

immobilia



SASCHA WILHELM

ÜBER KREATIVITÄT IM INVESTMENT, SEITE 04

IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Investment – Negativzinsen erhöhen Druck.....	14
BAU & HAUS. Richtig energetisch erneuern.....	28
IMMOBILIENBERUF. Personalfuktuation in der Bewirtschaftung.....	34

UNERSCHÖPFLICHE QUELLE



URS GRIBI
«Das Eigenheim macht vor allem einem Freude: dem Steuervogt.»

• Wo findet die öffentliche Hand noch Geld, wenn sie die Ausgaben nicht senken will und die Zahlen bereits tiefrot sind? – Richtig, bei den privaten Immobilieneigentümern. Im Kanton Aargau hat der Grosse Rat den Eigenmietwert per 1. Januar 2016 um durchschnittlich 10% nach oben angepasst. In einzelnen Gemeinden können es über 30% sein. Jetzt erreiche der Eigenmietwert wieder die vom Bundesgericht verlangte Minimalhöhe von 60% der Marktmiete, rechtfertigt sich die Regierung. Sie könnte sogar noch mehr verlangen.

Auch der Kanton Basel-Stadt hat die Wohneigentümer als Geldquelle entdeckt. Er hat seine rund 20 000 Eigentümer Anfang Jahr informiert, dass selbst bewohnte Liegenschaften neu eingeschätzt und entsprechend höher versteuert werden. Das bringt nicht nur mehr Vermögenssteuer – der Kanton rechnet mit 22 Mio. CHF –, sondern auch einen höheren Eigenmietwert auf der Einkommenseite. Damit zapft der Stadtkanton gleich zwei unerschöpfliche Quellen an. Auch für Eigentümer im Bernbiet steigen die Steuern. Die Eigenmietwerte werden in 143 von 356 Berner Gemeinden nach oben angepasst, die Erhöhung beträgt vielerorts 10% und mehr. Die Beispiele machen Schule.

Wer Wohneigentum als Sicherheit und Altersvorsorge erworben hat, muss nun einmal mehr über die Bücher. Die Motivation zur Amortisation der Hypothekarbelastung schwindet mit dem höheren Eigenmietwert. Darum setzen Banken und Aufsicht nun auf Repression. Der Aderlass der Wohneigentümer geht also munter weiter.

Ihr Urs Gribi •

Volle Wärme bei halber Kraft

Dank der Innovationskraft der Ingenieure von Weishaupt kann auch mit wenig eingesetzter Energie eine hohe Leistung bei allen Weishaupt-Produkten erreicht werden. Somit schont Weishaupt nicht nur die natürlichen Ressourcen, sondern reduziert auch die Emissionen auf ein Minimum. Das ist gut für die Umwelt und gut für den Geldbeutel.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH, www.weishaupt-ag.ch

Besuchen Sie uns an der Swissbau 2016 Basel in der Halle 1.2, Stand A84

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–

Brenner Brennwertechnik Solarsysteme Wärmepumpen

immobilia



Sascha Wilhelm, CEO Corestate Capital Holding
(Bild: Urs Bigler)

FOKUS

04 «EIN HYBRID AUS MANAGER UND INVESTOR»

Immobilia hat sich mit Sascha Wilhelm, CEO der Corestate Capital Group, über Strategie, Risiken und Opportunitäten im Investment unterhalten.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

10 IMMOBILIEN – ILLIQUID, ABER MIT GUTER RENDITE

Investoren mit langem Anlagehorizont nehmen den Nachteil der Illiquidität in Kauf und erzielen dafür attraktive Renditen.

12 WANN SICH SANIERUNGEN LOHNEN

Die Erneuerung von Immobilien im Bestand gewinnt immer mehr an Bedeutung. Aber bei den Sanierungen gibt es, einiges zu beachten.

14 NEGATIVZINSEN ERHÖHEN DRUCK

Je höher die Werte von Immobilien klettern, desto mehr nimmt die Zahl der Zweifler zu. Doch angesichts tiefer Zinsen bleibt das Interesse für Investments rege.

18 «INVESTMENTS BLEIBEN IM FOKUS»

Die letzten Jahre brachten den Anlegern im Immobilienbereich eine sehr gute Performance. Der Portfoliomanager Johannes Schwab meint, dass sich daran vorläufig nichts ändern wird.

20 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**25 KOLUMNE: WOW-EFFEKT IN DER VERMARKTUNG**

In der Vermarktung von Immobilien sind clevere Strategien und überraschende Ideen gefragt.

26 RENDITEN UNTER BEOBACHTUNG

In Anbetracht der anhaltenden Negativzins-situation dürften Schweizer Immobilienanlagen auch 2016 bei Investoren gesucht sein. Unterschiedliche Bewertungsniveaus von Immobilienfonds eröffnen interessante Perspektiven.

BAU & HAUS

28 ENERGETISCH RICHTIG ERNEuern

Energetisch optimierte Gebäude verbessern die Vermietbarkeit und erhöhen die Rentabilität. Hingegen ist es ein Trugschluss, dass mit Einsparungen eine Gebäudeerneuerung finanziert werden kann.

32 MODERNSTE KVA DER SCHWEIZ

Nach zweieinhalb Jahren Bauzeit wurde Ende Juni 2015 die neue Zentralschweizer Kehrriechterbrennungsanlage fertiggestellt. Die 320 Mio. CHF teure Anlage in Perlen setzt auch architektonisch ein Zeichen.

IMMOBILIENBERUF

34 PERSONALFLUKTUATION: «FÜHRUNG IST GEFORDERT»

Der Personalwechsel in der Immobilienwirtschaft ist hoch – zu hoch finden Eigentümer und Auftraggeber. Was sind die Gründe? Vier Geschäftsführer haben am SPG Intercity Talk darauf geantwortet.

38 SEMINARE UND TAGUNGEN**40 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

42 SVIT SOLOTHURN: EIN JASS MIT TRADITION

Der SVIT Solothurn setzte die Tradition mit dem beliebtesten Schweizer Volkssport fort und lud seine Mitglieder zum Bänzenjass ein. Beim anschließenden Fondueplausch liessen die Immobilienwirtschaftler das Verbandsjahr ausklingen.

43 KUB: AUF DIE DÄMMUNG KOMMT ES AN

Wo liegen die Knackpunkte bei verputzten Aussenwärmeeisungen? Das Referat von Paul Zraggen am 40. Lunchgespräch der KUB lieferte wichtige Planungshinweise.

45 DIGITALE IMMOBILIENWELT 2016

Das Real Estate Forum, das am 6. April 2016 stattfinden wird, verspricht wieder spannende Referate. Wir zeigen die wichtigsten Themen im Überblick.

MARKTPLATZ

46 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**50 BEZUGSQUELLENREGISTER****53 ADRESSEN & TERMINE****54 ZUGUTERLETTZ / IMPRESSUM**

• ZITIERT



„Für 2016 sind die Zinsen alles entscheidend. Steigen sie, kommen die Immobilienpreise unter Druck. Das wird das gesamte Gefüge der letzten Jahre verändern.“

ROBERT HAURI

CEO SPG Intercity Zurich AG, über die Aussichten im Immobilieninvestment für das angebrochene Jahr.



«EIN HYBRID AUS MANAGER UND INVESTOR»

Corestate Capital Group, der Immobilieninvestment-Manager mit Sitz in Luxemburg und vormals in Zug, war unlängst wegen grossen Transaktionen am deutschen Wohn- und Einzelhandelsimmobilienmarkt in den Schlagzeilen. ImmoBilia hat sich mit Sascha Wilhelm, CEO der Corestate Capital Group, über Strategie, Risiken und Opportunitäten unterhalten.

IVO CATHOMEN* ●

– Sie sind seit rund hundert Tagen CEO von Corestate Capital. Wie fällt die Bilanz aus?

– Es ist noch zu früh, um Bilanz zu ziehen. In den ersten hundert Tagen gibt es keine grossen Veränderungen anzukündigen oder neue Guidelines und Strategien zu diktieren. Man schaut sich seine neue Aufgabe erst einmal an. In dieser Phase bin ich derzeit. Es wird aber im neuen Geschäftsjahr bei Corestate die eine oder andere Veränderung geben, so zum Beispiel die Ergänzung unserer Palette um Produkte für institutionelle Anleger.

– Und Ihre persönliche Bilanz?

– Für mich persönlich ist es natürlich eine tolle berufliche Entwicklung. Ich freue mich sehr über die Herausforderung und das Vertrauen, das mir die Gesellschafter geschenkt haben. In den letzten Jahren haben wir vieles erreicht und wollen dies nun weiterentwickeln.

– Blicken wir auf die vergangenen vier Jahre zurück. Wie hat sich das Unternehmen verändert?

– Ich habe 2012 als Geschäftsführer der Corestate Capital Advisors angefangen, der Asset-Management-Gesellschaft in Frankfurt. Unter dem Dach der Holding, die wir im Herbst 2015 in Vorbereitung auf den Börsengang von Zug nach Luxemburg verlegt haben, agieren das Investmentgeschäft und das operative Asset-Management ge-

Trockag
Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  



trennt voneinander. Im Asset-Management ging es mir in den letzten vier Jahren unter anderem darum, die Strukturen zu ordnen. Das liegt mir im Blut. Als Jurist bin ich stark durch meine Ausbildung geprägt. Mit dem Strukturprozess haben wir beachtlichen Erfolg, was die Gesellschafter dazu veranlasste, den Prozess auf die gesamte Gruppe auszuweiten.

– Braucht Corestate jemanden, der mehr Struktur in das Unternehmen bringt?

– Wir zeichnen uns durch die grosse Expertise der Entscheidungsträger aus und sind dafür bekannt, am Markt schnell agieren zu können und kreativ zu sein. Um dies zu gewährleisten, braucht es im Hintergrund stabile Prozesse, auf deren Grundlage das Management seine Stärke ausspielen kann. Mit rund 220 Personen im Gesamtkonzern werden strukturierte Prozesse überdies immer wichtiger. Darum haben wir in den vergangenen Jahren viel in sie investiert.

– Muss man kreativ sein, um am Immobilienmarkt Erfolg zu haben?

– Wenn man bereit ist, Preise zu zahlen, die aus unserer Sicht nicht mehr risikoadäquat sind, kann man fast alles kaufen. Wenn man aber attraktive Renditen mit akzeptablem Risikoprofil erzielen will, muss man die lokalen Märkte und ihre Player kennen, muss Vertrauen in die Märkte haben. Und dann braucht es – und das ist unsere feste Überzeugung – eine voll integrierte Managementplattform über alle Prozesse hinweg bis zum Hausmeister. So können wir die Potenziale unserer Immobilien identifizieren und erschliessen. Diesen Weg haben wir 2013 durch die Integration eines Property Managers in die Corestate-Unternehmensgruppe komplettiert.

– Sie investieren vor allem opportunistisch. Heisst Kreativität auch, opportunistisch zu sein?

– Unsere Investments hängen sehr von unseren Investoren, ihrem Risikoprofil und

ihren Zielen ab. Die letzten drei bis vier Jahren waren geprägt von Investoren, die ihrer Asset-Allocation Immobilien mit attraktiven Renditen beimischen wollten. Das Produkt, das am besten passte, waren Wohnimmobilien in Deutschland. Es waren viele Bestände auf dem Markt, die nicht optimal bewirtschaftet und in grossen Unternehmensstrukturen gebunden waren. In diesen Beständen schlummerte grosses Potenzial. Das haben wir erschlossen und die Wohnportfolios wieder veräussert. Wir sind überzeugt, dass der Zeitpunkt dafür richtig war. Es ist sehr viel günstiges Geld insbesondere im deutschen Wohnimmobilienmarkt, das die Preise für opportunistische beziehungsweise «Value added»-Wohnimmobilien jetzt auf ein Niveau treibt, das nicht mehr risikoadäquat ist. Auch aufgrund dieser Entwicklung hat sich unser Interesse und das unserer Investoren Segmenten zugewandt, die stärker von laufenden Ausschüttungsrenditen getrieben sind. Eines dieser Produkte investiert derzeit stark in den deutschen Retailmarkt in Mittelzentren. Mit der Produktlinie «High-Street Retail» erzielen wir gute Ausschüttungsrenditen mit adäquaten Risikoprofilen.



www.visualisierung.ch

„Erfolgreich kann man nur dort sein, wo man vertiefte Kenntnis hat.«



– Also nun eher Core-Immobilien?

– Ich würde eher «core plus» oder «value added» dazu sagen. Die Objekte sind definitiv «core». Es handelt sich um Immobilien neueren Baujahrs in Innenstädten. Das «Plus» liegt darin, dass es sich nicht um Objekte in München, Frankfurt oder Berlin handelt. Wir haben uns bewusst und auf der Basis eingehender Analysen auf Städte mit 75 000 oder 100 000 Einwohnern fokussiert. Deutschland verfügt im Unterschied zu vielen europäischen Staaten über gesunde Mittelzentren, die von einem starken Mittelstand leben.

– Das sind also keine Objekte, die sie neu positionieren müssen?

– Nein, wir kaufen keine oder kaum Leerstände. Die Objekte verfügen über Mietverträge mit einer durchschnittlichen Laufzeit von sieben Jahren. In der Regel kaufen wir von privaten Eigentümern in Transaktionen von 8 bis 15 Mio. EUR. Solche Investments sind für Private meist zu gross und für Institutionelle zu klein. In dieser Nische können wir zu attraktiven Konditionen einkaufen.

– Sie fliegen also unter dem Radar der grossen Institutionellen?

– Für sie wird es dann wieder interessant, wenn wir diese Objekte zu einem institu-

tionellen Anlageprodukt wie das erwähnte «High-Street Retail» mit einem Volumen von derzeit 495 Mio. EUR bündeln.

– Warum beteiligt sich Corestate ebenfalls an diesen Investments?

– Dieser Aspekt ist uns wichtig. Wir sind viel mehr Investor als ausschliesslich Manager. Wir verdienen unser Geld einerseits mit dem Management, sind aber von dem Erfolg der Investments überzeugt, lassen uns am Erfolg gerne messen und teilen Risiken und Chancen mit unseren Investoren. Je mehr man sich in Bereichen opportunistischer Investments bewegt, umso eher machen die Kapitalgeber das Co-Investment ausserdem zur Bedingung. Wir engagieren uns mit zwischen 5 und 10% des Eigenkapitalanteils.

– Dafür brauchen Sie Eigenkapital, das Sie mit dem nun abgesagten Börsengang gerne aufnehmen hätten.

– Das angestrebte Ziel des Managements und der Gesellschafter war es, die Assets unter Management erheblich zu steigern. Für dieses Wachstum und die Erweiterung unseres Geschäftsmodells war die Aktienplatzierung gedacht.

– Ist die Vorsicht der Aktieninvestoren zu gross?

– Die Investoren waren zurückhaltend. Angesichts der derzeit erhöhten Volatilität suchen sie nach liquiden Anlagen, die sie bei Bedarf schnell wieder desinvestieren können. In vielen Gesprächen, die wir geführt haben, war neben dem Portfolio-Manager auch der Risk-Manager am Tisch. Dieser hat nur eine Zahl vor Augen, die Liquidität eines Titels. Aus diesem und anderen Gründen werden Small- und Mid-Caps derzeit unter dem Emissionswert gehandelt. Es ist also insgesamt kein idealer Zeitpunkt für kleinere Börsengänge. Die Gespräche mit den Investoren brachten allerdings hervor, dass sie von unserem Geschäftsmodell überzeugt sind.

– Auch die Zeiten für Immobilieninvestments sind anspruchsvoll und die Luft zunehmend dünn.

– Es braucht für Investments zwei Dinge: das Kapital der Investoren und das Produkt. Auf der einen oder anderen Seite gibt es immer einen Engpass. Die Situation, dass jede Menge Kapital auf ein grosses Angebot trifft, ist eine Utopie. Derzeit gibt es tatsächlich viel Kapital, aber wenig Objekte. In dieser Situation sehen wir unsere Stärke im Deal Sourcing dank der Kenntnis über die Märkte, in denen wir aktiv sind, und der Zusammenarbeit mit den lokalen Partnern.

– Aber nur Leute zu kennen, reicht nicht aus. Am Ende des Tages müssen Sie mehr zu zahlen bereit sein.

– Oder wir finden Produkte, die wir für risikoadäquat halten und wo die Konkurrenzsituation noch nicht so stark ist. Um beim Beispiel «High-Street Retail» zu bleiben: Wir kaufen Objekte, die über Mietverträge mit Saturn, H&M und anderen grossen Ketten verfügen. Die Bonität dieser Kunden ist genau gleich hoch, ob der Standort nun in München oder in Offenbach ist. Wir haben uns einige Monate Zeit genommen, die Investmentstrategie zu entwickeln. Anschliessend haben wir über 500 Objekte geprüft, um schliesslich 50 Transaktionen zu tätigen. Das bedeutet, dass wir ein starkes Transaktionsteam und verlässliche Quellen am Markt haben, die uns die Objekte zutragen.

– Wie erschliessen Sie diese Quellen?

– Wir waren schon immer in den Regionen und an diesen lokalen Märkten aktiv. Die Makler kennen uns. Kommt nun einmal ein Objekt in der Grössenordnung von 10 Mio. EUR auf ihren Tisch, haben sie nicht die Platzierungskraft. Aber sie ken-



nen uns, weil wir vielleicht schon ein Geschäft zusammen gemacht haben. Wir pflegen das Netzwerk ganz gezielt seit zehn Jahren. 80% der Transaktionen, die wir in den Mittelzentren tätigen, kommen über dieses Netzwerk.

– Warum ist der deutsche Markt für Sie so zentral?

– Geld verdienen kann man am besten dort, wo man sich sehr gut auskennt. In Deutschland sind wir seit zehn Jahren aktiv, aber die Expertise unseres Managements geht natürlich viel weiter zurück. Deutschland ist im europäischen Vergleich aber auch ein zunehmend wichtiger Markt. Investoren von ausserhalb Europas haben ihre ersten Investments in der Regel in Grossbritannien getätigt. Das beginnt sich zunehmend

zugunsten vom deutschen Markt zu verschieben. Deutschland wird zum Markteintritt nach Europa. Die Frage ist, ob noch Objekte für diese Investments verfügbar sind. Wo wir aktiv sind, gibt es sie noch.

– In Ihrem Länderportfolio fällt Spanien auf. Warum Spanien?

– Wir haben für Investoren, die opportunistische Renditen erzielen wollen, neue Anlagemöglichkeiten gesucht und dabei unter anderem die Niederlande und Spanien analysiert. Aus unterschiedlichen Gründen haben wir uns für Spanien entschieden. Ein gewichtiger Grund war, dass wir mit der «Grupo Villar Mir» den richtigen Joint-Venture-Partner gefunden haben, der den spanischen Immobilienmarkt und die Marktteilnehmer wie kein anderer kennt.

– Die spanischen Investments sind damit eine erhöhte Risikoposition?

– Der spanische Immobilienmarkt ging durch eine tiefe Krise und hat begonnen sich zu erholen, ist aber sicherlich makroökonomisch nicht mit Deutschland zu vergleichen. Auf der Immobilienseite selbst und bei der Standortauswahl innerhalb Spaniens gehen wir indes kein gesteigertes Risiko ein.

– Wie hoch erachten Sie das Abwärtsrisiko Ihrer Gesellschaft?

– Man muss zwischen Corestate als Gesellschaft und den Investmentstrukturen unterscheiden. Als Gesellschaft teilen wir das Risiko der Immobilieninvestments nur beschränkt über unsere Kapitalbeteiligungen. Zusätzlich dazu erzielen wir

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



» Wenn der Manager mit eigenem Geld investiert ist, wird er alles tun, damit das Investment erfolgreich ist. Das ist die beste Motivation.«



● **BIOGRAPHIE**

SASCHA WILHELM

(*1976) wurde im September 2015 zum CEO der Corestate Capital Group, Luxemburg, berufen. Davor war er seit 2012 in verschiedenen Funktionen für das Unternehmen tätig, zuletzt als COO. Er ist überdies Mitglied des Investment Committee. Sascha Wilhelm absolvierte das Studium der Rechtswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und die Ausbildung zum MBA in International Real Estate Management. Danach war er für verschiedene Investmentgesellschaften tätig. ●

jedoch laufende Einnahmen aus dem Management der Investments. Dies limitiert das Risiko des Investmentmanagers enorm. Ausserdem verfügen wir als Gesellschaft über eine sehr gesunde Kapitalstruktur. Langfristiges Fremdkapital werden Sie in unserer Bilanz nicht finden. Das Risiko eines Investmentmanagers besteht eher darin, dass er irgendwann nicht mehr in der Lage ist, neue Transaktionen zu tätigen oder bestehende Transaktionen erlössteigernd zu managen. Diesem Risiko wirken wir aktiv entgegen, indem wir neue Märkte und Segmente erschliessen, und wir sind durch unsere vollintegrierte Managementplattform in der Lage, auch in schwierigen Märkten Erlöse zu steigern.

VON ZUG IN DIE WELT HINAUS

Die Corestate Capital Group, Luxemburg, ist die Holdinggesellschaft der 2006 in Zürich gegründeten Corestate Capital AG. Das Unternehmen legt in Zusammenarbeit mit privaten und institutionellen Investoren nichtkотиerte Investmentgefässe für Immobilien auf, verwaltet diese und beteiligt sich in der Regel selbst mit einem Minderheitsanteil an ihnen. Das verwaltete Anlagevolumen beträgt rund 1,4 Mrd. EUR. Die Gruppe beschäftigt über 220 Mitarbeiter an den Hauptstandorten Zug, London, Frankfurt und Singapur sowie weiteren lokalen Niederlassungen. Seit 2013 ist die Intershop Holding AG, Zürich, massgeblich an der Corestate Capital Group beteiligt.

– Wie ist Ihre Markteinschätzung für die nächste Zukunft? Wo sehen Sie Potenzial?

– Wir sehen noch grosses Potenzial in B-Städten in Deutschland. Diese Standorte sind geprägt von positivem Wachstum, auch in der Zukunft. Wir sehen dort zunehmend Opportunitäten auch ausserhalb des Retailmarktes.

– Geografisch andere Märkte?

– Österreich finden wir attraktiv. In Wien haben wir unlängst eine Projektentwicklung mit 600 Apartments für studentisches Wohnen fertiggestellt. Solche Möglichkeiten sehen wir ebenso in anderen österreichischen Universitätsstädten. Auch das Investoreninteresse an dieser Klasse ist stark gewachsen. Eine zusätzliche Ausweitung auf andere Märkte ausserhalb von Deutschland, Österreich und Spanien ist derzeit nicht geplant.

– Und die Schweiz?

– Die Schweiz präsentiert sich internationalen Investoren nicht sehr attraktiv. Die gesetzliche Situation im Wohnungsbereich ist hinlänglich bekannt, im Gewerbebereich steht die Frage eines Verbotes permanent im Raum. In der Schweiz einzukaufen, hohe Preise zu be-

zahlen und dann noch ein politisches Risiko einzugehen, macht es nicht einfach. Wir haben aber den Eindruck, dass die Herausforderungen am Gewerbemarkt nach vielen Jahren wieder grösser werden und dass damit innovative Managementkonzepte gefragt sind. Vielleicht ändert dies die Haltung von und gegenüber ausländischen Investoren und Immobilienmanagern.

