

# immobilia



## MARKUS STRECKEISEN

ÜBER RETAIL, BAHNHÖFE UND DESTINATIONEN – SEITE 04

<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Düstere Zeiten für Shoppingcenter .....	18
<b>IMMOBILIENRECHT.</b> Neuerungen im Sachen- und Bodenrecht.....	34
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Moderne Gebäudetechnik bietet viele Einsparpotenziale .....	43

## WENN GEBÜHREN ZUR STEUER WERDEN



**URS GRIBI**  
«Überrissene Notariatsgebühren sind ein weiterer Griff in die Taschen der Grundeigentümer.»

• Die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger des Kantons Zürich stimmen am 28. Februar über die Senkung der Grundbuchgebühren ab. Für den Grundbucheintrag einer Eigentumsübertragung sollen die Notariate nicht mehr 1,5, sondern nur noch 1 Promille des Verkehrswerts des Objekts einfordern dürfen.

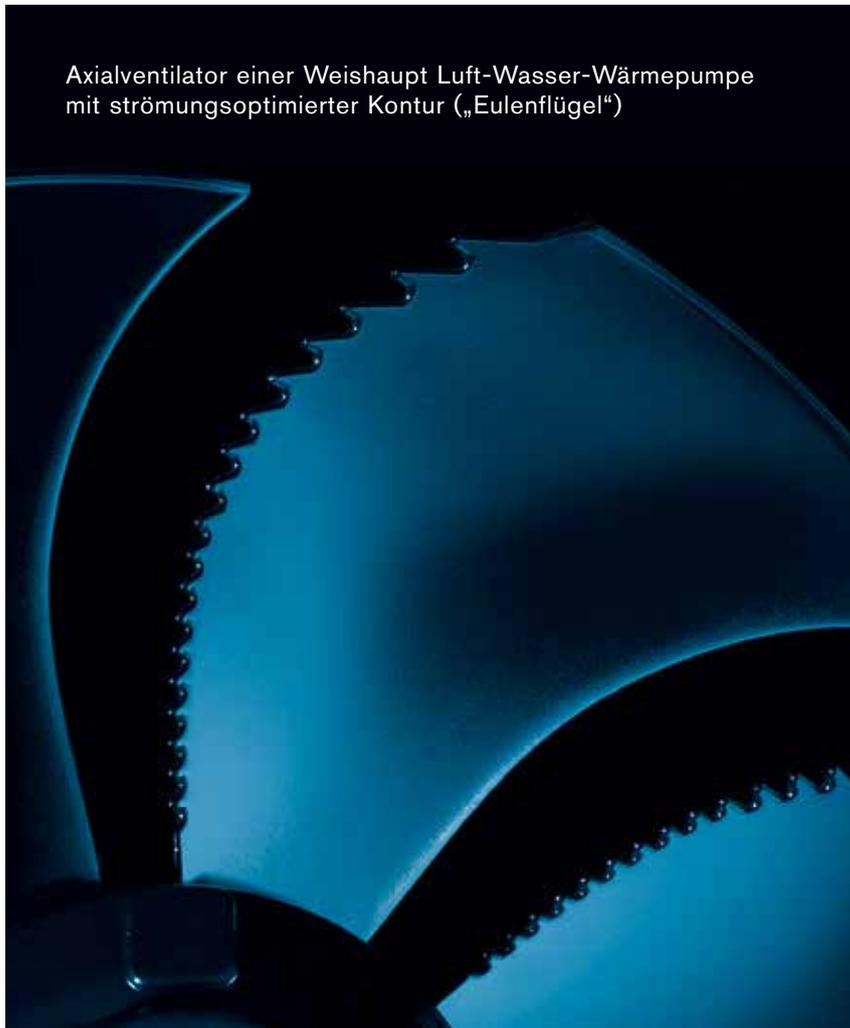
Die inzwischen abgetretene Finanzdirektorin Ursula Gut gab im Parlament freimütig zu, dass die Notariatsgebühren auch eine Steuerkomponente umfasse. Es geht also gar nicht darum, die Kosten des Notariatswesens nach dem Verursacherprinzip zu decken. Tatsächlich liegt der Deckungsgrad über 200%, womit die Einnahmequelle sogar wichtiger ist als die Deckung der Kosten. Der Kanton nutzt also sein Monopol schamlos zulasten der Grundeigentümer aus.