– Die Schweiz also als Markt mit opportunistischem Marktpotenzial?

– Eher Opportunitäten. Ob die Renditen dann das Niveau von opportunistischen Investments haben, bezweifle ich. Umgekehrt warten wir auf den Zeitpunkt, in dem grosse Schweizer Immobilieninvestoren bereit sind, vermehrt in ausländische Märkte zu investieren. Dann stehen wir bereit, um sie beispielsweise an den deutschen Immobilienmarkt zu begleiten. ●



***IVO CATHOMEN**

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

Illiquid, aber mit guter Rendite

Direkte Immobilienanlagen zählen wegen ihrer Heterogenität und ihrer hohen Transaktionskosten zu den illiquiden Anlagen. Doch Investoren mit langem Anlagehorizont können diese Nachteile in Kauf nehmen und damit hohe Renditen erzielen.

ABBILDUNG 1: PERFORMANCE VERSCHIEDENER ANLAGEKLASSEN

Gesamtrendite, Index: Januar 2000 = 100

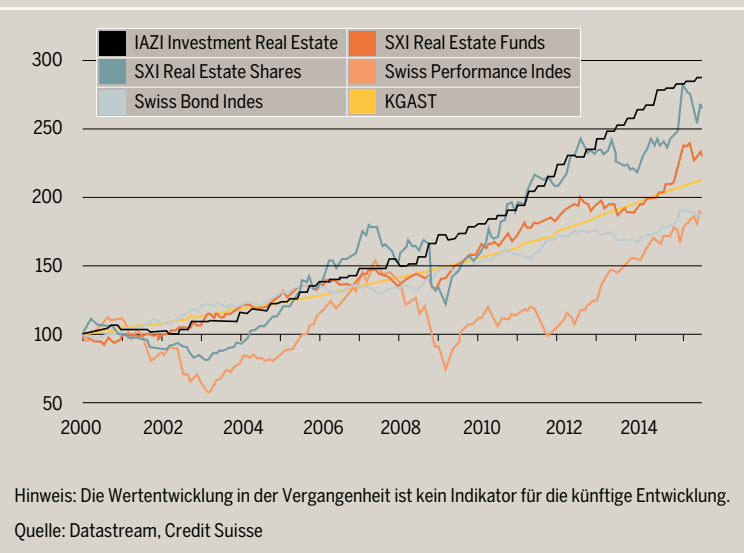
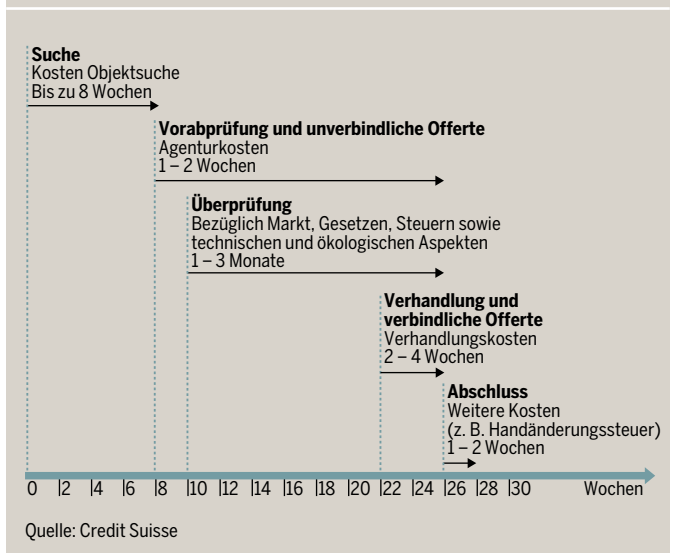


ABBILDUNG 2: TRANSAKTIONSPROZESS BEI IMMOBILIEN

Schematische Darstellung



RED. • **HOHE RENDITE VON DIREKTEN IMMOBILIENANLAGEN.** Im aktuellen Negativzinsumfeld sind Anlagen in Immobilien attraktiv wie selten zuvor. Seit Jahresbeginn beläuft sich die Gesamtrendite von Schweizer Immobilienfonds per 18. November 2015 trotz hoher Preise immer noch auf 2,7%, jene von Direktanlagen (IAZI Investment Real Estate Index) per 30. September auf 2,5% (vgl. Abb. 1). Seit Anfang 2000 hat sich der Wert direkter Immobilienanlagen mehr als verdreifacht, womit selbst der SPI geschlagen wurde. Doch Direktanlagen in Immobilien weisen auch einen gewichtigen Nachteil auf: Illiquidität.

» Der Mietwohnungsbau profitiert stark vom zinsbedingtem Anlagenotstand, weil Immobilien im Verhältnis zu vergleichbaren Anlagealternativen sehr attraktive Renditen aufweisen.«

HETEROGENITÄT ALS HAUPTGRUND DER ILLIQUIDITÄT. Direkte Immobilienanlagen gehören zu den illiquiden Anlagegefässen, weil Immobilien fix an ihren Standort gebunden sind. Dies macht eine Immobilie

in Kombination mit ihren Objekteigenschaften einzigartig, was die Preisfindung erheblich erschwert. In der Schweiz kommt noch dazu, dass kaum Informationen zu Transaktionen zur Verfügung stehen. Dies führt zu deutlich längeren Preisverhandlungen und Transaktionsprozessen als bei anderen Anlageklassen.

HOHE TRANSAKTIONSKOSTEN ERHÖHEN DIE ILLIQUIDITÄT. Weitere Faktoren tragen zur Illiquidität von Immobilien bei: Die Due Diligence eines Kaufobjekts nimmt viel Zeit in Anspruch, und der hohe Kapitalbedarf macht spezifische Finanzierungslo-

sungen notwendig. Zudem generieren Transaktionen hohe Kosten. Diese können durchaus 4% bis 5% des Kaufpreises einer Immobilie oder mehr ausmachen. Zu diesen Kosten gehören beispielsweise rechtliche Abklärungen, Steuern, Beurkundungs- und Grundbuchgebühren sowie Maklerprovisionen. Insgesamt lässt sich der Ablauf einer Transaktion in die folgenden fünf Schritte gliedern: Objektsuche, Vorabprüfung mit unverbindlicher

Offerte, Überprüfung, Verhandlungen mit verbindlicher Offerte und den Abschluss. Bei einer Geschäftsimmobilie muss normalerweise mit einer Verhandlungszeit von rund drei Monaten zuzüglich mehrerer Monate für den Transaktionsabschluss gerechnet werden. Für die Verkaufsdauer und damit den Grad der Illiquidität spielt auch die Marktlage eine wichtige Rolle. So kann sich die Suche nach einem Käufer in einer Abschwungphase erheblich verlängern.

INVESTOREN MIT LANGEM ANLAGEHORIZONT KÖNNEN ILLIQUIDITÄT IN KAUF NEHMEN. Investoren müssen sich fragen, ob es sich lohnt, diese Nachteile aus Risiko-Ertrags-Perspektive in Kauf zu nehmen. Die Antwort ist vom Anlagehorizont abhängig. Die hohen Transaktionskosten sind Fixkosten, weshalb es sinnvoll ist, sich während längerer Zeit zu engagieren.

Das macht Pensionskassen, andere institutionelle sowie vermögende private Investoren mit langfristiger Ausrichtung zu typischen Immobilienanlegern. Diese Investoren akzeptieren, dass ihre Immobilienpositionen nicht immer zu 100% illiquid sind, dafür jedoch über längere Zeiträume höhere Rendite generieren als liquidere Anlagen.

Quelle: Immobilienmonitor, 4. Quartal 2015, Credit Suisse, Seite 9.



Immobilien & IT begeistert? Wir suchen dich!

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

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

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

- Akquise von potentiellen Kunden im KMU-Segment
- Langfristige Betreuung und Beratung von Kunden
- Beratungen und Verkauf der Software
- Erfassung und Bearbeitung von Offerten
- Arbeitsregion: Ganze Deutschschweiz



Mehr Infos unter www.immomigsa.ch/jobs

Wann sich Sanierungen lohnen

Die kontinuierliche Erneuerung von Immobilien im Bestand gewinnt immer mehr an Bedeutung. Wie ist dem viel diskutierten Sanierungsstau zu begegnen, damit gut gemeinte Absichten keine Wertvernichtung nach sich ziehen?

BEURTEILUNGSMATRIX: SANFTE RENOVATION ODER TOTALSANIERUNG?

Quelle: Halter Immobilien

Faktor	nicht oder nur sanft sanieren	umfassend sanieren
Mietzinspotenzial	tief	hoch
Lage	Aufwertung anstehend	Aufwertung erfolgt
Ausnutzungsreserve	hoch	tief
Gebäudestruktur	schlecht	gut
Unterhaltskosten / Leerstand	tief	hoch



Eine Analyse der massgeblichen Faktoren bilden die Entscheidungsgrundlage, ob Liegenschaften partiell oder gesamtsaniert werden sollen.

DAVID NAEF & ROGER RICKLIN* • **MYTHOS DER ERNEUERUNGSZYKLEN.** Den allgemein geläufigen Begriff «Sanierungsstau» findet man im «Duden» nicht. Gemeint ist damit ein «Investitionsstau», der mit einer «starken Zurückhaltung beim Tätigen von fälligen Investitionen» definiert wird. Möchte man über die Zeit gesehen eine gleichbleibende Substanz erhalten, so ist es grundsätzlich erforderlich, Investitionen in Höhe der jeweiligen Abschreibungen vorzunehmen. Wenn aber die Investitionen niedriger liegen, dann sind die notwendigen Investitionen zu einem späteren Zeitpunkt nachzuholen.

Was ist jedoch der effektive Sanierungsbedarf? Der Mythos der klar definierten Erneuerungszyklen hält sich in der Immobilienbranche hartnäckig und suggeriert, dass alle 25 bis 30 Jahre eine grosszyklische Sanierung durchgeführt werden sollte. Eine Analyse des Alters und des Zustands von Mehrfamilienhäusern in der Schweiz zeigt, dass eine Mehrheit der MFH unsaniert und älter als 30 Jahre alt ist. In vielen Portfolios gibt es Liegenschaften, die seit den 1970er-Jahren nicht saniert wurden und dennoch keine überdurchschnittlichen Leerstände und Unterhaltskosten aufweisen. Einerseits orientieren sich die Sanierungszyklen in der Praxis nur bedingt an der bautechnischen Lebensdauer von Bauteilen. Andererseits ist die praktische Nutzungsdau-

er von Bauteilen oft viel länger als deren theoretische Lebensdauer. Dabei ist die Akzeptanz des Marktes von Mängeln ein treibender Faktor: ein schlechter Gebäudezustand bedeutet nicht zwingend Leerstand und hohe Unterhaltskosten.

FÜNF ENTSCHEIDUNGSFAKTOREN. Viele Eigentümer stehen vor der Entscheidung, ob sie einer sanften Sanierung oder einer Gesamtsanierung den Vorzug geben sollen. Im Folgenden werden fünf Faktoren vorgestellt, die für eine verlässliche Antwort nötig sind.

MIETZINSPOTENZIAL. Der erste und meist auch der gewichtigste Faktor betrifft das vorhandene Mietzinspotenzial. Dieses muss für eine Gesamtsanierung mindestens zwischen 100 bis 125 CHF pro m² und Jahr betragen, damit die Investition vernünftig rentabilisiert werden kann, wenn man von einem durchschnittlichen Kostenbenchmark für eine Wohnungssanierung von rund 2000 bis 2500 CHF pro m² HNF ausgeht. Um das Ertragspotenzial in dieser Höhe realisieren zu können, ist eine Leerkündigung des Objektes praktisch unumgänglich. Die zulässige Überwälzung von Investitionen aufgrund des aktuell geltenden Referenzzinssatzes einerseits sowie die oft vorhandenen Mietzinsreserven infolge nicht weitergegebener Mietzinssenkungen bei Refe-

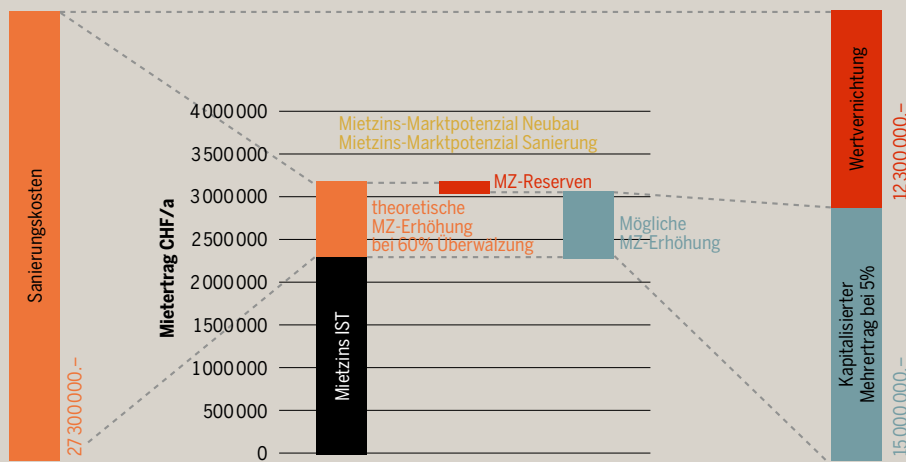
renzzinsanpassungen andererseits führen bei Gesamtsanierungen im bewohnten Zustand meist zu ungenügenden Renditen auf dem investierten Kapital.

AUSNÜTZUNGSRESERVEN. Der zweite relevante Entscheidungsfaktor betrifft die Ausnutzungsreserven. Obwohl grundsätzlich abhängig vom erzielbaren Mietzinsniveau, lässt sich als Faustregel angeben, dass bei Ausnutzungsreserven ab circa 20 bis 25% ein Ersatzneubau zu prüfen ist; durch eine Gesamtsanierung wird die Realisierung des Ausnutzungs-potenzials in der Regel für die nächsten 30 Jahre verhindert. Im Gegenzug spricht ein übernutztes Grundstück meist klar für eine Gesamtsanierung, denn bei einem Ersatzneubau kann das bestehende Flächenmass nicht mehr realisiert werden.

LAGE. Ein weiterer Entscheidungsfaktor bezieht sich auf die Lage der Liegenschaft. Hier lautet die zentrale Frage, ob mittelfristig eine Aufwertung des Standortes wahrscheinlich scheint. Gründe dafür könnten sein: eine Zonenplanrevision mit Erhöhung der Ausnutzung, Infrastrukturbauten, wie zum Beispiel die Limmattalbahn oder grössere Gebietsentwicklungen im unmittelbaren Umfeld. Es empfiehlt sich, mit minimalen Instandhaltungsinvestitionen über die Runden zu kommen und bei erfolgter Aufwertung

SANIERUNGSKOSTEN: EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Quelle: Halter Immobilien



Obwohl bei dieser Gesamtsanierung die mögliche Mietzinserhöhung unter dem Mietpreis-Marktpotenzial der Liegenschaft liegt, können die Sanierungskosten nur ungenügend verzinst werden.

des Standortes im Kontext von erhöhten Mietertrags- oder Ausnutzungspotenzialen eine Gesamtsanierung oder einen Ersatzneubau in Erwägung zu ziehen.

GEBÄUDESTRUKTUR. Die Gebäudestruktur ist Gegenstand des vierten Entscheidungsfaktors. Bestandesliegenschaften erfüllen aktuelle gesetzliche Vorgaben und anerkannte Normen meist nur ungenügend, beispielsweise in Bezug auf Erdbebensicherheit, Schallschutz und Behindertengerechtigkeit. Darüber hinaus entsprechen die Grundrissdisposition sowie die Raumgrößen oft nicht mehr der Marktnachfrage. Je nach Zustand des Gebäudes gehen mit der Erfüllung der gesetzlichen Auflagen und der Herbeiführung eines marktüblichen Wohnungsstandards sehr hohe Investitionen einher. Hierbei besteht das Risiko der Kapitalvernichtung, wenn eine Wohnung auch nach erfolgter Sanierung in der Marktwahrnehmung immer noch eine «alte» Wohnung ist in Bezug auf Raumqualitäten, Wohnstandards und -komfort.

UNTERHALTSKOSTEN UND LEERSTÄNDE. Der letzte Entscheidungsfaktor hat die Unterhaltskosten und Leerstände zum Thema. Wenn zur Vermeidung von grossem Leerstand bei älteren Liegenschaften die Unterhaltskosten übermässig ansteigen, ist die Wirtschaftlichkeit einer Gesamtsa-

nierung oder eines Ersatzneubaus genau zu prüfen. Die Entwicklung der Kosten für notwendige Unterhaltsmassnahmen zur Vermeidung von Leerständen variiert aber stark je nach Lage: Je kleiner das Delta zwischen Altbaumieten und Neubaumieten ist, desto besser müssen die Liegenschaften unterhalten sein, um Leerstände zu vermeiden. Sprich: Vor allem in peripheren Lagen funktioniert eine Abschöpfungsstrategie mit minimalen Investitionen meist nicht, da sonst aufgrund der im direkten Vergleich preislich attraktiv positionierten Neubaukonkurrenz der Leerstand stark ansteigt.

ABKEHR VOM PLANUNGSFOKUS. Die Grundlage für den Sanierungsentscheid ist eine transparent hergeleitete und begründete Objektstrategie, die sich aus einer ganzheitlichen Herangehensweise an die fragliche Immobilie ergibt. Dies bedingt jedoch eine Abkehr vom vorherrschenden Planungsfokus. Mit einer strategischen Haltung öffnet man das Feld der Möglichkeiten, statt sich von Beginn an mit der Lösung zu befassen («das Dach ist zu sanieren» oder «die Bäder sollten erneuert werden»), und zieht auch unkonventionelle Lösungen in Betracht, um die bestmögliche Variante zu erörtern. Weshalb lässt sich jedoch in der Praxis das Auslassen der strategischen Planung gemäss SIA 112 (Phase 1) so

häufig beobachten? Das Denken in Möglichkeiten, Szenarien und Varianten ist komplex und manchmal unbequem. Grundlegende Fragen sind unausweichlich. In der Realität stehen Problem und Lösung nicht immer in direkter Beziehung, und es gibt kein eindeutiges Richtig oder Falsch beim Abwägen verschiedener Handlungsoptionen. Ist jedoch eine übergeordnete Immobilienstrategie auf Portfolioebene vorhanden, können daraus gezielte Vorgaben für die Herangehensweise an eine Liegenschaft abgeleitet werden. Damit ist der Weg geebnet für die Erarbeitung einer Objektstrategie, welche die nötige Sicherheit für den Sanierungsentscheid bietet.

RECHENBEISPIEL: ÜBERBAUUNG MIT 120 WOHNUNGEN

Die Gesamtsanierung einer Wohnüberbauung im bewohnten Zustand mit rund 11 000 m² HNF und 120 Wohneinheiten kostet rund 27,3 Mio. CHF. Von diesen Kosten können innerhalb der mietrechtlichen Möglichkeiten maximal 60% auf die Mieter überwälzt werden. Da jedoch Mietzinsreserven aufgrund nicht weitergegebener Mietzinssenkungen bestehen, liegt die mögliche Mietzinserhöhung unter der theoretisch ermittelten. Bei diesem Beispiel liegt die mögliche Mietzinserhöhung glücklicherweise unter dem Mietpreis-Marktpotenzial der Liegenschaft. Es ist daher davon auszugehen, dass die Mietzinserhöhung aufgrund der überwälzten Sanierungskosten zu keinen erhöhten Leerständen führen wird. Gleichzeitig kann jedoch mit der Gesamtsanierung nicht das maximale Mietpreis-Marktpotenzial ausgeschöpft werden, welches mit den Mietzinsen bei einem Neubau realisiert werden könnte. Doch dabei ist entscheidend, dass diese kostspielige Gesamtsanierung im bewohnten Zustand von über 27 Mio. CHF in diesem Beispiel zu einer Wertvernichtung von ungefähr 12,3 Mio. CHF führt. Zum einen zeigt sich hier die bekannte Bewertungsproblematik, dass solche Investitionen oft nicht mit genügend grossem Vorlauf geplant und in der Bewertung abgebildet werden. Daraus resultiert ein zu hoher Liegenschaftswert, der unliebsame Abschreibungen nach sich zieht. Zum anderen wird sich der Eigentümer die berechnete Frage stellen, welche Opportunitäten sich ihm in Bezug auf die Anlage der rund 15 Mio. CHF überwälzbaren Kosten bieten, zum Beispiel für allfällige Neubauentwicklungen. Gleichzeitig stünde ihm ein «Budget» von etwa 12 Mio. CHF zur Verfügung, das er für erhöhten Unterhalt und punktuelle Instandsetzungen bei seiner sanierungsbedürftigen Liegenschaft einsetzen und damit die Gesamtsanierung weiter hinausschieben könnte.



***DAVID NAEFF**
Der Autor ist Mitglied der Gruppenleitung der Halter AG und Geschäftsführer von Halter Immobilien.



***ROGER RICKLIN**
Der Autor ist Portfoliomanager und Immobilienentwickler bei Halter Immobilien.

Negativzinsen erhöhen Druck

Je höher die Werte von Immobilien oder Aktien klettern, desto mehr nimmt die Zahl der Zweifler zu. Doch angesichts der sehr tiefen Zinsen bleibt das Interesse für Immobilieninvestments sehr rege.



Letztes Jahr war die Anlageklasse Immobilien gefragt wie noch nie. 2016 könnte ein Jahr der Konsolidierung werden.

JÜRIG ZULLIGER* •

WENIG ALTERNATIVEN IN SICHT. Praktisch in allen westlichen Ländern treiben die Notenbanken die Anleger in Aktien, Immobilien oder alternative Anlagen wie Infrastrukturinvestments oder Hedgefonds. Der Grund: Die Leitzinsen sind extrem tief, in der Schweiz sogar deutlich negativ. Vor allem grosse Anleger wie Versicherungen, Banken und Pensionskassen werden mit «Strafzinsen» belegt. Wer grössere Mengen an Liquidität hält, sieht sich mit negativen Zinsen konfrontiert. Allein die Schweizer Pensionskassen kostet diese Tatsache jährlich schätzungsweise mehrere 100 Mio. CHF, ganz zu schweigen von den ohnehin geringen Erträgen, die sie zum Beispiel noch mit Obligationen erzielen können. 10-jährige Bundesobligationen rentieren negativ, neuerdings werfen auch frische Anleihen von Pfandbriefbanken, die Hypotheken refinanzieren, negative Zinsen ab.

TIEFE ZINSEN ALS TREIBER. Auch wenn im Dezember die amerikanische Notenbank

(FED) eine Trendwende bei den Zinsen angekündigt hat, ist für die Schweiz noch weiter mit einer Phase tiefer Zinsen zu rechnen. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) wird sich weiter am europäischen Tiefzinsumfeld orientieren; im Übrigen lässt sich die SNB davon leiten, keine allzu starke Aufwertung des Franken zuzulassen. Das heisst, sie hat allen Anlass, in der Schweiz für tiefe Zinsen zu sorgen, um nicht noch zusätzliches aus-

„ Wir gehen davon aus, dass die Zahlungsbereitschaft für Immobilien auch 2016 sehr hoch bleiben wird. »

PATRICK SCHNORF, WÜEST & PARTNER

ländisches Kapital in die Schweiz zu locken und dem Schweizer Franken als «sicherer Hafen» Vorschub zu leisten.

Parallel zu den tiefen Zinsen in den letzten Jahren haben fast alle westlichen Notenbanken die Geldmengen mas-

siv erhöht – die Geldspritze soll die Wirtschaft ankurbeln, dank billiger Kredite hofft man, die Produktion und den Konsum in Schwung zu bringen. Nach Lehrbuch müsste dies zu Inflation führen, was sich in der Realität aber kaum beobachten lässt. Volkswirtschaftler genauso wie Anleger rätseln daher, in welchen besonderen Zeiten wir leben, wo gewisse Gesetzmässigkeiten wie ausser Kraft gesetzt erscheinen. Manche Volkswirtschaftler vertreten

die These, dass sich sehr wohl eine Inflation beobachten lässt – und zwar in Form einer markanten Wertsteigerung im Immobilienmarkt.

Die Suche nach Kapitalanlagen treibt tatsächlich viele Anleger in die Aktien- und Immobilienmärkte. In den USA hat der Aktienmarkt über mehrere Jahre eine Höchstmarke nach der anderen geknackt. In der Schweiz fällt vor allem der Boom bei den Immobilien auf: Die meisten Preisindices, die die Marktentwicklung abbilden, zeigen schon seit 15 Jahren

nach oben. Das gilt für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen, aber analog auch für Anlageobjekte wie etwa Mehrfamilienhäuser, Gewerbe- und Büroimmobilien. Patrick Schnorf vom Beratungsunternehmen Wüest & Partner sagt dazu: «Wir gehen davon aus, dass die Zahlungsbereitschaft für Immobilien auch 2016 grundsätzlich positiv bleiben wird.» Er spricht allerdings von einer «Konsolidierung», zumal zum Beispiel die Marktwerte für Eigenheime nur noch punktuell steigen.

STEHT DIE AMPEL AUF ROT? Die Mieten für Büro- und Verkaufsflächen kommen sogar etwas unter Druck – das grosse Angebot auf dem Markt sowie strukturelle Änderungen wie der Aufschwung für neue Handelsformen im Online-Bereich und in der Digitalisierung sind die Ursachen da-

für. Was den Markt für Anlageimmobilien betrifft, spricht Experte Patrick Schnorf von einer «Konsolidierung» auf hohem Niveau. Die Kernfrage in einer solchen Konstellation ist im Grunde genommen immer die gleiche, ob wir nun von Aktien, Immobilien oder Investments in Rohstoffe sprechen: Stehen die Ampeln für neue Investitionen auf Gelb oder eher schon auf Rot? Kein Anleger will noch neues Kapital in einen Markt einschieszen, wenn das Platzen einer «Blase» kurz bevorstehen könnte.

Viele Fachleute gehen allerdings davon aus, dass es in der Schweiz nicht zu einer abrupten Wende kommen wird. Wenn überhaupt, werden die Zinsen moderat, höchstens schrittweise und über einen längeren Zeitraum wieder steigen. Dabei kommt immer auch ein «japanisches» Szenario in Betracht, das heisst, eine sehr lange Dauer einer historisch

ungewöhnlichen Tiefzinsphase. Aufhören lässt allerdings die Finanzmarktaufsicht (Finma): Ihr Direktor, der Brite Mark Branson, hat neulich kommuniziert, dass der Anlagemarkt für Immobilien in der Schweiz unter «erhöhter Beobachtung» sei. Oder mit anderen Worten: Die Behörden für den Bank- und Finanzbereich analysieren die heute bezahlten Preisen sehr sorgfältig und behalten sich Massnahmen vor. Denkbare Schritte seitens der Finma wären strengere Standards bei der Finanzierung von solchen Anlagegeschäften oder zwingende Vorschriften bei der Bewertung und Belegung. Eine dämpfende Wirkung hätte schon allein der Umstand, wenn die Banken verpflichtet würden, die Finanzierung von Immobilieninvestments häufiger und strenger einer genaueren Überprüfung zu unterziehen.

SPG Intercity Zurich AG. Ein abschlussstarkes Jahr 2015.

Eine Auswahl erfolgreich abgeschlossener Mandate.

SPG COMMERCIAL
INTERCITY PROPERTY
CONSULTANTS

ZÜRICH GENEVA BASEL LAUSANNE



Anmietung: ca. 4500 m²
für BSI SA, Zürich Kreis 2



Anmietung: ca. 4100 m² für
Alexion Pharma, ZH Kreis 3



Verkauf: Liegenschaftskomplex
in Stäfa



Verkauf: «Villa Windegg»
in Zürich Kreis 8



Vermietung: 1000 m² an int.
Konzern. Freie Strasse, Basel



Vermittlung: Rituals
Cosmetics. Shoppi Tivoli



Vermietung für Allianz: ca.
1300 m², Zürich Altstetten



Vermietung im Richti Areal:
ca. 1300 m²



Verkauf: Wohnportfolio
«Basilia» in Basel



Verkauf: zwei Altstadt-
liegenschaften in Bern



Vermittlung: Foot Locker.
Bahnhof Bern



Vermittlung: Holy Cow!
Langstrasse, Zürich



Kirsten Rust

Head Tenant and Landlord Representation
+41 44 388 58 35
kirsten.rust@spgintercity.ch



Beatrice Gollong MRICS

Head Investment and Consulting
Stv. CEO SPG Intercity Zurich AG
+41 44 388 58 52
beatrice.gollong@spgintercity.ch



Gabriela Brandenberg

Head Retail Services
+41 44 388 58 74
gabriela.brandenberg@spgintercity.ch



Robert Hauri FRICS

CEO SPG Intercity Zurich AG
+41 44 388 58 66
robert.hauri@spgintercity.ch

SPG Intercity – Vermarktung und Beratung mit Begeisterung. www.spgintercity.ch

SPG Intercity is a joint venture of the Société Privée de Gérance (Geneva) and the Intercity Group (Zurich), two independent real estate service companies with offices in major Swiss cities.



Genug von Kalkproblemen?

Mehr Infos
finden Sie im Video
www.kalkmaster.ch



KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

Weichwasser abonnieren statt investieren. Sie haben immer ein neuwertiges Top-Gerät im Einsatz, Salzlieferung, Kontrollbesuche und 100 % Garantie inbegriffen.

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

Doppelenthärtungsanlage
KM2 mit intelligenter
Hygieneregeneration

 **atlis**
more than water

Atlis AG
Pumpwerkstr. 25
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlössliweg 2-6
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

RISIKO UND GESCHÄFTSMODELL. Wie gross die Risiken von Immobilieninvestments sind, hängt von den konkreten Umständen ab. Lebensversicherungen oder auch vermögende private Investoren, die das Investment weitgehend mit eigenem Geld finanzieren, sind gegenüber Wertschwankungen gut gewappnet – falls die Immobilienwerte sinken, profitieren sie weiter von den Erträgen aus der Vermietung, ohne einen Grund zu haben, ihr Anlageobjekt in einem ungünstigen Umfeld zu verkaufen. Wesentlich höhere Risiken sind mit einem Investitionsstil verbunden, der auf einen Leverage-Effekt setzt: Wer zum Beispiel ein Schweizer Mehrfamilienhaus kauft, wird trotz hoher Preise eine glänzende Nettorendite erwirtschaften, falls er seinen Kauf mit billigem Geld finanziert. Bei dermassen tiefen Fremdkapitalzinsen sind zumindest theoretisch fast beliebig hohe Renditen möglich.

Ein solches Geschäft kann sich allerdings ins Gegenteil wenden, wenn die Erträge gleich bleiben, die Zinsen aber deutlich anziehen. Ist man auch noch von Bankkrediten abhängig, scheinen Probleme vorprogrammiert. Wer eine indirekte Immobilieninvestition tätigt, beispielsweise über eine börsenkotierte Immobiliengesellschaft, einen Fonds oder eine Immobilien-Anlagestiftung muss sich ebenfalls Rechenschaft darüber ablegen, in was für Objekte und in welche Geschäftsidee sein Geld letztlich fliesst. Je nach Fonds und Gesellschaft hält man es für richtig, den Bestand op-

timal zu verwalten und zu pflegen, aber ohne neue Anlageobjekte zu akquirieren. Eine gänzlich andere Philosophie ist es, auch auf dem heute ausgetrockneten Transaktionsmarkt neue Immobilien zu akquirieren – auf das Risiko hin, dass die Rendite des Portfolios verwässert wird, weil neue Objekte wesentlich teurer zu stehen kommen als solche, die man früher gekauft hat.

Auch wer glaubt, günstiger einkaufen zu können, wenn er von A- nach B-Lagen ausweicht, sieht sich meist mit dem gleichen Problem konfrontiert. Selbst an zweitklassigen Lagen stehen die Anleger und Kaufinteressenten Schlange und schaukeln die Preise hoch. Analog wäre es auch eine Illusion, wenn man in Lissabon oder Warschau günstige Anlageobjekte kaufen will – denn das Umfeld extrem tiefer Kapitalmarktzinsen ist praktisch in ganz Europa spürbar und treibt nicht nur in London oder Berlin die Preise für «Renditeperlen» an City-Lagen in die Höhe.

LAGE, LAGE, LAGE. Was die Investition kostet und welche Anfangsrendite zu Beginn erwirtschaftet wird, ist die eine Seite der Medaille. Die andere Seite des Geschäfts hat damit zu tun, wie sich der Wert des gekauften Objekts langfristig entwickelt. Eine neue Auswertung des Informations- und Ausbildungszentrums für Immobilien (IAZI) bestätigt die altbekannte «Maklerregel» über den Erfolgsfaktor einer Immobilie: Was zählt ist die Lage, die Lage und noch einmal die La-

ge. Die vom IAZI nach Standorten ausgewiesene Gesamtperformance von Immobilien schwankt je nach Region und Stadt enorm. Nicht ganz überraschend ist, dass Montreux, Vevey, Lausanne und Genf ganz obenaus schwingen. Hier konnte ein Anleger seit 2005 einen Total Return von über 100% erzielen. Im Mittelfeld liegen mehrere Städte relativ nahe zusammen, darunter Zug, Zürich, Winterthur und Bern.

Orte wie Solothurn, Bellinzona und auch St. Gallen fallen demgegenüber ab. Wer 2005 in Solothurn ein Investment getätigt hat, verzeichnete einen Total Return von gut 50%, also nur etwa halb so viel wie an den Top-Standorten am Lac Léman. Wenn man davon ausgeht, dass alle Immobilien der Altersentwertung und periodischen Abschreibungen unterworfen sind, wird der Landwert für eine langfristige Performance absolut entscheidend. Soll ein Investment kein Verlustgeschäft sein, muss die Bodenpreissteigerung auf lange Sicht den Wertverlust des Gebäudes ausgleichen. In strukturschwachen Regionen ist die Wahrscheinlichkeit, dass dies eintritt, wohl viel geringer als in blühenden Agglomerationen, die von Wachstum und Bevölkerungszuwachs geprägt sind. ●



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

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



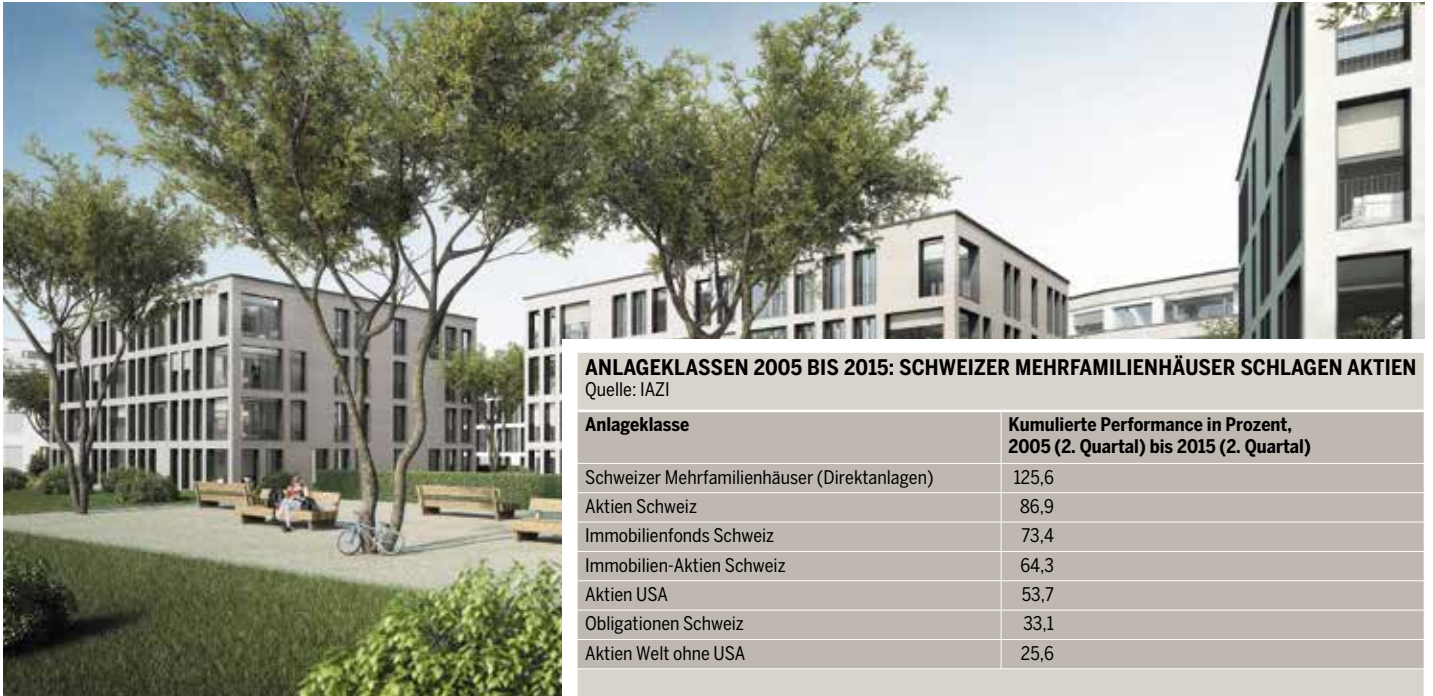
Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Telefon +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für



«Immobilien bleiben im Fokus»

Die letzten Jahre brachten Anlegern im Immobilienbereich eine sehr gute Performance: vergleichsweise gute Erträge oder Kapitalgewinne infolge von höheren Verkehrswerten. Der Portfoliomanager Johannes Schwab sagt, dass sich daran vorläufig nichts ändert.



ANLAGEKLASSEN 2005 BIS 2015: SCHWEIZER MEHRFAMILIENHÄUSER SCHLAGEN AKTIEN
Quelle: IAZI

Anlageklasse	Kumulierte Performance in Prozent, 2005 (2. Quartal) bis 2015 (2. Quartal)
Schweizer Mehrfamilienhäuser (Direktanlagen)	125,6
Aktien Schweiz	86,9
Immobilienfonds Schweiz	73,4
Immobilien-Aktien Schweiz	64,3
Aktien USA	53,7
Obligationen Schweiz	33,1
Aktien Welt ohne USA	25,6

JÜRIG ZULLIGER •

– Herr Schwab, bleibt die Nachfrage nach Immobilien auch 2016 intakt?

– Ja, solange die Zinsen dermassen tief bleiben und es an Anlagealternativen mangelt, werden Immobilien weiter gefragt sein. In Relation zu anderen Anlagemöglichkeiten wie Obligationen, Aktien oder Rohstoffe bleiben Liegenschaften unverändert sehr attraktiv. Wenn man als Basisszenario davon ausgeht, dass die Zinsen in der Schweiz noch für mehrere Jahre tief bleiben, ist mit konstant hohen Preisen für Immobilien zu rechnen.

– Was macht den Reiz von Immobilien aus – im Vergleich zu Obligationen?

– Der Zinsspread zwischen Obligationen und den Cashflows aus Liegenschaften ist heute sehr hoch. Die Rede ist von 2,5%. Das heisst: Die Erträge aus Liegenschaften liegen massiv höher als bei Obligationen. Zinsprognosen sind bekanntlich schwierig, aber es gibt heute Szenarien, nach denen mit Obligationen in den nächsten fünf Jahren kaum Geld zu machen ist. Mit Obligationen kommt man eher in den negativen Bereich oder darf froh sein, wenn man bei einer Gesamtrendite von Null Prozent bleibt. All dies spricht für eine anhaltend starke Nachfrage nach Immobilien zu Anlagezwecken.

– Investoren können sich auch indirekt an Immobilien beteiligen, indem sie zum Beispiel Anteile von Immobilienfonds kaufen. Sehen Sie hier die Ausgangslage ähnlich?

– Es gibt recht grosse Unterschiede je nach Produkt. Alles in allem sind aber die Immobilienfonds sehr interessant, weil der Anleger auf diesem Weg an den regelmässigen Ausschüttungen der Mieterträ-

Anlageobjekte kaufen? Ist dieser Transaktionsmarkt nicht ausgetrocknet und überzahlt?

– Es stimmt tatsächlich, dass die Preise gestiegen sind. Welcher Anleger welchen Kaufpreis für gerechtfertigt hält, kommt sehr auf den jeweiligen Hintergrund an. Ein Privatanleger, der ein gewisses Vermögen einbringt und einen langen Anlagehorizont hat, wird seine



» Die Erträge aus Liegenschaften liegen massiv höher als bei Obligationen.«

Johannes Schwab ist Portfolio Manager bei Swiss Finance & Property in Zürich. Die Firma ist auf Beratung und Investments im Bereich Immobilien spezialisiert und besitzt ein Portfolio von rund 3 Mrd. CHF.

ge partizipiert. Mit den Jahresabschlüssen im Jahr 2015 weisen einzelne dieser Fonds Anlagerenditen bis zu 9% aus. Dieses Ergebnis setzt sich aus den Erträgen aus der Vermietung, den Cashflows und den Bewertungen der Liegenschaften zusammen. Es kam also 2015 zu teilweise erheblichen Aufwertungen bei den Fondsliegenschaften.

– Können die Fondsmanager und sonstige Anleger überhaupt noch neue

eigene Kalkulation machen. Selbst für grössere Anlageobjekte und Mehrfamilienhäuser sind heute Privatanleger bereit, gute Preise zu zahlen. Eine börsenkotierte Immobiliengesellschaft wiederum verfolgt ein anderes Geschäftsmodell als eine Lebensversicherung. Die Immobiliengesellschaft muss ihren Aktionären Jahr für Jahr eine hohe Eigenkapitalrendite vorweisen. Die Versicherung sucht sichere Erträge, um langfristige Renten zu

finanzieren. Alles in allem bleibt aber die Zahlungsbereitschaft hoch.

– Sind die Renditen der Liegenschaften auch bei hohen Preisen interessant?

– Die Renditen kommen überall unter Druck, weil die Preise hoch sind. Dieses Phänomen lässt sich parallel in verschiedensten Volkswirtschaften beobachten, zum Beispiel an guten Lagen in vielen Teilen Europas. Der Grund dafür liegt darin, dass die Leitzinsen praktisch überall tief sind und es kaum Alternativen zu Liegenschaften gibt. In Deutschland zahlen Fonds für Wohnliegenschaften zu Anlagezwecken aktuell das 17- oder 18-fache der Jahresmieten. Das entspricht einer Anfangsrendite von etwa 5,5%. In der Schweiz stellen wir aktuell fest, dass für Mehrfamilienhäuser Anfangsrenditen von 3 oder 3,5% bezahlt werden. Diese Aussage bezieht sich auf gute, erschlossene

Lagen in der Agglomeration. Im Zürcher Seefeld, um ein prominentes Beispiel zu nennen, liegen die Preise noch höher und die Anfangsrenditen damit tiefer.

– Nehmen wir an, ein Investor hat bisher zum Beispiel 15 oder 20% seines Vermögens in Immobilien investiert. Soll man 2016 diese Quote in gleicher Höhe beibehalten?

– Ja, es gibt alles in allem keinen Grund zur Annahme, dass es zu einer fundamentalen Trendwende auf dem Anlagemarkt kommen könnte. Das deckt sich übrigens auch mit der Einschätzung vieler professioneller Investoren. Uns liegt dazu keine repräsentative Studie vor, aber die meisten Investoren, mit denen wir in Kontakt stehen, werden die Immobilieninvestments bis auf weiteres in der bisherigen Höhe beibehalten oder sogar ausbauen. Diejenigen, die abbauen wollen, sind in der Minderheit.

– Wenn sich die Zinsen in den nächsten Jahren normalisieren, müssten die Schätzer ihre Annahmen bei den Bewertungen anpassen. Weil der Zins- bzw. Kapitalisierungssatz in die Bewertung einfließt, müsste dies zu tieferen Immobilienwerten führen. Ist dies auch Ihre These?

– Bei den Kapitalisierungssätzen gibt es noch eine beträchtliche Reserve bzw. Komfortzone. Die Zinsen müssten schon deutlich steigen, bis Massnahmen und Anpassungen in der Bewertung nötig wären. Ausserdem sollte jeder Schätzer den Transaktionsmarkt berücksichtigen. Solange das Interesse für Anlageobjekte dermassen hoch ist wie bis jetzt, gibt es keinen Grund zur Annahme, dass die Bewertungen fallen. ●



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

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

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

IMMOBILIENPOLITIK

ZWEITWOHNUNGS-GESETZ IN KRAFT

Das Bundesgesetz über die Beschränkung des Zweitwohnungsbaus ist seit 1. Januar 2016 in Kraft. Darin ist festgelegt, dass in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% keine Zweitwohnungen mehr bewilligt werden dürfen. Zulässig bleibt die Erstellung von Erstwohnungen. Weiter möglich ist der Bau von Wohnungen, die Ausbildungs- und Erwerbszwecken dienen oder touristisch bewirtschaftet werden.

ST. GALLEN LEGT WACHSTUMS-ZIELE FEST

Die St. Galler Regierung hat Ende Dezember für die kantonale Richtplanung ein mittleres Bevölkerungswachstum festgelegt. Damit korrigiert sie einen Beschluss des Kantonsrats, der ein höheres Wachstum und damit auch grössere Bauzonen wollte. In Zahlen bedeutet dies, dass die Wohnbevölkerung im Kanton St. Gallen bis 2030 um 40 000 Personen zunehmen könnte und bis 2040 um 50 000 Personen.

BAUMEISTER UND GEWERKSCHAFTEN HABEN SICH GEEINIGT

Der Schweizerische Baumeisterterverband und die Gewerkschaften Unia und Syna haben sich auf einen Landesmantelvertrag (LMV) für das Bauhauptgewerbe von Anfang 2016 bis Ende 2018 geeinigt. Neu enthält der LMV ein Verbot von Lohnauszahlungen in bar. Ausserdem einigten sich die Sozialpartner darauf, zur Sicherung der bisherigen Rente ab 60 die Beitragszahlungen um 2 Prozentpunkte zu erhöhen.

im Altbau stärker (+5,6%) als im Neubau (+1,9%). Die Preise für Eigentumswohnungen stabilisierten sich im 3. Quartal 2015, nachdem sie im 1. Halbjahr noch gesunken waren. Im Vorjahresvergleich gingen die Preise für Eigentumswohnungen landesweit um 1,9% zurück, was laut Fahrländer Partner primär auf den starken Rückgang im gehobenen Segment zurückzuführen ist. Hier lag das Minus bei 4,7%.

RAIFFEISEN UND HOMEGATE LANCIEREN MARKTPLATZ

Raiffeisen hat Mitte Dezember 2015 in Zusammenarbeit mit Homegate den Immobilien-Marktplatz «RaiffeisenCasa.ch» lanciert. Sämtliche Inserate auf Homegate.ch erscheinen fortan automatisch auch auf «RaiffeisenCasa.ch». Zudem können private Immobilienbesitzer ihre Verkaufsinserate kostenlos auf dem neuen Portal publizieren.

ETAPPEN FÜR RAUM-PLANUNGSGESETZ FESTGELEGT

Die 2. Etappe der Revision des Raumplanungsgesetzes ist auf wenige Themen zu beschränken. Dies hat der Bundesrat im Dezember 2015 aufgrund der Rückmeldungen aus der Vernehmlassung entschieden. Dabei geht es um die Kernthemen «Bauen ausserhalb der Bauzonen», «Raumplanung im Untergrund» und «Raumplanung in funktionalen Räumen». Bund, Kantone und Gemeinden werden die Revision ausarbeiten und den Botschaftsentwurf Mitte 2017 dem Bundesrat zum Entscheid vorlegen.

REALSTONE ERWIRBT AREAL IN HORGEN

Realstone hat mit seinen beiden Fonds Realstone Swiss Property und Realstone Development von Credit Suisse ein 62 000 m² grosses Areal in Horgen Oberdorf gekauft. Die Bank hatte für das Gebiet vom Zürcher Architekturbüro Spühler Partner einen Gestaltungsplan erstellen lassen, den Realstone nun umsetzt. Geplant ist ein Quartier mit gemischter Nutzung aus Wohnen, Kleingewerbe und Dienstleistungsunternehmen.

SCHWEIZ

WOHNUNGSMIETEN STEIGEN WEITER

Nach einer Analyse von Fahrländer Partner sind im 3. Quartal 2015 in den Regionen Genfersee, Basel und Zürich die Altbau-Wohnungsmieten erneut deutlich gestiegen. Dagegen hat sich bei neugebauten Mietwohnungen in diesen Regionen eine Seitwärtstendenz eingestellt. Auch landesweit betrachtet steigen die Mieten

MOBIFONDS LÖST 154 MIO. CHF

Der MobiFonds Swiss Property hat im Rahmen einer

ANZEIGE

SCHERRER
120 JAHRE

PERRONHALLE BAUMA

Handwerk vom Feinsten
Seit 1896

Scherrer Metec AG
8027 Zürich 044 208 90 60
www.scherrer.biz

DACH SPENGLER METALL FASSADE

Kapitalerhöhung Neugelder von rund 154 Mio. CHF eingenommen. Das Fondsportfolio umfasst aktuell 20 beurkundete oder reservierte Investitionsvorhaben. Der Emissionserlös werde zur Sicherstellung der Finanzierung der laufenden Investitionen und zum weiteren Ausbau des Immobilienfondsportfolios verwendet, teilt Die Mobiliar mit.

SPS WEITER AUF EXPANSIONSKURS

Die Swiss Prime Site AG expandiert weiter und übernimmt die Boas Senior Care. Zudem erwirbt die Immobiliengruppe das ehemalige NZZ-Druckzentrum in Schlieren von der NZZ-Mediengruppe. Boas Senior Care gilt als der führende Betreiber von Alters- und Pflegeheimen in der französischsprachigen Schweiz. Mit der Akquisition ist die zur SPS gehörende Tertianum-Gruppe nun in der ganzen Schweiz vertreten. Das frühere Druckzentrum will SPS zu einem Bildungszentrum umnutzen. Angedacht sind neben einer neuen Infrastruktur für Aus- und Weiterbildungen sowie Forschung und Entwicklung auch Räume für das Gemeinwesen.

SF RETAIL PROPERTIES FUND KAUFZU

Die Swiss Finance & Property Funds AG hat für ihren SF Retail Properties Fund, der im August 2015 lanciert wurde, ein Portfolio von 17 Liegenschaften in der Deutschschweiz erworben. Hauptmieter der Verkaufsflächen ist Coop. Das gesamte Portfolio umfasst 52 Liegenschaften mit einem Anlagevolumen von 290 Mio. CHF.

DEUTSCHLAND

SWISS LIFE KAUFZU IN MÜNCHEN

Swiss Life Asset Managers hat ihr Immobilienportfolio in Deutschland erweitert und den 54 Meter hohen Hotelurm «White Tower» in München erworben. Über den Kaufpreis haben die Vertragspartner Stillschweigen vereinbart. Der Hotelurm ist Teil eines Neubau-Ensembles am östlichen Stadteingang von München, wo insgesamt vier stadtbildprägende Türme – drei Bürohochhäuser und ein Hotelurm – entstehen werden. Der «White Tower» mit einer Geschossfläche von 15 000 m² ist ab Fertigstellung 2018 für 20 Jahre an die H-Hotels AG Gruppe vermietet, die dort ein Ramada-Hotel mit 345 Betten betreiben wird.

SWISS LIFE ERWIRBT STELLA-PORTFOLIO VON DEKA

Swiss Life Asset Managers hat über die deutsche Immobilien-tochter Corpus Sireo das Gewerbeportfolio «Stella» von Deka Investments für 370 Mio. EUR erworben. Das Portfolio umfasst 26 Büroimmobilien, die sich überwiegend in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München befinden. Die Gebäude verfügen über rund 221 000 m² Gesamt-mietfläche, davon 178 000 m² Bürofläche.

POTSDAMER PLATZ WECHSELT BESITZER

Das Gelände mit 17 Gebäuden, zehn Strassen und zwei Plätzen rund um den Potsdamer Platz in Berlin hat einen neuen Besitzer. Eine Tochtergesellschaft des US-Immobilieninvestors Brookfield hat das Areal mit einer Fläche von



ABAIMMO

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

 **ABACUS**
business software

rund 270 000 m² zusammen mit dem südkoreanischen Staatsfonds übernommen. Über den Kaufpreis vereinbarten alle beteiligten Parteien Stillschweigen.

SCHWEDEN

HÄUSERPREISE IN STOCKHOLM GESTIEGEN

In Stockholm fehlen laut der schwedischen Handelskammer etwa 110 000 Wohnungen – gleichzeitig wächst Stockholms Bevölkerung aber schneller als die jeder anderen europäischen Stadt. Entsprechend sind die Preise innerhalb eines Jahres um 17% gestiegen. Ein Quadratmeter kostet in Stockholm heute durchschnittlich 7500 EUR, so die Zahlen des Infoservice Svensk Mäklarstatistik.

UNTERNEHMEN

CS REF HOSPITALITY VERKAUFT HOTEL PALACE LUZERN

Der Credit Suisse Real Estate Fund Hospitality, ein Immobilienfonds der Credit Suisse, hat das Hotel Palace in Luzern an den chinesischen Investor

Yunfeng Gao verkauft. Die Eigentumsübergabe erfolgte am 9. Dezember 2015, Antrittstag war am 31. Dezember 2015. Die Victoria-Jungfrau Collection wird den Hotelbetrieb weiterführen.

Z CAPITAL PARTNERS ÜBERNIMMT WALDHAUS FLIMS

Die amerikanische Investmentgesellschaft Z Capital Partners hat das Parkhotel Waldhaus in Graubünden erworben, das im April 2015 Konkurs anmelden musste. Einzelheiten der Transaktion wurden nicht bekannt gegeben. Das Konkursamt Imboden sprach in der Vergangenheit von einer Kaufsumme von 40 Mio. CHF.

ZKB KAUFTE KUONI-HAUPTSITZ

Die Kuoni Group hat die Liegenschaft «Neue Hard» in Zürich für 75 Mio. CHF an die Zürcher Kantonalbank verkauft. Mit dem Verkaufspreis konnte der geschätzte Marktwert erzielt werden, teilt die Kuoni Group mit. Alle bestehenden Mietverträge werden von der Bank übernommen.

Die Mitarbeitenden der Kuoni Group werden voraussichtlich im 2. Halbjahr 2016 ihren neuen Hauptsitz in Zürich-Oerlikon beziehen. Mit dem Verkauf des Hauptsitzes sowie zwei weiteren Liegenschaften in Zürich in den vergangenen Jahren habe man die Bereinigung des Liegenschaftenportfolios in der Schweiz abgeschlossen, so Kuoni weiter.

PROJEKTE

ANDERMATT-SEDRUN: NEUE SESSELBAHN EINGEWEIFT



Nur fünf Monate nach dem Spatenstich wurde Mitte Dezember am Gemsstock die erste neue Sechser-Sesselbahn eingeweiht. Die Sesselbahn wird 1590 Personen pro Stunde transportieren und ersetzt die beiden älteren Anlagen auf der Gurschenalp, die Zweiersesselbahn und den Skilift. Das Gesamtprojekt der Skigebietsverbindung Andermatt-Sedrun umfasst den Bau von insgesamt 14 Transportanlagen. Gleichzeitig werden auch die Beschneiungsanlagen, Pisten und Restaurants ausgebaut.

IMPLENIA GEWINNT ZWEI NEUE TU-MANDATE



Implenia hat in der Romandie zwei bedeutende Hochbau-

Aufträge als Totalunternehmerin gewonnen. Insgesamt liegt die Auftragssumme bei rund 140 Mio. CHF. In Genf baut Implenia ein Verwaltungsgebäude mit einer Nutzfläche von 25 500 m² und zwei Untergeschossen. Anfang November 2015 haben die Arbeiten begonnen und werden voraussichtlich Ende 2017 abgeschlossen sein. In Payerne realisiert Implenia auf dem Aéroport-Areal den neuen Firmensitz von Boschung. Die Arbeiten werden im Januar 2016 aufgenommen und dauern voraussichtlich bis im Juli 2017.

ÜBERBAUUNG SENTIHOF WIRD SANIERT

Die Helvetia Versicherungsgesellschaft wird die Überbauung Senti Hof in Luzern einer haustechnischen Sanierung unterziehen. Die 293 Wohnungen werden ab April 2016 über die kommenden zwei Jahre in vier Etappen erneuert.



UBS SANIERT IHREN HAUPTSITZ



Die UBS AG hat Implenia mit der Sanierung ihres Hauptsitzes in Zürich beauftragt. Die Gebäudekomplexe an der Bahnhofstrasse 45 und 47 sowie an der Pelikanstrasse 5

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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

und 9a sollen umfassend renoviert und den Kunden- und Nutzeransprüchen angepasst werden. Die Bauarbeiten haben im Januar 2016 begonnen und dauern bis 2018.

ESCHERPARK AG PLANT WOHNIEDLUNG IN SPIEZ

In Spiez wird mit der Überbauung «Escherpark» die grösste neue Siedlung der letzten Jahrzehnte entstehen. Für 56 Mio. CHF baut die Escherpark AG in Spiez eine gleichnamige Wohnsiedlung mit 78 Wohnungen, die mehrheitlich im Stockwerkeigentum realisiert werden. Die Siedlung ist verkehrsfrei und wird durch einen öffentlichen Fussweg an das nahe Dorfzentrum und den Bahnhof angeschlossen. In der zweiten Hälfte 2016 sollen die Bauarbeiten beginnen.



BAUSTART FÜR PROJEKT «BÜLACHGUSS»

Die Allreal Generalunternehmung AG plant in Bülach das Quartier «Bülachguss» mit rund 490 Wohnungen sowie Büro- und Gewerbeflächen. Die von der Galli Rudolf Architekten AG entworfene Wohnüberbauung besteht aus vier Mehrfamilienhäusern nach dem Minergie-Eco-Standard. Der Baustart ist voraussichtlich im Oktober 2016.



PERSONEN

SPS VOLLZIEHT FÜHRUNGSWECHSEL



René Zahnd hat per 1. Januar 2016 die Funktion des CEO der Swiss Prime Site SPS von Markus Graf übernommen. Der Verwaltungsrat von SPS hat in diesem Zusammenhang die Nominierung von Markus Graf als künftiges Mitglied des Verwaltungsrats beschlossen.

HELVETICA PROPERTY INVESTORS ERWEITERT VERWALTUNGSRAT



Die Helvetica Property Investors AG hat ihren Verwaltungsrat per 1. Dezember 2015 mit Peter E. Bodmer (1964) als Vizepräsidenten sowie Thomas Huber (1963) und Herbert Kahlich (1944) verstärkt. Verwaltungsratspräsident bleibt Hans U. Keller. Hans R. Holdener amtiert weiterhin als Verwaltungsrat, CEO und Managing Partner der Helvetica Property Investors.

HEINZ M. SCHWYTER GRÜNDET UNTERNEHMEN

Heinz M. Schwyter, der ehemalige Geschäftsführer von Homegate, hat mit der Schwyter Digital GmbH ein eigenes Unternehmen gegründet. Die Firma mit Sitz in Turben-

thal begleitet Immobilienunternehmen auf dem Weg in die digitale Zukunft. Weitere Geschäftsfelder sind die Bereiche 3D, Vermarktungstools und Immobiliensoftware.

NEUER GESCHÄFTSLEITER VON MINERGIE



Der Verein Minergie hat Andreas Meyer Primavesi zum

neuen Geschäftsleiter ernannt. Der 38-jährige Basler hat die Leitung der operativen Geschäfte per 1. Januar 2016 von Christian Röthenmund übernommen, der das Amt seit 2013 innehatte. Meyer Primavesi, Forsting, ETH Zürich, MBA IESE Barcelona, zeichnete bisher in der Geschäftsleitung von Minergie für die Bereiche Zertifizierung und Technik sowie die Kommunikation mit den Kantonen verantwortlich.

FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

GESUCHT IMMOBILIEN URBANE LAGE

Anlageprofil: www.hig.ch/gesucht

HIG

Immobilien
Anlage
Stiftung



ImmoStreet.ch wünscht Ihnen alles Gute für das neue Jahr 2016

1'200 Agenturen vertrauen bereits ImmoStreet.ch. Schenken auch Sie uns Ihr Vertrauen für die Veröffentlichung Ihrer Immobilienanzeigen.

www.immostreet.ch | info@immostreet.ch | 044 386 64 44

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

DER WOW-EFFEKT IN DER VERMARKTUNG

•Kreativität ist ein Must in Marketing- und Kommunikationsprozessen. Das ist bei der Vermarktung von Immobilien nicht anders. Auch hier sind clevere Strategien und überraschende Ideen gefragt, um die Aufmerksamkeit potenzieller Käufer zu gewinnen und sich von der Konkurrenz abzuheben. Dass von guten Einfällen der wirtschaftliche Erfolg abhängen kann, zeigt das Beispiel von William Somerset Maugham (1874-1965). Als sich für sein erstes Buch kaum jemand interessierte, gab der später weltberühmte Schriftsteller eine Annonce in einigen Londoner Tageszeitungen auf:

«Junger Millionär, sportlich, kultiviert, musikalisch, verträglicher, empfindsamer Charakter, wünscht, ein junges, hübsches Mädchen zu heiraten, das in jeder Hinsicht der Heldin des Romans von William Somerset Maugham gleicht.»

Kurze Zeit später war der Roman vergriffen.

Immobilien sind ein emotionales Produkt. Der Vermarktung von Immobilien steht eine breite Palette an Werbekanälen zur Verfügung. Ein durch-

dachter Mix aus klassischen und digitalen Massnahmen ist das A und O. Ebenso wichtig ist eine Strategie darüber, wie die Vermarktung aufgezogen wird. Hier geht der Trend in Richtung erlebnisorientierte Vermarktung und neue soziale Medien – ein weites Feld für kreative Ideen.

Packen Sie Ihr Bauprojekt in eine aussergewöhnliche Geschichte und inszenieren Sie diese textlich und visuell auf der Webseite und in allen Werbemassnahmen. Den Grundstein für das Storytelling legt die Essenz der Immobilie – beispielsweise die Lage, die Architektur oder bei renovierten Gebäuden deren Geschichte. Ein passender Name für die Immobilie respektive für ihre Wohn- oder Geschäftseinheiten verankert die Story zusätzlich.

Machen Sie Ihre Immobilie auch mit Events erlebbar. Stellen Sie beispielsweise einen Hebekran auf die ausgesteckte Bauparzelle und hieven Sie potenzielle Käufer auf die Höhe ihrer Wunschwohnung, um ihnen vor Ort das Panorama zu prä-

sentieren. Oder gestalten Sie den Spatenstich etwas anders: mit den Kindern von Käufern symbolisch in einem bereitgestellten Sandkasten. Ungezwungene Events in Showrooms schaffen direkte Kontakte zwischen Interessenten und Vermarktern. Laden Sie auch Architekten, Designer, Städteplaner oder Finanzberater ein, die interessante Referate halten.

Gehen Sie lustvoll ans Werk und suchen Sie zündende Ideen, die (mögliche) Käufer überraschen und ihnen die Qualitäten des

Immobilienprojekts auf unterhaltsame Weise schmackhaft machen. •

*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.



arnold systems

bedachungssysteme olten 062/2968181



Swiss Quality



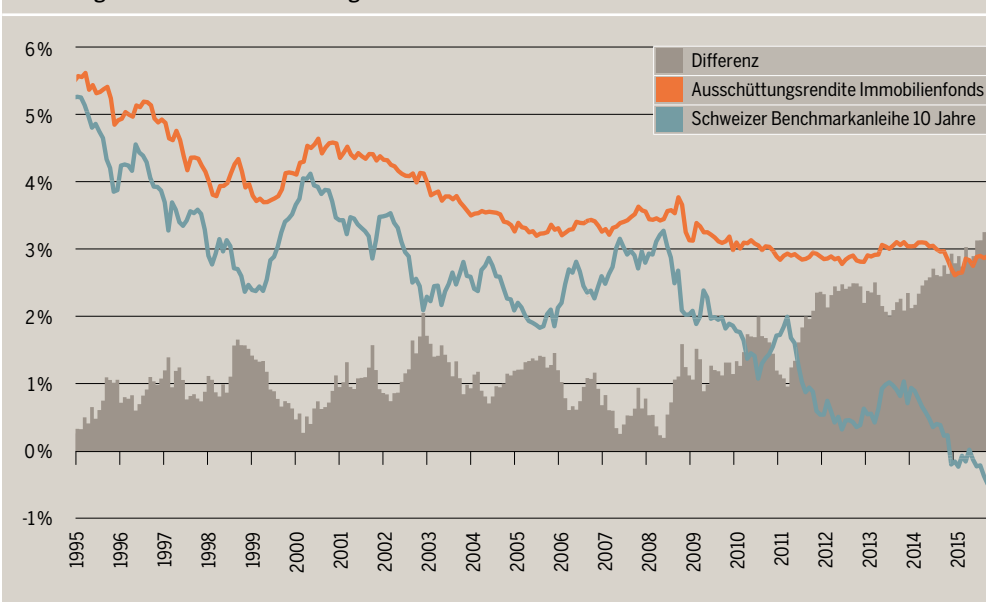
- ✓ Beratung
- ✓ Planung
- ✓ Produktion
- ✓ Montage
- ✓ Service



Renditen unter Beobachtung

In Anbetracht der anhaltenden Negativzinssituation dürften Schweizer Immobilienanlagen auch 2016 bei Investoren gesucht sein. Unterschiedliche Bewertungsniveaus von Immobilienfonds in den verschiedenen Segmenten eröffnen interessante Perspektiven.

Abbildung 1: Attraktive Ausschüttungsrendite von Schweizer Immobilienfonds von rund 3%



Quelle: Jahres- und Halbjahresberichte Schweizer Immobilienfonds, Datastream, Credit Suisse, Stand 30.11.15.

ULRICH BRAUN UND ZOLTAN SZELYES* ●

FONDS MIT RUND 3% AUSSCHÜTTUNGSRENDITE. Schweizer Anleger werden durch die bereits über ein Jahr anhaltende Negativzinssituation vor Herausforderungen gestellt. Angesichts der Deflationsrisiken in Europa haben SNB und EZB im Dezember 2015 ihren geldpolitischen Kurs bestätigt. Ein Beginn der Normalisierung der Zins-situation ist daher nicht vor Mitte 2017 zu erwarten. Wie Abbildung 1 illustriert, liegt dagegen die aktuelle durchschnittliche Ausschüttungsrendite von Schweizer Immobilienfonds bei rund 3%. Da die Renditen auf Staatsanleihen im Lauf des Jahres 2015 erneut gesunken sind, haben Immobilienanlagen weiter an relativer Attraktivität gewonnen. Sie weisen einen historisch einmalig hohen Renditeaufschlag von über 300 Basispunkten auf.

DIREKTANLAGEN VERSUS INDIREKTE IMMOBILIENINVESTITIONEN. Investoren haben die Möglichkeit, direkt oder indirekt in Im-

mobilien zu investieren. Bei Direktinvestitionen kann der Investor sein Portfolio nach seinen individuellen Bedürfnissen und Präferenzen ausrichten. Er kann Schwerpunkte in speziellen Segmenten oder Regionen setzen und dabei seinen optimalen Fremdfinanzierungsgrad wählen. Der Aufbau von diversifizierten Immobilienportfolios braucht jedoch Zeit, Ressourcen und immobiliespezifische Kompetenzen. Aufgrund der hohen Investitionsvolumen bei Immobilien erfordert es auch grössere Vermögen, damit ein diversifiziertes Portfolio aufgebaut werden kann.

Dagegen bieten indirekte Immobilienanlagevehikel Zugang zu bestehenden, im Markt etablierten Immobilienportfolios mit einem Track Record und einem professionellen institutionellen Asset-Management. Immobilienanlagestiftungen, Immobilienaktiengesellschaften und Immobilienfonds sind dabei die indirekten Anlagealternativen. Die Investition in An-

lagestiftungen bleibt Schweizer Vorsorgeeinrichtungen vorbehalten, während Immobilienaktiengesellschaften eine hohe Korrelation mit dem Aktienmarkt aufweisen können.

UNTERSCHIEDE BEI DEN IMMOBILIENFONDS. Immobilienfonds sind die charakteristische indirekte Anlageform in Immobilien, die einem breiten Schweizer Anlegerkreis zugänglich sind. Der Anleger investiert typischerweise in Immobilienfonds, indem er Anteile über den Sekundärmarkt (viele solcher Fonds sind an der SIX Exchange kotiert) erwirbt. Alternativ kann er bei Kapitalerhöhungen über den Erwerb von Bezugsrechten Anteile von Fonds zeichnen oder sich an Neuemissionen von Fonds beteiligen. Aufgrund des Sekundärmarkt-handels kann sich der Preis des Nettoinventarwerts pro Anteil unterscheiden, und es kommt zu einem Agio oder Disagio der Fonds.

Immobilienfonds können sich in ihren Eigenschaften wie Ausschüttungsrendite, Fremdfinanzierungsgrad, Höhe der Mietzinsausfälle oder regionaler Fokus unterscheiden. Typischerweise war jedoch in den letzten Jahren eine Differenzierung nach Segmenten (Wohnen, Geschäftsliegenschaften oder Auslandsimmobilien) das wichtigste Unterscheidungsmerk-



INTERNET
STORE.
CH

Top
Angebot

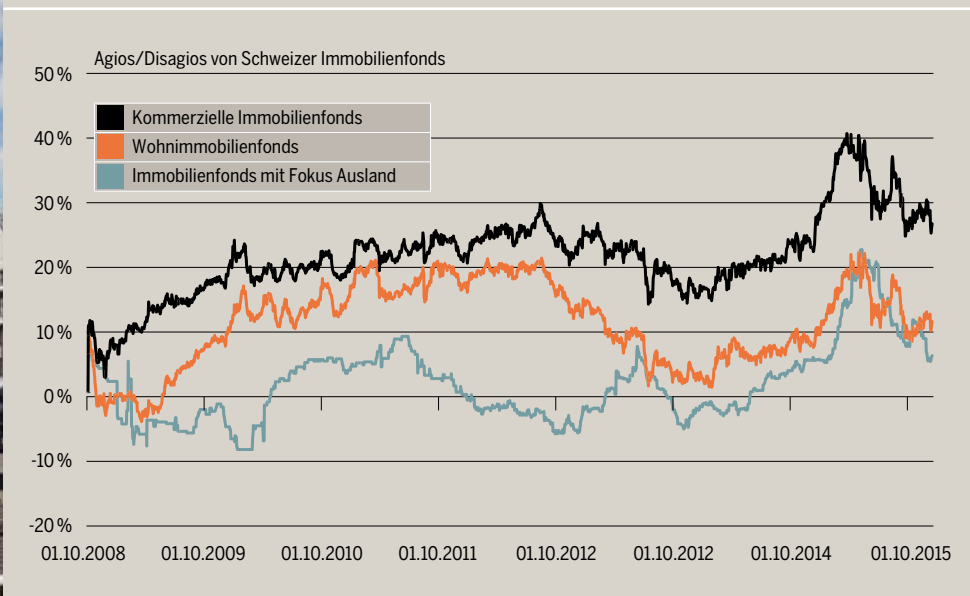
Ungesetzlich günstig

3 BESR US Legal 1000er Preis CHF 60.-

*ohne MwSt.



Abbildung 2: Entwicklung der Agios von Schweizer Immobilienfonds¹



Quelle: Jahres- und Halbjahresberichte Schweizer Immobilienfonds, Datastream, Credit Suisse, Stand 30.11.15.

mal für die Preisbildung von Immobilienfonds. Aufgrund der tieferen Leerstände und der geringeren Konjunkturanfälligkeit haben Investoren in den vergangenen Jahren Wohnimmobilienfonds gegenüber kommerziellen oder Auslandsimmobilienfonds favorisiert. Mit einem durchschnittlichen Agio von 28% per Ende Novem-

„Wir erwarten 2016 eine robuste Investorennachfrage nach Immobilienanlagen im In- und Ausland.“

ber 2015 sind Wohnimmobilien auch das einzige Segment mit Agios, die über dem Durchschnitt seit 2008 (21%) liegen. Trotz der Negativzinssituation weisen kommerzielle Schweizer Immobilienfonds lediglich ein Agio von 11% auf, was dem Durchschnitt seit 2008 entspricht, während die Bewertung von Auslandsimmobilienfonds am günstigsten ist.

AUSBLICK 2016. Die Renditedifferenzen zugunsten von Immobilienfonds von durchschnittlich über 3% dürften auch 2016 zu einer robusten Investorennachfrage nach Immobilienfonds führen. Ei-

ne erwartete schwächere Entwicklung auf den Immobilienmietmärkten in der Schweiz, und das tiefere Niveau der Kapitalisierungssätze für Immobilien dürften zwar dazu führen, dass die Anlage Renditen für Immobilien 2016 mit denen der starken Vorjahre nicht mithalten können. Wir erwarten im Durchschnitt nur leicht höhere Anlagerenditen als die Ausschüttungsrenditen, da das Potenzial für weitere Aufwertungen der Immobilienportfolios zunehmend ausgeschöpft scheint. Dies dürfte angesichts mangelnder attraktiver Anlagealternativen 2016 jedoch genügen, um ein weiteres ansprechendes Jahr für Immobilien zu erwarten.

Die seit der Einführung der Negativzinsen beobachtete höhere Volatilität bei den Agios von Immobilienfonds wird zwar von vielen längerfristig orientierten Anlegern nicht gern gesehen. Sie wird auch 2016 für Investoren, die den Markt genau beobachten und analysieren, zu attraktiven Einstiegsmöglichkeiten bei einzelnen Fonds führen. Wir sind zudem der Ansicht, dass Auslandsimmobilien, bei denen Schweizer Investoren immer noch unterinvestiert sind, weiterhin über Potenzial verfügen und das Ren-

dite-Risiko-Profil von Schweizer Immobilien optimal ergänzen.

Welcher Immobilienfonds im aktuellen Umfeld optimal zum individuellen Portfolio eines Anlegers passt, hängt vom bestehenden Anlageportfolio sowie von Präferenzen, Risikofähigkeit und steuerlichen Aspekten des jeweiligen Investors ab. Ähnlich wie direkte Immobilienanlagen sollten auch indirekte Immobilienfonds jedoch mit einem langfristigen Anlagehorizont erworben werden.

¹Der Credit Suisse Real Estate Fund Global ist der einzige öffentlich kotierte Schweizer Immobilienfonds mit Fokus auf das Ausland. Der Index zu Auslandsimmobilien enthält auch die Entwicklung des Credit Suisse Real Estate Fund International, eines ebenfalls global fokussierten Immobilienfonds, der aber nur qualifizierten Investoren vorbehalten ist.

ULRICH BRAUN
Der Autor ist Leiter Immobilienstrategie und Beratung im Real Estate Investment Management der Credit Suisse.

ZOLTAN SZELYES
Der Autor ist seit 2014 verantwortlich für die globale Immobilienstrategie im Real Estate Investment Management der Credit Suisse.

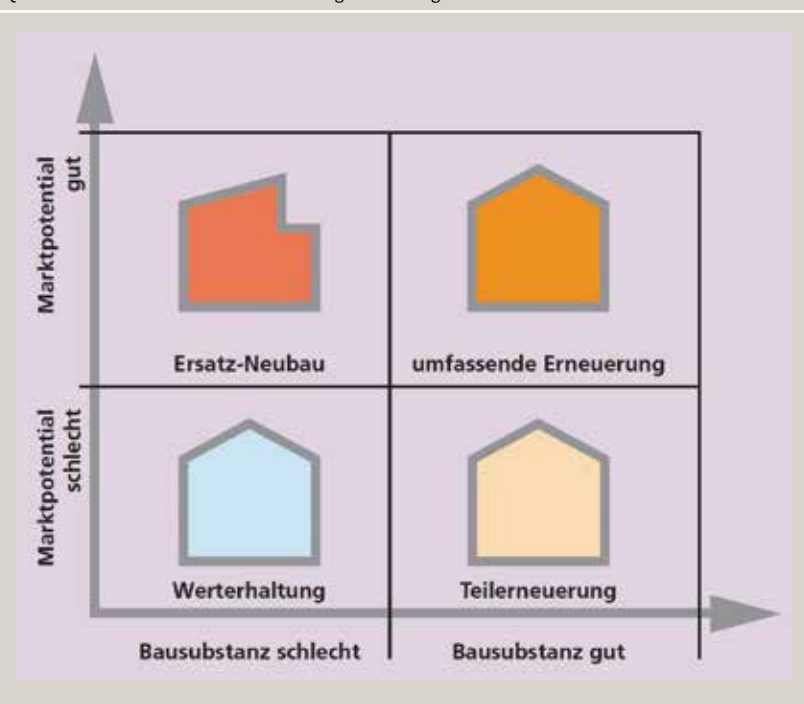
Energetisch richtig erneuern

Energetisch optimierte Gebäude zeichnen sich durch hohen Komfort und niedrige Nebenkosten aus. Das verbessert die Vermietbarkeit und erhöht die Rentabilität. Hingegen ist es ein Trugschluss, dass mit Einsparungen eine Gebäudeerneuerung finanziert werden kann.



STRATEGIE DER GEBÄUDEERNEUERUNG

Quelle: Broschüre «Mehrfamilienhäuser energetisch richtig erneuern»



JULES PIKALI* • **ERNEUERUNGEN SIND UNABDINGBAR.** Weil energetisch gute Gebäude am Markt stärker nachgefragt sind, stellen sich viele Eigentümer die Frage, ob sich eine energetische Erneuerung lohnt. Dabei werden die Investitionskosten den Energieeinsparungen gegenüber gestellt – nur um dann festzustellen, dass die Aufwendungen nicht mit den Energieeinsparungen finanziert werden können. Die Gegenüberstellung ist aber falsch: Gebäude haben eine beschränkte Lebensdauer, Erneuerungsmassnahmen können darum allenfalls aufgeschoben werden, grundsätzlich sind aber Investitionen in die Modernisierung unvermeidbar.

Die Lebensdauer eines Bauwerks beträgt im Normalfall ungefähr 100 Jahre. Jedes Gebäude verliert dadurch vereinfacht gesagt jedes Jahr 1% des Gebäudewertes. Ein Wertverlust, der sich nicht im Marktwert ausdrückt, weil der Wertzuwachs des Grundstücks die Entwertung des Gebäudes oft kompensiert. Um den Zahn der Zeit aufzuhalten, ist es aber unabdingbar, in die Gebäudeerneuerung zu investieren und den Wertver-

lust auszugleichen oder allenfalls sogar einen Mehrwert zu schaffen. Die Kosten für solche Investitionsmassnahmen sind beachtlich. Bevor ein Erneuerungsprojekt ausgearbeitet wird, lohnt es sich darum, sich eine Gebäudestrategie zurechtzulegen.

GEBÄUDESTRATEGIE IST ENTSCHEIDEND. Mit einer vereinfachten Beurteilung von Marktpotenzial und Gebäudesubstanz kann eine Gebäudestrategie festgelegt werden. Die so gewählte Strategie ist eine gute Basis, um die erforderlichen Massnahmen und den Investitionsrahmen festzulegen. Auf diese Weise können Fehlinvestitionen verhindert werden. Basierend auf einer groben Beurteilung von Marktpotenzial und Bausubstanz kann die Strategie festgelegt werden. Dabei stehen vier Strategiemodelle zur Auswahl (siehe Grafik):

- Umfassende Erneuerung
- Teilerneuerung
- Werterhaltung
- Ersatzneubau.

In diesem Zusammenhang empfehlen wir die Broschüre «Mehrfamilienhäuser energetisch richtig erneuern» von

EnergieSchweiz (siehe Kasten), die für Investoren wertvolle Hinweise bei der Festlegung und Umsetzung der Gebäudestrategie vermittelt.

MEHR KOMFORT, WENIGER ENERGIEVERBRAUCH. Für die thermische Behaglichkeit von Wohnräumen ist neben der Raumtemperatur die Temperatur der Oberflächen (Fenster, Wände, Böden) eine wichtige Einflussgrösse. Der menschliche Körper nimmt diese als Strahlungswärme (-kälte) wahr. Bei einer guten Wärmedämmung und bei Fenstern mit guten Wärmedämmwerten liegen die Oberflächentemperaturen deutlich höher. Auf diese Weise stehen ein niedriger Energieverbrauch und ein höherer Komfort in einem direkten Zusammenhang.

Höhere Oberflächentemperaturen sind ebenfalls vorteilhaft in Bezug auf eine geringere Bildung von Kondensat und verhindern so die Bildung von Schimmel. Energetische gute Gebäude weisen darum weniger Bauschäden auf.

ZUERST DIE GEBÄUDEHÜLLE, DANN DER HEIZUNGSERSATZ. Der Ersatz der Heizungsanlage ist ohne Zweifel ein wertvoller

Beitrag zur Reduktion des CO₂-Ausstosses. Viele Hauseigentümer sind darum bereit, beispielsweise eine bestehende Ölheizung durch ein anderes Heizsystem zu ersetzen. Mit dem Wechsel auf einen anderen Energieträger bleibt die eigentliche Einsparung aber gering.

Wenn die Heizung ersetzt wird, bevor das Gebäude wärmegeämmt worden ist, hat dies zur Folge, dass die Heizungsanlage nach der Erneuerung der Gebäudehülle eine viel zu grosse Heizleistung ausweist. Sie arbeitet dann in einem ständigen «Stop and go»-Betrieb, der Wirkungsgrad verschlechtert sich erheblich, und die Störungshäufigkeit nimmt zu. Wer zuerst an der Gebäudehülle die erforderlichen Wärmedämmmassnahmen realisiert, kann eine kleinere Heizung installieren, die weniger

kostet und auch einen optimalen Betrieb zulässt.

„Das Bundesamt für Energie startet 2016 ein Unterstützungsprogramm. Energiestädte erhalten Beiträge für wichtige Projekte, die sie allein nicht finanzieren können.“

NEUE GESETZLICHE VORGABEN DER KANTONE.

Mit der Übernahme der Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich 2014 (MuKE14) in die Energievorschriften der Kantone soll das grosse Energiesparpotenzial in bestehenden Bauten vermehrt ausgeschöpft werden. Dies wird durch verschiedene Massnahmen erreicht: Be-

stehende zentrale Elektroheizungen und zentrale Wassererwärmer (Boiler) werden

einer Sanierungspflicht unterworfen. Bei der Erneuerung der Gebäudehülle (Fenster, Fassadenteile, Dach) sind minimale Dämmwerte einzuhalten. Neu wird auch beim Ersatz eines Öl- oder Gaskessels ein minimaler Anteil von 10% an erneuerbaren

Energien gefordert.

Beim Ersatz der Wärmeerzeugung verlangen die Energievorschriften eine gesamtheitliche Betrachtung des Gebäudes: Gebäude mit einem Energieausweis der Energieeffizienzklasse D oder Gebäude, die Minergie-zertifiziert sind, haben eine gute Energieeffizienz, ein Ersatz des

ANZEIGE

Beherrschen Sie die ganze Immo-Klaviatur.

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

MAS Real Estate Management

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.

fh-hwz.ch/masrem

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Die Lösung für Ihre Agentur: Portia startet eine neue Makler-Software



Verwaltung Ihrer Immobilien

- Eine Lizenzgebühr für eine unbegrenzte Anzahl Benutzer
- Einfache und selbsterklärende Benutzung
- Erstellung Ihrer Exposés
- Matching zwischen Ihren Objekten und den potentiellen Kunden

Verwaltung Ihrer Agentur

- Dashboard mit Ihren Statistiken
- Übersicht der Tätigkeiten der Makler
- Übersicht der Tätigkeiten Ihrer Mitbewerber
- Akquisition neuer Mandate

Multipublikation

- Weiterleitung Ihrer Objekte an alle Immobilienportale
- Bewirtschaftung der eigenen Homepage
- Bewirtschaftung Ihrer App's
- U.v.m.

MLS

- Objektsharing zwischen CRM Portia Nutzern möglich

Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose Demo-Version
www.portia.ch oder unter Telefon 044 386 64 44.

portia 



Beispiel Lenzburg: Seit 1991 haben rund 400 Städte und Gemeinden das Energiestadt-Label erhalten. Heute leben rund 4,5 Mio. Schweizer in einer Energiestadt.

Kessels ist darum ohne zusätzliche Massnahmen möglich. Bei Gebäuden mit einer schlechten Energieeffizienz wird eine Einsparung von 10% verlangt: Dies kann beispielsweise durch den Ersatz schlecht wärmedämmender Fenster oder Massnahmen

» Grössere Siedlungen können sich mit dem Energiestadt-Zertifikat für 2000-Watt-Areale in Entwicklung und im Betrieb auszeichnen lassen.«

an der Gebäudehülle erreicht werden. Eine sinnvolle Möglichkeit diese Einsparung zu erreichen, ist zum Beispiel auch der Einbau einer solaren Wassererwärmung für die Sommermonate oder der Wechsel auf erneuerbare Energien, wie beispielsweise eine automatische Holzpellet-Heizung. Obwohl die erwähnten Vorschriften kantonsweise bis spätestens 2020 eingeführt werden, lohnt es sich bei grösseren Investitionen, diese Vorgaben einzuhalten oder sich durch eine Gebäudeerneuerung mit einer guten Effizienz von den Vorgaben zu befreien.

ENERGIESTÄDTE ALS VORBILD UND PARTNER. Energiestädte verstehen sich in Bezug auf den Energieverbrauch als Vorbild: So führen die meisten Energiestädte eine Energiebuchhaltung, welche die Energieverbrauchsentwicklung der kommunalen Bauten aufzeigt. Auf diese Weise können der Erfolg von Energiesparmassnahmen überprüft, Fehlentwicklungen erkannt und behoben werden, was auch dazu beiträgt, Ausgaben der öffentlichen Hand zu reduzieren. Auch bei der Erstellung von Neubauten sind viele Energiestädte Vorbild. So wird

bereits bei der Planung von Neubauten und Sanierungen ein tiefer Energieverbrauch verlangt. Energiestädte unterstützen Immobilienbesitzer auch bei Energiesparmassnahmen. Neben finanziellen Beiträgen an Energiesparmassnahmen erbringen Energiestädte eine Energieberatung, führen Informationsveranstaltungen durch oder stellen Informationsmaterial zur Verfügung. Gut zwei Drittel der Schweizer leben in einer Energiestadt. Es lohnt sich, diese Angebote zu nutzen.

•

«MEHRFAMILIENHÄUSER ENERGETISCH RICHTIG ERNEuern»



Nach 20 bis 25 Jahren Nutzungszeit steht für jedes Gebäude eine Erneuerung an. Dies ist der ideale Zeitpunkt, um den Energieverbrauch massiv zu senken und fossile durch erneuerbare Energien zu ersetzen. Die Broschüre «Mehrfamilienhäuser energetisch richtig erneuern» von EnergieSchweiz dient Eigentümern von Mehrfamilienhäusern als Ratgeber zum richtigen Vorgehen.

Bei der Erstellung der Broschüre wurde auf eine einfache Darstellung der Zusammenhänge Wert gelegt. Die Broschüre ist darum auch für die Lektüre durch Laien geeignet. Ein Download der Broschüre oder der Bezug in gedruckter Form ist kostenlos unter www.energieschweiz.ch möglich.

«ENERGIESTADT» – AUSZEICHNUNG FÜR ENGAGIERTE GEMEINDEN UND STÄDTE

Mit dem Label Energiestadt werden Gemeinden und Städte ausgezeichnet, die sich nachweislich für mehr Energieeffizienz auf ihrem Gemeindegebiet engagieren. Jede Energiestadt legt im Rahmen eines energiepolitischen Programms ihren Handlungsspielraum fest, welche die sechs Bereiche Planung, kommunale Bauten, Versorgung/Entsorgung, Mobilität, interne Organisation und Kommunikation umfasst. Im Turnus von vier Jahren wird die Umsetzung überprüft und das energiepolitische Programm nachgeführt. Energiestadt ist auf diese Weise ein zielorientiertes und wirkungsvolles Programm für mehr Energieeffizienz in Gemeinden. Weitere Informationen oder direkten Kontakt zu Ihrer Energiestadt finden Sie unter www.energiestadt.ch.



***JULES PIKALI**
Der Autor, dipl. Ing. ETH/SIA, ist Energieberater und Geschäftsführer der OekoWatt GmbH, Rotkreuz, Verfasser verschiedener Broschüren von EnergieSchweiz und nebenamtlicher Dozent der Hochschule Luzern.

Modernste KVA der Schweiz

Nach zweieinhalb Jahren Bauzeit wurde Ende Juni 2015 die neue Zentralschweizer Kehrichtverbrennungsanlage (KVA) der Trägerschaft Renergia Zentralschweiz AG übergeben. Die 320 Mio. CHF teure Anlage in Perlen setzt auch architektonisch ein Zeichen.



Bild links: Blick von Osten auf die Nordostfassade mit Sozialtrakt und Anlieferhalle. Bild rechts: Klar strukturierte Anlageteile und Gehwege im Inneren erleichtern den Betrieb und Unterhalt.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●
LANGE LEBENSDAUER. Ganze 44 Jahre, von 1971 bis Januar 2015, war die Kehrichtverbrennungsanlage (KVA) Ibach am nördlichen Stadtrand von Luzern in Betrieb. Obwohl sie mehrmals an den Stand der Technik und die verschärften gesetzlichen Vorschriften angepasst wurde, war ihre Lebensdauer erreicht. Die Zeiten der Abfallentsorgung durch Verbrennen ohne Weiternutzung sind längst vorbei. Kehricht und Abfall haben Energieinhalte, ähnlich wie Holz. Sie werden als hochwertige Brennstoffe betrachtet, die sich mit maximal möglicher Energienutzung verwerten lassen. Um diese Energie nutzen zu können, drängte sich ein Standort auf, an dem man möglichst viel der erzeugten Wärmeenergie unmittelbar verwenden kann. Ein weiteres Ziel war, die sechs Zentralschweizer Kantone mit ihren acht Abfallverbänden zusammenzuführen und so alle am angestrebten Grossprojekt zu beteiligen. Es gelang, auch dank den Kommunikationsfähigkeiten von Martin Zumstein, das Projekt «Renergia» zu entwickeln und auf die Beine zu stellen.

IDEALER STANDORT IN PERLEN. Die Vorgaben für eine moderne und umweltverträgliche Kehrichtverbrennungs- und Energieanlage für die jährlich rund 200 000 Tonnen anfallenden Abfall waren hoch. Die gewonnene Energie, vorwiegend Wärme und Strom,

sollte möglichst ortsnah nutzbar sein, und deren Standort bezüglich Verkehr und Antransport günstig liegen. Dies erfüllte Perlen ideal – unmittelbar neben der Perlen Papier AG (PEPA). Denn die Papierproduktion benötigt grosse Mengen Wärme und eine konstante, sichere Energiezufuhr.

Dazu Projektentwickler Martin Zumstein: «Renergia ist für uns nicht einfach eine Kehrichtverbrennungsanlage, sondern ein Kraftwerk. 70% der im Kehricht

» Renergia ist gut in die Landschaft integriert und verkehrstechnisch sinnvoll erschlossen.«

HEINZ SCHUMACHER, GEMEINDEPRÄSIDENT ROOT

enthaltenen Energie können wir an diesem Standort als Strom, Prozess- und Fernwärme wieder an die Region zurückgeben.» Im Gegensatz zur alten, inzwischen stillgelegten KVA Ibach, die einen Nutzungsgrad von weniger als 30% hatte, nimmt die neue Energieanlage Renergia einen Spitzenplatz in der ökologischen Abfallverwertung und Energiegewinnung ein. Damit leistet sie einen namhaften Beitrag zum Erreichen der Klimaschutzziele in der Zentralschweiz.

Beim Projektingenieur und Kommunikationsbeauftragten Adrian Schuler war Ende November die Besichtigung angesagt. Ist die erste Sicherheitsstufe erfolg-

reich überwunden, geht man über einen breiten Steg – durch ein Biotop, das als Regenwasserauffangbecken des Dachwassers und der Parkplätze dient, auf das riesige Gebäude zu.

In den hellen Empfangs- und Büroräumen erläutert Adrian Schuler kurz die Vorgeschichte. Zur idealen Lage im Reussbogen, direkt neben der Papierfabrik Perlen, sagt Adrian Schuler: «Dank der zentralen Lage an der neuen Autobahnausfahrt

Buchrain sparen wir viele Transportkilometer. Dazu erfüllen wir massgebende Vorgaben, auch bezüglich Nachhaltigkeit und Ökologie.» Und zur ökonomischen Betrachtung: «Auch wirtschaftlich ist unsere neue Anlage interessant, denn wir können bedeutende Einnahmen durch unsere Energieerzeugung generieren und dadurch die Gebühren für die beteiligten Verbände stark reduzieren.»

IMPOSANTES GEBÄUDE MIT ARCHITEKTONISCHER QUALITÄT. Projektingenieur Adrian Schuler erklärt, dass das Projekt und Planerteam aus einem international ausgeschriebenem Wettbewerb evaluiert wurden:

«Das deutsche Ingenieurbüro Wandschneider und Gutjahr mit seinen Schweizer Partnern hat die Fachjury und uns am meisten überzeugt», und weiter zur Architektur und Eingliederung in die Landschaft, «Wichtige Vorgabe dazu waren: optimale Einbet-

tung in die Landschaft und gegenüber meist gewöhnlicher, traditioneller Industriearchitektur, eine sorgfältige und hochwertige Gestaltung der Gebäudehülle. Die Projektumsetzung hat dann als Generalplaner die Ramboll AG aus Zürich vorgenommen.» In der Tat ist dies wegen der grossen Dimensionen des Hauptgebäudes mit 200 Metern Länge, 60 Meter Breite und 44 Metern Höhe (Kamin 52 Meter) in der Flusslandschaft des oberen Luzerner Reusstales erforderlich. Ist doch die imposante Anlage von verschiedenen Rooter Gemeindegebieten sichtbar. Die grau-silberfarbene Gebäudehülle mit ihren charakteristischen Rippen und Überhängen stellte hohe Ansprüche an die Bautechnik. Dazu Adrian Schuler: «Die besonders strukturierte Gebäudehülle aus Aluminium hat eine Oberfläche in der Grösse von fünf Fussballfeldern.» Also mehr als 30 000 m².

Die Silhouette des mächtigen Baukörpers fügt sich sanft in die hügelige Landschaft ein. Es ist unverkennbar, dass die Aussenform des Gebäudes und Inhalt sowie Funktion der Anlage in Zusammenhang stehen. Durch eine hybride Konstruktion aus massivem Stahlbeton und Metall- und Stahlbauteilen wirkt das Gebäude monolithisch. Die aussenliegenden Rippen unterstützen die vertikale Eleganz und kommunizieren den Ausdruck des inneren Wesens, so etwas wie Maschinenästhetik. Die grosse Abkipphalle mit dem niedrigeren, vorgelagerten Sozialgebäude und der Anlieferhalle bildet den Auftakt in nordöstlicher Richtung. Die Mittelzone des Baukörpers wirkt wegen ihrer reduzierten Breite erstaunlich schlank und wird durch ein frei tragendes Vordach über dem ersten Geschoss überspannt. Das markante Maschinenhaus der Dampfturbine, welche die nahe Papierfabrik mit Energie versorgt, wird durch den mittig angeordneten, 52 Meter hohen Kaminaufbau gekrönt und bildet gleichzeitig den Abschluss gegenüber der Papierfabrik in südwestlicher Richtung.

REFERENZ WÄRME- UND STROMPRODUKTION.

Der Rundgang beginnt in der grossen Anlieferhalle, wo täglich viele Lastwagen, hauptsächlich mit Spezialcontainern, bis zu 1000 Tonnen normalen Siedlungsabfall und Sperrmüll anliefern. Nach Einblicken in den sich gerade in Revision und Überprüfung befindlichen Heizkessel geht es hoch bis auf Kote 35 Meter in den Mittelteil des Kesselhauses. Auf dem Weg erklärt Adrian Schuler, warum die Wahl auf einen sogenannten «Nacktofen» fiel: «Bei unseren beiden 30 Meter hohen Öfen fehlen die sonst üblichen mit Silizium-Karbidsteinen ausgemauerten Innenräume. Diese Konstruktionsart verkürzt die Kontrollarbeiten und der Ersatz von Teilen ist weniger zeintensiv und demzufolge kostengünstiger. Mit dem neuen, wassergekühlten Rost mit integriertem Feuerungskonzept ist eine effiziente Verbrennung und die bestmögliche Energieauskoppelung sichergestellt.» Die beiden Verbrennungslinien verbrennen stündlich 25 Tonnen Abfall.

Der Weg führt weiter in den Teil mit der Rauchgasreinigung, der gemäss Schuler rund einen Drittel des gesamten Gebäudes umfasst. Die bei der Verbrennung entstehenden Abgase werden in einem mehrstufigen Prozess gründlich gereinigt – ihre Werte liegen weit unter den gesetzlichen Vorgaben. Die Elektrofilter entfernen Staub, gasförmige Schadstoffe werden adsorbiert und in Gewebefiltern aus- und abgeschieden. Ausserdem sorgt ein Katalysator für die Entstickung. Das vierstufige Verfahren der Rauchgasreinigung arbeitet im Unterschied zu den meisten Schweizer Anlagen ohne Wasser. Die trockene Rauchgasreinigung ermöglicht sehr tiefe Emissionswerte und hat den positiven Nebeneffekt, dass die Rauchgase wegen der hohen Feuerungstemperaturen von 1000 Grad Celsius frei von Geruchsstoffen sind.

Im hintersten Energieproduktionsteil befindet sich das Maschinenhaus mit der Dampfturbine. Die in den beiden Heizkes-

seln entstehende Hitze (Wärme) wird zur Verdampfung von Wasser genutzt. Dieser Dampf erzeugt über eine Turbine Strom und gelangt bei 4,5 bar Druck zur nahen Papierfabrik, wo er zur Trocknung des Papiers dient. In einem geschlossenen Kreislauf erhält Renergia von der PEPA wieder Wasser zurück und schliesst somit den Wasserkreislauf. Die Renergia liefert der Papierfabrik Perlen die gesamte benötigte Wärmemenge zur Papiertrocknung im Umfange von 320 000 MWh. Das bedeutet, dass rund die Hälfte des Kehrlichts als erneuerbare Energie gilt und dass jährlich allein in der Papierfabrik Perlen der CO₂-Ausstoss um 90 000 Tonnen abnimmt. Zudem beliefert Renergia auch Teile der Gemeinde Root mit Fernwärme. Der an der Turbine angeschlossene Generator produziert jährlich 155 Gigawattstunden Strom, der ins öffentliche Netz eingespiessen wird. Diese Stromproduktion vermag, den Energiebedarf von 38 000 Haushalten zu decken.

FÜHRUNGEN UND BEGEISTERTE BESUCHER.

Am Schluss des Rundgangs noch ein kurzer Besuch der Kommando- und Überwachungszentrale: Man wähnt sich fast wie in einem kleineren Raumfahrtzentrum. Die Renergia Zentralschweiz AG bietet seit September 2015 auch Führungen für Besucher und Schulen an. Sie dauern anderthalb Stunden und sind kostenlos. Abschliessend bemerkt ein sichtlich glücklicher Kommunikationsbeauftragter: «2500 zufriedene Besucher in drei Monaten zeugen nicht nur von grossem Interesse an unserer Anlage, sondern geben uns auch die Bestätigung, dass wir das richtige Konzept gewählt haben.» ●



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

WO-PRO®
Die Softwarelösung
für Ihre
Wohnungsabnahme

Die Software für Ihre Wohnungsabnahme für Ein- und Auszug vor Ort.
Aufnahme der Beanstandung per Klick.
Bestätigung mit elektronischer Signatur.

**Mehr Info und Demo
Download unter >>>**

www.wo-pro.ch
www.wo-pro.ch
www.wo-pro.ch
www.wo-pro.ch
www.wo-pro.ch

«Die Führung ist gefordert»

Der Personalwechsel an der Front der Immobilienbewirtschaftung ist hoch – zu hoch, finden Eigentümer und Auftraggeber. Was sind die Gründe? Vier Geschäftsführer stellten sich dieser Frage am SPG Intercity Talk vom vergangenen November.



Von links nach rechts: Oliver Hofmann, Dieter Sommer, Ivo Cathomen, Robert Hauri, Michael Wildhaber (Fotos: Morten Gümoes).

IVO CATHOMEN

„EIN BRANCHENWEITES PROBLEM.“ Eigentümer kritisieren regelmässig die hohe Personalfluktuation in der Immobilienbewirtschaftung. Ist Bewirtschaftung ein Verschleiss-job oder liegen die Gründe der häufigen Personalwechsel in der Demografie der Berufsleute? Wie die Firmenchefs von führenden Bewirtschaftungsunternehmen darüber denken und was sie konkret tun, war Thema einer Podiumsdiskussion am SPG Intercity Talk vom November. Den Fragen stellten sich Oliver Hofmann, Geschäftsführer Wincasa, Dieter Sommer, Geschäftsführer Privera, Robert Hauri, Geschäftsführer SPG Intercity und Intercity Verwaltungs-AG, sowie Michael Wildhaber, Inhaber und Partner von IM43.

„Betreffen Klagen über hohe Fluktuation Einzelfälle oder hat die Branche insgesamt ein Problem?“

–**Oliver Hofmann:** Bei den grösseren Immobiliendienstleistern dürfte die Fluktuation zwischen 10 und 20% liegen. Damit sind wir im Vergleich zu anderen Sektoren am oberen Ende der Skala. Insofern ist es ein Problem der gesamten Branche.

„Lässt sich die Fluktuation genauer verorten? Auf welchen Stufen und in welchen Funktionen ist sie hoch?“

–**Dieter Sommer:** Aus meiner Erfahrung ist sie auf der Ebene der Sachbearbeiter und Bewirtschafter höher als auf Kaderstufe und dürfte sogar eher über 20% liegen. Sachbearbeiter und Bewirtschafter sind in der Regel junge Menschen und stehen vielfach am Anfang der beruflichen Laufbahn und der Familienplanung.

„Innovation in der Aufbau- und Ablauforganisation unserer Unternehmen ist ein wichtiger Schlüssel für die Mitarbeiterbindung.“

DIETER SOMMER, PRIVERA

„Wann ist eine Fluktuationsrate für ein Unternehmen unbefriedigend?“

–**Robert Hauri:** Fluktuation ist nicht per se negativ. Mit dem Personalwechsel kommen neue Ideen, neue Beziehungen und Kontakte ins Unternehmen. Pro-

blematisch ist sie dann, wenn die Leistung gestört wird, wenn Wissen verloren geht, Pendenzen offen bleiben oder Fehler gemacht werden. Besonders störend ist, wenn die Kunden darunter leiden, wenn sie unzufrieden sind und wenn sogar Mandate verloren gehen.

„Wie sieht das aus der Sicht der Arbeitnehmer aus?“

–**Hauri:** Ich denke auch, dass die Rate branchenweit eher über 20% liegt. Die durch-

schnittliche Verweildauer ist nicht selten zwei Jahre. Das bedeutet, dass Mitarbeiter bereits kurz nach dem Eintritt wieder eine neue Stelle suchen. Das kann auch aus der Sicht der Karriereplanung und der Berufserfahrung nicht zielführend sein.

„Haben es kleinere Bewirtschaftungsunternehmen in Sachen Mitarbeiterbindung einfacher?“

Michael Wildhaber: Davon bin ich überzeugt. Im kleinen Unternehmen können wir ein breiteres Spektrum an Aufgaben bieten. Die Mitarbeiter übernehmen schneller Verantwortung und sind nahe an der Geschäftsleitung. Selbstverständlich kennen auch wir repetitive Arbeiten, aber nicht in dem Mass wie bei grösseren Unternehmen. Unsere Strukturen sind wesentlich flexibler und die Jobprofile offener. Mit unseren 13 Mitarbeitern verzeichnen wir pro Jahr im Schnitt einen Wechsel. Das können wir bewältigen.

Hofmann: Bei unserer Grösse bedeutet eine Fluktuation von 10 bis 20%, dass wir jährlich 75 bis 150 Leute rekrutieren

müssen. Erfahrene Bewirtschafter zu finden, ist eine zentrale Herausforderung. Eine andere ist der finanzielle Aufwand. Die Rekrutierungskosten pro Stelle können bis zu einem Jahreslöhrlöh betragen.

wie vor zwanzig Jahren. Es gab keinen technologischen Quantensprung. Prozesse wurden zwar optimiert, aber das Berufsbild der Bewirtschafter und die Produktionsprozesse sind immer noch

„Wenn wir es schaffen, attraktive Aufgaben in unseren Jobprofilen abzubilden, können wir die Reputation des Bewirtschafterberufs stärken.“

ROBERT HAURI, INTERCITY VERWALTUNGS-AG

Sommer: Je nach Stufe müssen wir eine Sockelfluktuation akzeptieren, die mit der Demografie dieser Berufe zusammenhängt. Von Bedeutung ist, dass wir unser Geschäft immer noch so betreiben

genau gleich, während sich das Umfeld massiv verändert hat. Das hat zur Folge, dass der Arbeitsalltag stark fragmentiert und von vielen Systembrüchen gekennzeichnet ist. Hier ist aus meiner Sicht ein

ANZEIGE

WebINKASSO

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

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



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



wichtiger Ansatzpunkt. Zauberworte der Branche sind Digitalisierung, Industrialisierung und Automatisierung von Prozessen.

–Hauri: Die Fluktuation ist auch darum in kleineren Unternehmen geringer, weil sie eine von den Inhabern geprägte Kultur pflegen. Mitarbeiter wählen das Unternehmen, weil sie sich für eine bestimmte Führungsperson entscheiden. Ausschlaggebend sind die Vorgesetzten, die Teamleiter und Niederlassungs-

–Hofmann: Mit meiner Berufserfahrung in der Finanzwirtschaft überrascht mich, wie lohnsensitiv die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Immobilienwirtschaft im Vergleich zu Sachbearbeitern in der Bankenwelt sind.

–Hauri: Zudem befinden wir uns als Arbeitgeber regelmässig im Spannungsfeld zwischen einer Vakanz und dem Zugeständnis eines höheren Lohns. Damit treiben wir als Arbeitgeber die Lohnspirale selbst an.

tur möglich. Denn vielfach haben wir die gleichen Systeme und Prozesse, teilweise die gleichen Kunden.

–Wildhaber: Ein Problem der Grossen ist, dass sie aus der Sicht des Mitarbeiters austauschbar sind. Wir versuchen im Gegenzug, eine individuelle Firmenkultur zu schaffen und das Jobprofil individuell anzupassen. Das ist unser USP.

–Hauri: Grosse Unternehmen sind aber im Vorteil, weil sie Aufstiegschancen und die Möglichkeit einer internen Durchlässigkeit anbieten können. Mitarbeiter kleinerer Unternehmen wechseln, weil sie an der neuen Stelle eine neue Funktion und neue Aufgaben erhalten.

–Passen Berufsbild und persönliches Profil nicht zusammen?

–Wildhaber: Der Bewirtschafterberuf hat sich gewandelt, aber auch das Anforderungsprofil der Mitarbeiter. Oft stelle ich eine Lücke zwischen den persönlichen Vorstellungen und den individuellen Fähigkeiten fest. Das führt zu Frustration und unerfüllten Erwartungen auf beiden Seiten.

–Hofmann: Es sind zudem die strikteren Prozessvorgaben der Kunden aufgrund der strengeren Regulierung, die Mitarbeiter in ein enges Korsett zwingen.

» Wir müssen an der Führungs- und Firmenkultur arbeiten und die Attraktivität der Jobs betonen.«

OLIVER HOFMANN, WINCASA

leiter. Wenn sie ihren Job gut machen, funktionieren die Mitarbeiterbindung und die Kultur. Die Vorgesetzten sind matchentscheidend.

–Wie wichtig ist der Lohn bei der Stellenwahl?

–Sommer: Gleichzeitig können wir von den früheren Honoraren für Vollmandate von 5% nur noch träumen. Das hat zur Folge, dass der Druck auf die Mitarbeiter ebenfalls steigt. Differenzierung am Arbeitsmarkt ist vor allem über die Kul-



–Hauri: Der Beruf des Sachbearbeiters und des Bewirtschafters wird vielfach als Durchgangsstation auf dem Weg zu einer besseren Position bei einem Eigentümer, Investor oder einem Finanzinstitut angesehen. Die wenigsten können sich vorstellen, in diesen Berufen pensioniert

–Hauri: Die Ausbildung der Branche ist fachlich gut, aber es fehlt den Mitarbeitern häufig an sozialer Kompetenz. Unser Job hat zwar mit Fachthemen zu tun, aber vor allem auch mit Menschen.

–Wildhaber: Man kann aber von einem 28-Jährigen nicht erwarten, dass er die

» Die Wertschätzung von Arbeitgebern und Auftraggebern spielt eine entscheidende Rolle.«

MICHAEL WILDHABER, IM43

zu werden. Darum ist es schwierig, Fachpersonen zu finden, die älter als 35 Jahre alt sind.

–Hofmann: Die Branche muss sich angesichts des ausgetrockneten Arbeitsmarkts fragen, ob wir zu wenig Leute ausbilden. Heute stehen junge Leute sehr anspruchsvollen Kunden gegenüber. Das Marktumfeld mit tiefen Zinsen, tiefen Mietzinsen und damit tieferen Honoraren hat den Druck auf die Unternehmen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöht.

Sozialkompetenz eines 45-Jährigen mitbringt. Dass wir keine erfahrenen Bewirtschaftler mehr finden, hat mit der sinkenden Reputation des Berufs zu tun. Wir müssen das Jobprofil wieder schätzen lernen.

–Was müssen die Unternehmen anders machen?

–Hofmann: Ein Schlüssel ist die Ausbildung an der Basis, das Coaching der neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das ist eine zentrale Führungsaufgabe. Dort sehe ich Nachholbedarf. Neue

Teammitglieder brauchen und wünschen sich eine langfristige enge Begleitung und eine kontinuierliche Weiterbildung. Das ist absolut zwingend.

–Hauri: Mein Ansatz geht dahin, dass wir von kleineren Zellen lernen müssen. In diesen müssen wir eine Struktur und Kultur schaffen, in der man gerne arbeitet. Das spürt auch der Kunde. Mitarbeiter wollen Leitplanken. Sie wollen geführt werden, wünschen Rückmeldung, Rückendeckung und Anerkennung.

–Wie beeinflusst man die Kultur?

–Wildhaber: Wir versuchen, Kultur vorzuleben – Umgang, Respekt, Anstand, das offene Gespräch. Probleme nicht wegzuschieben, sondern aufzugreifen, Wege zu finden, damit eine hohe Zufriedenheit entstehen kann.

–Sommer: Es sind viele «soft facts» massgebend. Führungskultur bedeutet aber auch, dass mit einem Wechsel der Führung ebenso die Kultur ändert. Wir müssen radikal bei der Aufbau- und Ablauforganisation ansetzen und alles automatisieren, was die Maschine übernehmen kann. Dies bringt eine entscheidende Erleichterung im Arbeitsalltag. So schaufeln wir den Mitarbeiter frei für Aufgaben, die Mehrwert generieren.

–Hofmann: Wir müssen unter dem Stichwort «employer branding» die Attraktivität des Berufs und unserer Firmen wieder vermehrt betonen. Denn dabei muss sich unsere Branche nicht verstecken.

–Hauri: Kunden sind ein wichtiger Teil des Wertschätzungssystems. Die heutige Generation möchte Antworten auf die Sinnfrage. Dabei können die Kunden einen Beitrag leisten. ●

INFORMATIONEN ZUR VERANSTALTUNG

Der SPG Intercity Talk ist eine Veranstaltungsreihe der SPG Intercity Zurich AG mit dem Ziel, den Know-how-Transfer in der Immobilienbranche und das Networking zu fördern. Die Teilnahme ist kostenlos. Die Podiumsdiskussion zum Thema «Personalfuktuation» fand am 19. November 2015 im «Au Premier» im Hauptbahnhof Zürich statt. Die Diskussion leitete Ivo Cathomen, Chefredaktor der SVIT-Verbandszeitschrift «Immobilien». Weitere Informationen und Veranstaltungsankündigungen zum SPG Intercity Talk finden Sie unter: zurich.spgintercity.ch > Publikationen.

Dieser Beitrag ist erstmals im Kundennewsletter «Liebe Eigentümer...» der Intercity Verwaltungs-AG erschienen.

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**INTERAKTIVES SEMINAR
MEDIATIONSFÄLLE IM IMMOBILIEN-
BEREICH – GRUNDLAGEN DER MEDI-
ATION, VERFAHREN, METHODEN
20.01.2016**

INHALT

Bei Streitfällen im Immobilienbereich wird immer noch häufig der Weg an die Schlichtungsstelle oder ein Gericht eingeschlagen. Lange Verfahren, hohe Kosten und oft nicht nachhaltige Lösungen könnten dabei mit einer Mediation vermieden werden. Der Immobilienbereich bietet sich dabei besonders gut an: Auseinandersetzungen zwischen Käufern, Verkäufern und Maklern, Streitigkeiten zwischen Nachbarn, Divergenzen zwischen Eheleuten in Scheidung, Erbgemeinschaften, unterschiedliche Immobilienbewertungen und weitere Auseinandersetzungen können im Rahmen einer Mediation gelöst werden, ohne dass es zu einer Gerichtsverhandlung kommen muss. Insbesondere, wenn die Parteien künftig weiter miteinander in Kontakt stehen (müssen), erscheint die Konfliktlösung auf dem Weg der Mediation sinnvoll.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Verfahren
- Methoden
- Verlauf (in Form eines Workshops)

- Rechtliche Grundlagen (Einfluss der ZPO auf die Mediation)

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus der gesamten Immobilien- und Baubranche sowie Personen, die sich generell für das Instrument der Immobilienmediation interessieren.

REFERENTIN

Carol Wiedmer, Rechtsanwältin, Dr. iur., Mediatorin SVM und Erwachsenenbildnerin mit FA.

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.

SEMINAR

**MIETRECHT: BEST PRACTICE
11.02.2016 (WIEDERHOLUNG VON
2015)**

INHALT

An diesem Mietrechtsseminar geht es um Best Practice und neue Entscheide und Tendenzen im Gerichtswesen. Auf eine abwechslungsreiche Weise erfah-

ren Sie von vier versierten Mietrechtlern praktische Tipps zum Umgang mit Mietern in Ihren Wohn- und Geschäftshäusern.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Die Kündigungssperrfrist
- Mietversicherungen bei Wohnungs- und Geschäftsmiete
- Neuigkeiten zur Ausweisung des Mieters bei Zahlungsrückstand
- Sicherheiten durch den Mieter
- Die Räumung des Mietobjektes
- Die Anfechtung des Anfangsmietzins

ZIELPUBLIKUM

Fachleute in Immobilienbewirtschaftung, -treuhand und -beratung sowie alle weiteren interessierten Kreise.

REFERENTIN

- Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern
- Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich
- Dr. Armin Zucker, Rechtsanwalt, meyerlustenberger lachenal Rechtsanwälte, Präsident des Verbandes der Geschäftsmieter, Zürich
- Dr. Walter Häberling, meyerlustenberger lachenal Rechtsanwälte, Rechtsberater beim Verband der Geschäftsmieter, Zürich

VERANSTALTUNGSORT

Park Hyatt, 8002 Zürich
8.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

**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

Mediationsfälle im Immobilienbereich
20.01.2016

Mietrecht: Best Practice
11.02.2016



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



immobilia



BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

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

- Einzelabonnement CHF 68.—
- Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.— Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____

Name / Vorname _____

Strasse / PF _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____



Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 68.—
- weitere Adressen: CHF 38.—

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

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

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

◉ SACHBEARBEITERKURSE

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

SVIT Aargau

20.02.2016 – 21.05.2016
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

13.08.2016 – 05.11.2016

Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

13.04.2016 – 07.09.2016
Prüfung 14.09.2016
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

02.05.2016 – 03.09.2016
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

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

SVIT Ostschweiz

Januar 2016 und August 2016
Dienstag und Donnerstag,
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
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

19.04.2016 – 05.07.2016
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
6x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

SVIT Aargau

27.08.2016 – 26.11.2016
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern

14.03.2016 – 25.06.2016
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
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

22.08.2016 – 07.01.2016
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr und
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

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

SVIT Aargau

27.10.2016 – 15.12.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
(Ausnahme 24.11.2016)
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

21.09.2016 – 09.11.2016
Prüfung 16.11.2016
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

28.04.2016 – 23.06.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Ticino

Ottobre – Novembre 2016
giovedì, ore 18.00 – 20.30

SVIT Zürich

11.04.2016 – 27.06.2016
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

LIEGENSCHAFTSBUCH-HALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

SVIT Aargau

Modul 2: 19.10.2016 – 07.12.2016
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

Modul 2: 20.01.2016 – 02.03.2016
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

Modul 1: 23.11.2016 – 11.01.2017
ohne Prüfung

Modul 2: 18.01.2017 – 15.02.2017
Prüfung 22.02.2017
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
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

Modul 2: Mai 2016

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

SVIT Zürich

Modul 1: 20.09.2016 – 19.11.2016
Dienstag, 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 – 24.11.2016
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

August 2016S
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

13.01.2016 – 17.02.2016
Examen: 09.03.2016
06.04.2016 – 11.05.2016
Examen: 25.05.2016
A 5 minutes de la gare de Genève

◉ SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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



LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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

Für die Romandie

(Lehrgänge in französischer Sprache)
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Mon-Repos 14

1005 Lausanne

T 021 331 20 90

karin.joergensen@svit-school.ch

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

Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne

T 021 331 20 99

alexandra.antille@cseei.ch

In Ticino

(corsi ed esami in italiano)

Segretariato SVIT Ticino

Laura Panzeri Cometta

Corso San Gottardo 89

CP 1221, 6830 Chiasso

T 091 921 10 73

svit-ticino@svit.ch

REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilientreuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen: SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau
Fabienne Lüthi
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82, F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO, Fricktal:
SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT beider Basel
Aeschenvorstadt 55
Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36, F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o Marcel Manser
IT3 St. Gallen AG
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen
T 071 226 09 20, F 071 226 09 29
marcel.manser@it-3.ch

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangsleitung/Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 89, CP 1221,
6830 Chiasso,
T 091 921 10 73,
svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUF-MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

BRANCHENKUNDE TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

SVIT beider Basel: siehe www.okgt.ch

SVIT Bern: siehe www.okgt.ch

SVIT Graubünden: siehe www.okgt.ch

SVIT Ostschweiz: Auskunft erteilt

Rolf Nobs, Resida Treuhand AG,

Bazenheid, T 071 932 60 20

SVIT Zürich: siehe www.okgt.ch

«Eingebildet? Ausgebildet!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch  SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Ein Jass mit Tradition

Der SVIT Solothurn setzte die Tradition mit dem beliebtesten Schweizer Volkssport fort und lud seine Mitglieder zum achten Bänzejass in die «Schälismühle» nach Oberbuchsiten ein. Beim Fondueplausch liessen die Immobilienbewirtschafter das Verbandsjahr ausklingen.



Linkes Bild: Urs Grütter (links) und Petra Marti, Zweitplatzierte, hatten die besten Karten. Markus Laubscher (Dritter von links) überreichte im Namen von Electrolux eine praktische Haushalthilfe. Rechts: Wider den tierischen Ernst: Beim Jassen darf auch gelacht werden.

JOSEPH WEIBEL* ●
STÖCK, WYS, STICH. «Einmal im Jahr darf es auch mal ganz locker sein», sagte ein sichtlich aufgeräumter Hans Peter Merz, Präsident des SVIT Solothurn. Die Generalversammlung im März mit einem beeindruckenden Referat vom Schweizer Philosophen Ludwig Hasler gehört

ebenso der Vergangenheit an wie ein Fachvortrag in Olten zum Thema «Wohnfinanzierung im Alter» oder der SVIT-Day mit einigen Höhepunkten im September. «Unser Programm hat nicht Quantität, sondern Qualität», brachte es Merz auf den Punkt. Dann war aber Schluss mit Ernst und über 20 Jassfreun-

de machten sich auf, um mittels eines Kartenspiels zu ermitteln, wer 2015 der Meister ist. Eines


gingen, sondern auch mit einem praktischen Haushaltsgerät versorgt wurden. Neben Spiel und

„Neben Spiel und Spass gehört zum traditionellen Bänzejass in der Schälismühle ein zünftiger Fondueplausch.“

hat sich jedenfalls in den acht Austragungen nie geändert: SVIT-Urgestein Franco Gaffuri war immer mit auf dem Bild der Bestplatzierten. Die Frage war nur, ob als Erster, Zweiter oder «nur» Dritter. Dieses Jahr schaffte er es wieder auf das Siegerpodest, auf Platz zwei Petra Marti und im dritten Rang Urs Grütter. Sponsor Electrolux machte es möglich, dass die drei Erstplatzierten nicht nur mit einem grossen Bänz nach Hause

Spass gehört zum traditionellen Bänzejass in der «Schälismühle» immer auch ein «zünftiger» Fondueplausch. Immerhin gab es an diesem Abend fast so viele Nicht-Jasser, die in der Küche für das leibliche Wohl sorgten. ●

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



CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

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



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



Auf die Dämmung kommt es an

Wo liegen bei verputzten Aussenwärmedämmungen die Knackpunkte? Wie werden Details sauber gelöst? Das Referat von Paul Zraggen am 40. Lunchgespräch der KUB in Zürich lieferte in kurzer Zeit wichtige Hinweise zur Planung und Ausführung solcher Fassaden.



Schlecht ausgeführt: Die Bewegung der Fensterbank zerstört die Fassadenkonstruktion (Quelle: QS Fassaden GmbH).

RETO WESTERMANN* •

BESTELLUNG GENAU PRÜFEN. Verputzte Aussenwärmedämmungen (VAWD) kommen häufig zum Einsatz, haben aber nicht den besten Ruf. Grund genug für die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) das Thema im Rahmen ihrer Lunchgespräche aufzunehmen und den Fachmann Paul Zraggen für ein Referat einzuladen. Der Inhaber von QS Fassaden GmbH aus dem aargauischen Büttikon ist Spezialist für VAWD. In seiner täglichen Arbeit unterstützt er Planer und Bauherren bei der Planung sowie Ausführung von solchen Fassaden und prüft stichprobenweise die Ausführung der Arbeit auf der Baustelle. Zu Beginn seines Referates stellte er den Teilnehmern die heute auf dem Markt erhältlichen Materialien für VAWD und ihre Einsatzbereiche vor. Zu den Materialien zählen neben den bekannten Polystyrol-Produkten wie EPS und XPS auch Steinwolle, Aerogele und PIR (Polyisocyanuratschaum). Interessant war dabei sein Hinweis, dass auf den ersten Blick identische Materialien eine unterschiedliche Qualität aufweisen können. Gerade bei den im Sockelbereich oft eingesetzten XPS-Platten, so Zraggens Erfahrung, gebe es je nach Hersteller erhebliche Differenzen beim Lambda-Wert: «Da lohnt

es sich genau zu prüfen, ob man auch das erhält, was man bestellt hat.»

KONSTRUKTIONSDetails SIND WICHTIG. Im zweiten Teil seines Referats widmete sich Paul Zraggen den oft diskutierten Problemen mit verputzten Aussenwärmedämmungen. Dabei beschönigte der Fachmann nichts: «Leider treffe ich oft auf falsch oder schlecht ausgeführte Details, von denen viele später zu Schäden führen können – die System-Produkte sind sehr gut, aber die Ausführung ist mangelhaft.» Die gezeigten Beispiele illustrierten seine Worte: schlecht ausgeführte Anschlüsse, Risse im Verputz oder falsch verfüllte Fugen. Anhand von Skizzen und Bildern erläuterte er bewährte und langlebige Lösungen für typische Schlüsselstellen: beispielsweise die richtige Ausführung der Dämmung im Sockelbereich mit einem Schnitt durch den Putzaufbau, um den kapillaren Transport von Feuchtigkeit zu unterbinden, oder eine klare Trennung von Fassadenputz und Sockelabschluss – optimalerweise mit einem speziellen Kunststoffprofil –, um Schäden vorzubeugen. Wichtig ist laut Zraggen auch die XPS-Dämmung, die man bis 25 Zentimeter über den Erdboden hochziehen soll, damit keine Spritzwasserschäden entste-

hen: «Wird die XPS-Isolation zu weit über dem Erdreich verwendet, kann es aufgrund der unterschiedlichen Materialeigenschaften zu Spannungsrissen im Verputz kommen.»

AUSDEHNUNG DER FENSTERBÄNKE BEACHTEN. Wichtig für eine langlebige Aussenwärmedämmung sind gemäss dem Experten auch der richtige Auftrag des Klebers und der Einbettungsmasse sowie die sauberen Anschlüsse an andere Bauteile. Hier kritisierte Zraggen insbesondere die üblicherweise erstellten Kittfugen: «Diese können die zu erwartende Bewegung gar nicht aufnehmen, und das führt später zu Rissen. Da gibt es heute deutlich bessere Lösungen.» Grosse Aufmerksamkeit bräuchten auch die Spalten zwischen den Wärmedämmplatten. Gerade bei den heute üblichen Dämmstärken von 20 und mehr Zentimetern entstehen diese bei der Montage unweigerlich und müssen mit Keilen verschlossen werden, um späteren Schäden vorzubeugen. Falsch oder schlecht ausgeführte Details findet Paul Zraggen oft auch im Bereich der Fensterumrandung: So werde etwa der Ausdehnung von Fensterbänken, der heute üblichen, sehr grossen Fensterfronten und generell allen Ein-

bauteilen oft zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt.

SAUBERE AUSFÜHRUNG, KEINE SCHÄDEN. Paul Zraggens fundierten Informationen hätten die anwesenden KUB-Mitglieder gerne noch länger zugehört, aber das Mittagessen wartete bereits. Doch ein wichtiges Ziel konnte der Experte auf jeden Fall erreichen: Die Bauherrenberater wissen nun, dass verputzte Aussenwärmedämmungen eigentlich bewährte und langlebige Konstruktionen sind – vorausgesetzt sie werden sauber ausgeführt, und die Details sind nach den Regeln der Baukunst gelöst.

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit sieben Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater vier bis fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Jagdzimmer des Restaurants «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referenten Interessantes aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Die nächsten Termine:

8. März 2016: Langzeitstrategien im Stockwerkeigentum

10. Mai 2016: Baustellensicherheit

5. Juli 2016: Glas am Bau

Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



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

atlas | business language

Englisch für Immobilienprofis

- > Conversing with Clients
- > Writing Emails and Letters
- > Expanding Vocabulary

Atlas Business Language GmbH

Wartenbergstrasse 9, 4052 Basel, Phone 061 261 66 33

Email kurse@a-b-l.ch, Web www.a-b-l.ch



Save the date!

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.kammer-fm.ch
e-mail: kammer-fm@svit.ch

Real Estate Symposium

Real Estate 2016

Digitale Immobilienwelt: Zukunft oder bereits Realität?

Mittwoch, 6. April 2016

Kultur- und Kongresszentrum TRAF0, Baden
Obere Mall, Trafohalle



Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
Schweizerische Maklerkammer SMK
Facility Management Kammer FM
Schätzungsexperten-Kammer SEK

Mit Unterstützung von:



X homegate.ch
Das Immobilienportal



wincasa

swisscaution
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUFEN



Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
Schweizerische Maklerkammer SMK
Facility Management Kammer FM
Schätzungsexperten-Kammer SEK



X homegate.ch
Das Immobilienportal



wincasa

swisscaution
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUFEN

Digitale Immobilienwelt 2016

Bis zum Real Estate Symposium 2016, das am 6. April 2016 im «Kultur- und Kongresszentrum Trafo Baden» stattfinden wird, dauert es nicht mehr lange. Nach den gelungenen Veranstaltungen der letzten Jahre verspricht auch die kommende viele spannende Anlässe.



Prof. Dr. D. Scognamiglio referiert am Real Estate Symposium 2015.

MARCO PICCOLI •
WANN KOMMT DIE DIGITALE IMMOBILIENWELT? Immer mehr hört und liest man vom «Internet der Dinge». Nicht nur unsere Kleidung, Smartphones und die Autos werden intelligenter, sondern auch die Im-

standenen Quartiers im Norden der Stadt Basel miteinander und erleichtert gleichzeitig die Arbeit der Verwaltung, indem beispielsweise die Bedienungsanleitungen der Küchengeräte online verfügbar sind und allfällige Reparatur-

» Die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft gewinnt immer mehr an Bedeutung.«

mobilien und die darin verbauten Geräte. Aber macht es Sinn, wenn plötzlich der Toaster mit der Waschmaschine kommuniziert? Oder die Kaffeemaschine sich mit der elektrischen Zahnbürste in Verbindung setzt? Diese in Zukunft möglichen Konstellationen dürften kaum den Weg in unseren Alltag finden. Hingegen gibt es bereits sinnvolle Beispiele aus der Praxis, wie die digitale Immobilienwelt aussieht und sich weiterentwickeln könnte.

So vernetzt die «Irlennapp» die Bewohner eines neu ent-

aufträge gleich durch die Mieteinschaft in Auftrag gegeben werden können. Aus diesen Informationen lassen sich wiederum Rückschlüsse über die Qualität und Zuverlässigkeit der Geräte für die Eigentümerschaft ziehen und vereinfachen so die Planung weiterer Neubauprojekte.

2016 BIETET EIN VIELFÄLTIGES PROGRAMM. Neben einer Reihe praxisbezogener Beispiele geht es auch um zukünftige Entwicklungen, sei es nun im Web oder bei der Verwaltung

von Liegenschaften und anderen Dienstleistungserbringern. Auf die Fragen «Wo stehen wir?» und «Wohin geht die Reise?» versucht das diesjährige Immobiliensymposium unter dem Titel «Digitale Immobilienwelt: Zukunft oder bereits Realität?», Antworten zu geben. Entsprechend breit wurde der Fächer der Themen gewählt, die durch hochkarätige Referenten aus der Immobilien- und Dienstleistungsbranche vorgetragen werden. Die folgenden Schwerpunkte werden am Symposium behandelt:

- Werkplatz 4.0 – was bedeutet das Internet der Dinge, online und offline oder exponentielle Technologien für uns und unsere Unternehmen? / Dr. Ralf C. Schlaepfer (Managing Partner, Strategic Growth, Deloitte, Zürich)
- Der K(l)ick zum Erfolg / Philipp Urech (Geschäftsführer, Swiss Life Impopulse, Zürich)
- Die Rolle der Immobilienportale in der Digitalen Welt / Axel Konjack (CEO, Homegate AG, Zürich)
- Digitalisierung bei Leerstandsmanagement und Zwischennutzungen / Lukas Amacher (Projekt Interim GmbH, Zürich)
- What's next / Heinz M. Schwyter (CEO, Schwyter Digital GmbH, Turbenthal)
- Digital Readiness: Von der Strategie zur mobilen Web-App / Sandro Pfammatter (Leiter Informatik, Wincasa AG, Winterthur)
- Apps für Liegenschaften aus analytischer Sicht / Stefan Zanetti (CEO, qipp AG, Basel)
- Das neu gegründete Architektur-Archiv der Schweiz / Prof. Dr. Ludger Hovestadt (Professor for Computer Aided Architectural Design

(CAAD), ETH Zürich, Präsident Architektur-Archiv der Schweiz, Zürich)

- Digital Real Estate: Am besten mit Daten / Dr. Andreas Meister (Geschäftsleiter, Move Consultants AG, Basel)
- Das digitale Netz für die zukunftssichere Immobilie / Roland Bischofberger (Vice President Corporate Affairs, UPC cablecom, Zürich)
- Lara Stoll im Krisengebiet / Lara Stoll (Schweizer Slam-Poetin, Filmemacherin, Schauspielerin und Autorin)

BREIT ABGESTÜTZTE ORGANISATION. Die Veranstaltung richtet sich an institutionelle und private Immobilieneigentümer, an Behörden, Banken, Planer, Architekten, Ersteller, Nutzer und Immobiliendienstleister aller Art. Für den Anlass verantwortlich zeichnen vier Fachkammern des SVIT: die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, die Schweizerische Maklerkammer SMK, die SVIT FM Schweiz und die Schweizerische Schätzungsexpertenkammer SEK. Auch dieses Jahr wird der Anlass durch namhafte Firmen finanziell unterstützt. •

INFOS ZUM REAL ESTATE SYMPOSIUM 2016

Datum und Ort: Dienstag, 6. April 2016, Kultur- und Kongresszentrum Trafo, Baden (Obere Mall, Trafohalle), www.trafobaden.ch/anfahrt/

Auskunft: Zita Zanier, kammer-fm@svit.ch, Tel. +41 61 377 95 00

Onlineanmeldung: www.kammer-fm.ch
 per Mail: kammer-fm@svit.ch
 per Fax: +41 61 377 92 01

Der Eintritt für diese ganztägige Veranstaltung beträgt 400 CHF (exkl. MWST) für SVIT-Mitglieder und 550 CHF (exkl. MwSt) für Nicht-SVIT-Mitglieder.



*MARCO PICCOLI

Der Autor ist Immobilienbewerter bei Hecht Immo Consult AG und Vizepräsident SEK/SVIT.

Handlauf im Freien auch für wenige Stufen

➤ **Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden; mit Handläufen von Flexo lässt sich das vermeiden.**

Die weit verbreitete Meinung, dass Opfer bei einem Treppensturz meist selber schuld sind, wurde mittels einer Analyse der SUVA zur Treppensturz-Kampagne ausdrücklich widerlegt. Bei Stürzen auf Glatteis oder Schnee weiss man, dass der Hausbesitzer oder Verwalter oftmals mithaftet. Bei Stürzen auf oder von Treppen vermutet man, dass der Nutzer bzw. das Opfer selber verantwortlich sei. Dabei sind fatale Treppenstürze durchaus vermeidbar, wenn die vorgeschriebenen Auflagen von allen erfüllt würden. Millionenbeiträge bei der SUVA, der bfu, den Versicherungen und Krankenkassen könnten eingespart werden.

FLEXO KENNT SICH AUS. Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe - am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen oftmals auch beidseitig- Handläufe

gesetzlich vorgeschrieben. Die SUVA, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

RECHTLICHE ASPEKTE. Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen, und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN. Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

➤ **WEITERE INFORMATIONEN:**
Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Tel. 052 534 41 31
Gratis Nummer 0800 04 08 04
www.flexo-handlauf.ch



Farblich markanter Handlauf mit oberem Knick nach SIA Norm



Eleganter Handlauf in Antrazith mit Silberstreif als Aufgang im Garten



Beidseitiger Handlauf in handwarmen Aluminium mit Chromstahl-Stützen

Neue «Innereien» für Zürcher Kronenhalle

► **Von Martin Stadelmann. Die Renovation des Zürcher Bellevue-Platzes im Sommer liess mehrere anliegende Restaurants schliessen. Die Kronenhalle nutzte dies für eine Erneuerung von Küche, Kälte, Lüftung, Heizung. Mehr Wärmerückgewinnung und zwei 200 kW-Weishaupt-Brennwertkessel wurden installiert. Die Renovation dauerte insgesamt über drei Monate – mit viel Nacharbeit.**

«Sie werden in Zürich kaum ein Haus finden mit so viel Technik auf so wenig Platz», kommentierte Franco Meier, Projektleiter der ID-Group, Schlieren. Und Walter Schübach von der Planungsfirma Schübach Engineering AG, Kloten, entschuldigte sich anfangs Oktober: «Es kann niemand Auskunft geben, ich habe alle meine Leute nach drei Monaten Tag- und Nacharbeit in die Ferien geschickt!» Es ging dann doch noch...

Weil der Bellevue-Umbau nicht nur Verkehrsbehinderungen, sondern auch «Lärm, Gestank und Schmutz» (Andreas Wyss, Direktor Kronenhalle) mit sich brachte, schloss das Traditionslokal vom 4. Juli bis 31. August. Die Renovationsarbeiten begannen jedoch schon mehr als einen Monat vorher, bei laufendem Betrieb – eine stressige Situation für alle Beteiligten. Die Arbeiten gingen allerdings nach der Wiedereröffnung des Restaurants noch bis in den Oktober weiter: Isolationen waren anzubringen, Steuerungen zu optimieren usw. - bis hin zum Anbringen der Beschriftungen an Geräten, Pumpen und Leitungen.

EIN TRADITIONS-HAUS. Das Gebäude an der Rämistrasse 2/4 wurde 1841/42 im Auftrag eines Gastwirts gebaut, als Biedermeier-Mehrfamilienhaus mit Dependence. Der nächste Besitzer unterteilte das Haus und eröffnete in Nr. 4 das «Café Restaurant und Bierhalle zur Kronenhalle». 1982-84 wurde das Gebäude aufgestockt; zuoberst befinden sich auch heute immer noch Wohnungen, zudem Ärzte-Praxen und Büros.

1924 übernahmen Hulda und Gottlieb Zumsteg das inzwischen zum «Hotel de la Couronne» mutierte Haus, eröffneten die «Kronenhalle» und machten sie zu einer ersten Adresse in der Stadt. Dies nicht zuletzt dank der Kunstleidschaft des Sohnes Gustav Zumsteg, dessen Bilder bis heute die «Kronenhalle» schmücken. Von Picasso über Alberto Giacometti, von Othmar Schoeck bis Max Frisch und Friedrich Dürrenmatt, später natürlich auch Hazy Osterwald oder Udo Jürgens, verkehrte alles, was in der Kunstwelt – von Malerei über Literatur bis zur Musik – einen Namen hat, in der Kronenhalle.

Das besorgte ihr einen aussergewöhnlichen internationalen Ruf.

Seit Gustav Zumstegs Tod (2005) führt eine Stiftung das Restaurant.

WENIG PLATZ FÜR HAUSTECHNIK. Klar, dass die Zumstegs bei ihrer Uebernahme der Kronenhalle vor fast 100 Jahren noch nicht an eine Kühlung und andere Komforttechniken dachte. Ueber die damalige Heizung ist nichts bekannt – es dürfte ein Kohlenkessel im Keller gewesen sein. Später wurden Gaskessel im 4. OG installiert, und natürlich irgendwann auch Lüftung und Kühlung. Der verfügbare Platz blieb über die Jahre immer derselbe, was die heutige Enge erklärt. 2011 mussten die alten Kältemaschinen im UG und im 4. Stock ersetzt werden; die Abwärme wurde wie zuvor über Rückkühler auf dem Dach abgeführt.

Das durfte so nicht bleiben, als Schübach Engineering die neue Haustechnik plante: Die relativ neuen Kältemaschinen (105 kW im 4. OG, 170 kW im 2.UG) blieben natürlich, aber sie wurden zusätzlich mit Enthitzern ausgestattet, welche die Abwärme je einem 1000 l-Wärmespeicher im 2. UG und im 4.OG zuführen. Die überschüssige Abwärme geht via Rückkühler über Dach. Zudem erhielt jede Kältemaschine einen Kältespeicher, um ihre Einschalthäufigkeit zu verringern, so Energie zu sparen und ihre Lebensdauer zu verlängern.

Die Abwärme der gewerblichen Kälte der Restaurant-Kühlräume im 2. UG wärmt den 1000 l-Warmwasserspeicher des Restaurants vor. Weil dieser u.a. die Abwaschanlage des Restaurants versorgt, braucht er aber noch Wärme aus dem Heizungsspeicher – er muss nämlich auf 70 °C erwärmt werden, damit die Gäste stets vor sauberen Tellern sitzen. Auch die beiden Küchen der Kronenhalle – die Produktionsküche im 2. UG und die Fertigungsküche - wurden bei dieser Renovation erneuert.

WEISHAUPT-KESEL LÖSEN PLATZ-PROBLEM. Beim Ersatz der Kesselanlage im 4. OG der Kronenhalle entschied sich Schübach nach intensiver Evaluation für zwei Gas-Brennwertkessel Weishaupt Thermo Condens WTC-GB mit je 200 kW Leistung. «Ein gutes Produkt», sagt Walter Schübach – «aber entscheidend war der Platzbedarf der verschiedenen Kessel! Kein anderer bringt so viel Leistung auf so wenig Platz!» «Und das nicht nur, weil die Kessel relativ schmal sind, auch die Bauhöhe mit dem LAS-Abgas-Luftsystem war wichtig», ergänzt Planer Domenico Franzé von Schübach; zudem habe er gute Erfahrungen mit dem Weishaupt-Brennwertkessel gemacht. Auch der Service stimme bei Weishaupt. Und bei

Fragen kriege man von Weishaupt immer sofort kompetente Antwort – «das ist wichtig beim heutigen Stress!».

Dazu kommt, dass die runden Premix-Strahlungsbrenner der Thermo Condens-Kessel dank ihrer speziellen Oberflächen-Gewebestruktur äusserst niedrige Schadstoffemissionen aufweisen und vor allem: Von 44 bis 200 kW modulieren können. Da die beiden Kessel in Kaskade arbeiten, ergibt dies eine Modulation von gegen 1 : 10, und das ist in der Kronenhalle mit ihren äusserst unterschiedlichen Temperatur- und Leistungsanforderungen ein grosses Energiespar-Plus. Der Weishaupt-Kaskadenmanager der Mehrkeselanlage steuert unter anderem die systematische Arbeitsweise und sorgt für nahezu identische Laufzeiten beider Kessel. Der serienmässige Geräuschdämpfer, der nur minimale Betriebs- und Anfängergeräusche zulässt, entlastet zudem die Büros, Praxen und Wohnungen in den Obergeschossen. Die Kessel decken den restlichen Wärmebedarf

des Hauses nach Nutzung der Kältemaschinen-Abwärme; sie arbeiten den beiden Wärmespeichern im 4. OG und im Keller zu, von denen die Wärme abgerufen wird.

Für die neuen Anlagen mussten auch «jede Menge Expansionsanlagen» (Franco Meier) installiert werden; insgesamt sind es im OG und im Keller zusammen deren acht. Sämtliche Lüftungskanäle in den Restaurants wurden ersetzt; bei den Chromstahl-Steigleitungen genügte eine gründliche Reinigung. Die ganze Anlage wird über ein SPS-System gesteuert, dem die Steuerungen von Kessel und Kältemaschinen zugeschaltet sind – «und alles funktioniert vom ersten Tag an tadellos», stellt Meier zufrieden fest.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
www.weishaupt-ag.ch



Die weltbekannte Kronenhalle an der Zürcher Rämistrasse



Gas-Brennwertkessel Weishaupt Thermo Condens WTC-GB in Kaskaden Kombination für mehr Leistung

Perronhalle auf Zeitreise

► Eine Perronhalle von 1860 wird zum dritten Mal aufgebaut und macht in Bauma eine neue Karriere als Baudenkmal von nationaler Bedeutung. Ein Bericht von Andreas Meier, Projektleiter Bauspenglerei, Scherrer Metec AG

Eigentlich geht es in diesem Artikel ja ums Dach, um seine Bedeckung und die Spenglerei rundherum. Doch in dieser Geschichte steckt mehr, das erzählt werden will. Über eine Bahnhofshalle, die vor 160 Jahren in Basel stand, dann in Olten einen 100-jährigen Dornröschenschlaf als Lagerhalle fristete und die nun in Bauma im neuen Glanz wieder ihren ursprünglichen Zweck als Perronhalle erfüllt. Und dafür unter den Augen der Bauherrschaft und des Denkmalschutzes eine in allen Details gut gelöste Metallbedeckung bekommen hat.

AUS DER GRÜNDERZEIT DER EISENBAHN

In der Gründerzeit endeten die Strecken der Eisenbahn meist weit draussen vor den Toren der Stadt. Grössere Städte hatten oft mehrere, nach ihren Zielorten benannte Bahnhöfe. Die Idee, alle Bahnlinien in einem Hauptbahnhof zusammenzuführen, entstand erst später, als viele Privatbahnen in staatliche Eisenbahngesellschaften überführt wurden. Ein Vorläufer war der Centralbahnhof Basel. Von ihm führte Richtung Westen die «Chemin de fer de Strasbourg à Bâle», die Französische Ostbahn (FOB). Diese Strecke aus dem Elsass war die erste Eisenbahnlinie in der Schweiz (zwei Jahre vor der Spanisch-Brötli-Bahn von Baden nach Zürich). Richtung Osten führen die Züge der Schweizerischen Zentralbahn (SCB) zum Knotenpunkt Olten, von dort aus weiter nach Luzern, Bern, Biel und Zürich.

Beide Linien hatten am Centralbahnhof eine eigene Perronhalle, dazwischen stand das Empfangs- und Abfertigungsgebäude. Diese drei Gebäude

erstreckten sich über 400 Meter Länge. Schon damals hatten Bahnhöfe gewaltige Dimensionen, die nicht in die altstädtischen Strukturen passten. Jede Perronhalle überdachte zwei Gleise, davon war eins ein Stumpfgleis, das an einer Schiebebühne endete, um die Lokomotive von der Zugs Spitze umzusetzen. Das zweite war ein durchgehendes Gleis, das an den Perrons beider Hallen und des Empfangsgebäudes vorbeiführte, es war für die internationalen Züge vorgesehen.

Der Centralbahnhof wurde 1860 eingeweiht, musste aber bereits 1902 dem Basler Hauptbahnhof weichen. Die östliche Perronhalle wurde in Olten wieder aufgebaut und fristete dort über 100 Jahre als Holzlager und Werkstatt ihr Dasein.

DER DAMPFBahn-VEREIN ZÜRCHER OBERLAND.

Der «Dampfbahn-Verein Zürcher Oberland DVZO» unterhält eine Museumsbahn mit einem aufwendig restaurierten Fahrzeugpark aus der Zeit zwischen 1870 bis 1920. Die historischen wertvollen Eisenbahnwagen standen seit Jahren ungeschützt unter freiem Himmel, weshalb der Verein seit langem eine Halle als Unterstand suchte. In Olten entdeckte man auf dem Gelände der SBB eine Lagerhalle, die in Art und Grösse ziemlich genau den Wünschen entsprach. Nach näherer Analyse entpuppte sich das Objekt als jene 1860 gebaute Perronhalle der Centralbahn SCB in Basel.

Nach dieser Entdeckung zeigten sich die SBB grosszügig und überliess das Objekt dem Verein. Die Halle wurde abgebaut und eingelagert. Damit begann für den DVZO und seine Protagonisten eine herausfordernde Phase, um die baulichen und finanziellen Voraussetzungen für den Wiederaufbau zu schaffen. In Bauma wurde der Verlauf der Gleise des Vereins auf die Halle ausgerichtet, die Fundamente und der Perron gebaut. Fast zehn Jahre dauerten

BAUTAFEL

Projekt: Historische Bahnhofshalle, Bauma
Bauherrschaft: DVZO Dampfbahn-Verein Zürcher Oberland, Hinwil
Generalplanung: Zanoni Architekten, Zürich
Bauleitung: BUO Bauberatung, Niederrohrdorf
Denkmalpflege SBB: Giovanni F. Menghini

ARGE-Spenglerarbeiten und Blechdächer:

Federführung: Scherrer Metec AG, Zürich
www.scherrer.biz
Partner: Günthard+Partner AG, Uster
Fotos: @picture@zuegerpix.ch



Die Perronhalle in ihrer ganzen Pracht: Die Zuggäste kommen vom Bahnhofsgebäude und betreten die Halle durch die mit üppigen Holzdekoren verzierte Stirnseite.

Planungen, Vorbereitungen und die Suche nach Sponsoren. Als dann der Bund die Halle zu einem «Denkmal von eidgenössischer Bedeutung» erklärte und sich an der Finanzierung beteiligte, konnte der Verein seinen Traum realisieren.

DIE PERRONHALLE ... Die Halle ist 104 m lang und 19 m breit. Sie ruht auf 52 Fundamentsockeln und Eichenstützen. Auffallend ist das für damalige Holzkonstruktionen ungewöhnlich weite, 19 m Breite überspannende Satteldach. Verzierte, gusseiserne Eckverbinder und Zugstangen versteifen die Konstruktion. Dadurch bleibt der Perron von mittleren Stützen frei und wirkt sehr grosszügig. Besonders auffallend ist das bahnhofsseitige Giebfeld mit rhombenförmigen Holzflächen im damals typischen Sägedekor.

Von der historischen Halle sind noch die handkolorierten Pläne des Architekten Rudolf Ludwig Maring erhalten. Ob diese exakt so realisiert wurden, lässt sich heute nicht mehr mit Bestimmtheit feststellen, denn in einigen Details weichen die Originalteile der Oltener Halle von den Plänen ab. Das gilt auch für das Dach. Die in den

Plänen gezeichnete Deckenbemalung und die Blechverzierungen auf der Dachkante fehlten. Die Bedeckung ist auf alten Fotos als dunkel und glattflächig zu erkennen. Allfällige Strukturen, ob das Dach mit Kupferblechen oder, wie das Hauptgebäude, mit Schieferplatten gedeckt war, liessen sich nicht ausmachen. In Olten war die Halle lediglich mit Wellblechen eingedeckt. Auch die markante, 95 m lange Dachlaterne für den Rauchabzug der Dampflokomotiven fehlte, sie wurde für den Aufbau in Bauma rekonstruiert. Obwohl nach hundert Jahren der Zustand der Halle erstaunlich gut war, mussten viele Holzträger, Verschalungen und Gussteile restauriert, ergänzt oder rekonstruiert werden. Bewusst wurden beim Wiederaufbau alte und neue Teile erkennbar belassen.

Der breite, stützenfreie Perron ermöglichte dem Dampfbahn-Verein ein drittes Gleis einzubauen, dessen Schienen wie Tramgleise bündig in den Belag des Perrons eingelassen sind. Auf diesem Gleis können weitere Wagen unterm Dach abgestellt werden. An Wochenenden mit Eisenbahnbetrieb werden die Wagen vom mittleren Gleis abgezogen und der gesamte Perron steht den



Die Perronhalle ist 104 m lang und 19 m breit. Sie ruht mit Eichenstützen auf 52 Fundamentsockeln. Für die Dimensionen der Halle wurde der Gleisverlauf angepasst.

Fahrgästen zum Flanieren und zum Ein- und Aussteigen zur Verfügung.

Der Zeitsprung über 160 Jahre macht eine weitere Entwicklung deutlich: Heute gelten für die Statik strengere Werte, zum Beispiel für höhere Schneelasten in Bauma, eine Bahnsteighalle darf nicht zum Sicherheitsrisiko werden. Deshalb erhielt die tragende Holzstruktur eine Verstärkung durch eine umspannende Stahlkonstruktion. Sie wurde so geschickt über die alten Holzträger gesetzt, dass sie fast komplett abgedeckt wird.

... **UND IHR DACH.** Während die Halle innen durch die gusseisernen Verstrebungen reichlich verziert ist, bildet das Dach allein durch seine grosse Fläche einen beruhigenden Kontrast. 104 Meter Länge, 19 Meter Breite – das ergibt rund 2500 Quadratmeter Fläche, die zur Freude der beauftragten Spenglereiunternehmen mit Aluminiumblechen gedeckt sind.

Die SBB, auf deren Gelände die Gleisanlagen des Dampfbahnvereins liegen, sind hinsichtlich der Baumaterialien besonders streng. So grossflächig kommt Aluminium zum Einsatz. Es wurde in der Ausführung Alublank in

Falztechnik verlegt. Auf Grund der grossen Flächen und Belastungen wurde das übliche Doppelfalzmass von 600 mm auf 430 mm reduziert. Insgesamt wurden 6t Aluminiumblech verbaut, das entspricht 2500 m², dazu 1t Anschlussbleche. Auf Grund der heutigen Bauvorschriften, und weil die Halle in Bauma direkt an den SBB-Perron und Parkplatz grenzt, mussten drei Schneebremesen eingebaut werden, auch das ist eine Abweichung vom Original.

Die Dachlaterne wurde rekonstruiert und mit dem gleichen Doppelfalzmass wie das Dach gedeckt, ein Winkelblech deckt den First ab. Insgesamt ist die Wirkung der Bedachung auf klare Linien und Flächen ausgelegt, um die Wirkung der historischen Teile nicht zu konkurrenzieren.

Diese Menge an Material zu bearbeiten und einzubauen war auch eine logistische Herausforderung. Statt alles vor Ort zu verarbeiten, entschieden sich die Spenglereien dafür, zwei Teams einzusetzen. Ein Zwei-Mann-Team bereitete in der Werkstatt die Chargen vor, schnitt und faltete die Bleche auf Mass, stanzt und formte die Anschlussbleche. Ein Drei-Mann-Team vor Ort baute in Etappen die Bleche ein. Dies geschah

in Koordination mit den Holzbauern, die ebenfalls die Halle segmentweise aufbauten. Das Bestreben war, die wertvolle Bausubstanz so schnell wie möglich unter Dach zu bringen. Die Dacharbeiten begannen erst mit einem Monat Verspätung, was jedoch teilweise wieder aufgeholt werden konnte.

Weil direkt neben der Halle der Fahrplanbetrieb der S-Bahn lief, musste ein Mitarbeiter ein spezielles SBB-Sicherheitstraining absolvieren. Zudem durften keine Baumaterialien auf dem Dach gelagert werden.

DAS GEHEIMNIS DES TRAUFAKASTENS

Weil das Dach um das Mass der aufgesetzten Stahlträger aufgedoppelt wurde, suchten die Architekten für die Dachkante nach einer speziellen Lösung. Zudem passte zu der riesigen Dachfläche kein Abschluss mit einer banalen Regenrinne. Die Kante sollte glatt und bündig abschliessen, natürlich das Regenwasser auffangen und ableiten, zusätzlich die elektrischen Leitungen aufnehmen und die Dachbedeckung hinterlüften.

Die Lösung ist ein speziell profilierter Traufkasten. An der Dachkante wurde eine Bügelkonstruktion montiert. Sie

dient als Halterung für die Regenrinne und die Rohre für die Elektrokabel. In die Bleche sind Öffnungen zur Wartung und Schlitze für die Hinterlüftung der Dachbedeckung eingestanz. Der Dachabschluss wird so zu einer glattflächigen formalen Einheit.

Der Wiederaufbau und die Nutzung der Perronhalle ist ein schönes Beispiel für eine geglückte Kooperation aller Beteiligten: den SBB, dem DVZO als Bauherr, den Architekten und Handwerkern sowie der Denkmalpflege. Die Perronhalle in Bauma ist kein Nachbau oder Rückbau nach alten Plänen, sondern ein Wiederaufbau unter Verwendung der historischen Bausubstanz. Was möglich war, wurde an originalen Teilen wieder eingebaut. Anderes wurde rekonstruiert, wieder anderes mangels überlieferter Dokumente neu interpretiert, ein architektonisch und funktionelles Ganzes von alt und neu – mit dem Segen der Denkmalpflege.

WEITERE INFORMATIONEN:

Scherrer Metec AG
Allmendstrasse 5
8027 Zürich 2
Tel 044 208 90 60
www.scherrer.biz
info@scherrer.biz



Die Perronhalle zwei Wochen vor der feierlichen Einweihung. Noch stehen Leitern und Gerüste herum, es wird überall gewerkelt, doch die Halle macht schon mächtig Eindruck. Die mit Zugstreben stabilisierte Dachkonstruktion benötigt keine mitigen Stützen, der Perron wirkt frei und grosszügig. Ganz bewusst wurden die ersetzten Teile ohne künstliche Alterung neben die historischen Teile gesetzt, Alt und Neu ergänzen sich in gemeinsamer Funktion. Nur im First, im offenen Bereich der Dachlaterne, lassen sich die Träger der verstärkenden Stahlkonstruktion erkennen.



Die Dachlaterne war nicht mehr erhalten und ist eine komplette Neukonstruktion nach den ursprünglichen Plänen, aber mit einem modernen Tragwerk.



Die Stirnfront der Zufahrtseite ist einfacher gestaltet. Doch auch hier zeugen die gusseisernen Beschläge von einer sorgfältigen, dekorativen Gestaltung.

A-I

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

_GTSM_Maggingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

ABLAUFENTSTOPFUNG

**Ablauf
 verstopft?
 24h Service
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

ISS KANAL SERVICES

...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- Fax 041 249 93 94
 messungen 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

DIGITALISIERUNG

**Schwyter
 Digital**

Wir begleiten Immobilien-
 Firmen auf dem Weg in die
 digitale Zukunft.

Schwyter Digital GmbH
 Heinz M. Schwyter
 Sandplatte 4
 8488 Turbenthal
 +41 79 4339534

ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

Sicherheit steht an erster Stelle, wenn es um Strom geht. Die regional organisierten Spezialisten der Certum Sicherheit AG prüfen Elektroinstallationen und stellen die erforderlichen Sicherheitsnachweise aus.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, 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**

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

INNENSANIEREN STATT HERAUSREISSEN!

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



...von den Erfindern der Rohrren-
 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

GARTEN

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



Flexo-Handlauf GmbH
 Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur
Gratis-Tel. 0800 04 08 04
 www.flexo-handlauf.ch

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

Hauswartungen

D. REICHMUTH GmbH

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

I

IMMOBILIENMARKT



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

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



Der Immobilienmarktplatz

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

IMMO
SCOUT24

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



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

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

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE
www.garaiio-rem.ch

GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 - garaiio-rem@garaiio.ch

IMMOMIG Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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

InterDialog SOFTWARE AG

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

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

MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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

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

Quorum Software

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

i.immob8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

SWISS MADE

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

W&W IMMO INFORMATIK AG

ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die Immobilienbewirtschaftung

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

INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE

Naef ANROSAN

...von den Erfindern der Rohrirennsanierung im Gebäude

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

L-Z

LEITUNGSSANIERUNG



Die Nr. 1 für Rohrrinnensanierungen von Trinkwasserleitungen

Lining Tech AG
Firststrasse 25
8835 Feusisberg
Tel. 044 787 51 51
Fax 044 787 51 50
info@liningtech.ch
www.rohrexperthen.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

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

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

TREPPEN-HANDLÄUFE

FLEXXO
Innovative Handlauf-Systeme

Sichere Handläufe innen und aussen

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur
Gratis-Tel. 0800 04 08 04
www.flexo-handlauf.ch

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



Vogelaustrasse 40, 8953 Dietikon
Tel.: 044 744 71 71, Fax 044 744 71 72
info@roth-kippe.ch, www.roth-kippe.ch

Produkte	Dienstleistungen
Wäschetrockner	Bauaustrocknungen
Luftentfeuchter	Winterbauheizung
Klimageräte	Wasserschadensanierung



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

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

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

WELLNESS-ANLAGEN

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



MY SAUNA AND SPA

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

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

kuingsauna
SWISS MADE

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Ressort Finanzen:

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

Ressort Aus- und Weiterbildung:

Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, 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, Brunastrasse 39, 8002 Zürich,
T 043 817 63 23, welcome@smk.ch,
www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: St. Jakob-Strasse 54, 4052 Basel, T 061 377 95 00,
kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel
T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

18.03.16 Sitzung
27.05.16 Sitzung
31.08.16 Sitzung
11./12.11.16 Klausur

Swiss Real Estate Forum

21.-23.01.16 Pontresina

Swiss Real Estate Campus

16.-18.10.16 Pontresina

SVIT Plenum

27.05.16 Lausanne

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Basel

11.01.16 Neujahrsapéro
BKB, Gare du Nord, Basel
03.02.16 BKB Eigenheimindex
Hotel Ramada Plaza, Basel
13.04.16 CS Immobilienstudie
10.05.16 Generalversammlung
Schützenhaus, Basel
02.12.16 Niggi-Näggi

Bern

7.-10.04.16 Eigenheimmesse Bern
19.05.16 Frühjahresanlass
15.09.16 Generalversammlung
2.-3.11.16 Immobilienstage Lenk

Graubünden

19.05.16 Generalversammlung

Ostschweiz

19.-20.2.16 Immozionale Thurgau
02.05.16 Generalversammlung
18.-20.6.16 Immo Messe Schweiz

Romandie

28.01.16 Déjeuner des membres
à Genève
04.02.16 Déjeuner des membres
à Lausanne
25.02.16 Déjeuner des membres
à Genève
03.03.16 Déjeuner des membres
à Lausanne
31.03.16 Déjeuner des membres
à Genève
07.04.16 Déjeuner des membres
à Lausanne

Solothurn

17.03.16 GV Solothurn
07.06.16 Fachvortrag Blüemli matt
Egerkingen
09.09.16 SVIT Day
17.11.16 Bänzenjass/Fondueplausch
Oberbuchsiten

Ticino

02.06.16 Assemblea Generale
San Bernardino

Zentralschweiz

20.05.16 Generalversammlung
23.06.16 Business-Lunch

Zürich

04.02.16 Stehlunch
03.03.16 Stehlunch
07.04.16 Stehlunch
8.-10.4.16 SVIT Immobilien-Messe

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

12.01.16 41. Lunchgespräch
08.03.16 42. Lunchgespräch

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

27.04.16 Assessment
04.05.16 Generalversammlung
22.09.16 Valuation Congress
28.10.16 Assessment

SVIT FM Schweiz

06.04.16 Real Estate Symposium
31.05.16 FM-Day, Horgen
21.09.16 Generalversammlung

Fachkammer STWE SVIT

21.04.16 Generalversammlung,
Zürich HB, Rest. Au Premier



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.

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**

JETZT
ÜBER
70 000
ANGEBOTE
ENTDECKEN!



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

Auch via App 