Auch dem Preisüberwacher sind die Auswüchse im Notariatswesen ins Auge gestochen. Stefan Meierhans hält Tarifkorrekturen in zahlreichen Kantonen für notwendig und begrüsst bereits früher beschlossene Anpassungen wie im Tessin oder im Kanton Neuenburg. Anders sieht das die Linke. Einmal mehr wird vom Referendumskomitee das Bild bemüht, bei Grundeigentümern handle es sich grundsätzlich um Reiche, die es sich leisten könnten und die nun noch mehr entlastet würden. Der Wunsch nach Wohneigentum ist aber nicht vermögens- oder einkommensabhängig, hohe Kosten machen es aber nur Besserverdienenden möglich, sich diesen zu erfüllen.

Wie die Abstimmung auch ausgehen mag: Nun wäre es an der Zeit, den Heimatschutz im Notariatswesen abzuschaffen und die kantonsübergreifende Freizügigkeit der Notare zu ermöglichen.

Ihr Urs Gribi •

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



## Die Kunst der leisen Kraft.

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

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH  
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870  
[www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch)

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Markus Streckeisen, Leiter Bewirtschaftung, SBB Immobilien  
(Bild: Urs Bigler)

**FOKUS**

**04 «VOM BAHNHOF ZUR DESTINATION»**  
Immobilia hat sich mit Markus Streckeisen, Leiter Bewirtschaftung SBB Immobilien, über Frequenz, Konversion und die Entwicklung der Verkaufsflächen am Bahnhof unterhalten.

**IMMOBILIENPOLITIK**

**10 KEINE ABTRETUNG DER MÄNGELRECHTE MEHR**  
Die Rechtskommission des Ständerates befürwortet wie diejenige des Nationalrates ein Verbot der Abtretung der Mängelrechte beim Verkauf von Eigentumswohnungen.

**13 DER MONAT IN DER IMMOBILIENPOLITIK**

**15 POLIT-KOLUMNE**

Am 28. Februar 2016 stimmen wir über die Sanierung des Gotthard-Strassentunnels ab. Nationalrat Thierry Burkart sagt, welche Argumente für ein Ja sprechen.

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**16 SPAGAT ZWISCHEN ON- UND OFFLINE**  
Eine aktuelle Studie bestätigt die unsichere Wirtschaftslage der Detailhändler.

**18 DÜSTERE ZEITEN FÜR SHOPPINGCENTER**  
Viele Experten gehen davon aus, dass sich die Situation der Shoppingcenter verschärfen wird. Der «Shoppingcenter Marktreport 2016» zeigt die Entwicklung im Detail.

**21 «DER MIETERMIX IST SEHR WICHTIG»**  
Patrick Stäuble, Geschäftsleiter Shoppi Tivoli, glaubt trotz Online-Handel an profitable Einkaufszentren.

**22 WER BIETET MEHR?**  
Auf den Luxusmeilen der Welt findet ein harter Kampf um Verkaufsflächen statt. Auch in Zürich und Luzern bekommen Hauseigentümer Spitzenmieten von über 15 000 CHF pro Quadratmeter.

**27 TRENDWENDE BEI DER MIETWOHNUNGSNACHFRAGE**  
Erstmals seit langer Zeit ist die Nachfrage nach Mietwohnungen wieder leicht rückläufig.

**28 MEHR BILDUNGSANGEBOTE SCHAFFEN**  
Ein Outsourcing von Dienstleistungen für Immobilien ist nur dann erfolgsversprechend, wenn die auslagernden Unternehmen über Bestellerkompetenz verfügen.

**30 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**RECHT**

**34 2015 IM SACHEN- UND BODENRECHT**  
Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst die Gesetzgebung von 2015 auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen. Dazu gibt er einen Überblick über neue Fachliteratur.

**BAU & HAUS**

**40 SCHUB FÜR GEBÄUDEAUTOMATION**  
Mit einer Modernisierung des Automationssystems können in Liegenschaften Energiekosten gesenkt werden. Ein neues Förderprogramm beschreibt die Potenziale.

**43 GEBÄUDETECHNIK BIETET POTENZIAL**  
Laut einer Studie des Bundesamtes für Energie liesse sich der Energieverbrauch in Gebäuden um 15% senken.

**46 NETZE FÜR DIE ZUKUNFT UMSTELLEN**  
Die Swisscom erneuert das Festnetz und legt mit der neuen IP-Technologie die Basis für das digitale Zeitalter. Dabei spielen die Immobilienbewirtschafter eine Schlüsselrolle.

**49 «GESCHÄFTSGEBÄUDE HABEN NACHHOLBEDARF»**  
Im Interview erläutert Benedikt Marbet, Inhaber von Marbet Immobilien, die All-IP-Umstellung aus Sicht eines Immobiliendienstleisters.

**IMMOBILIENBERUF**

**50 SEMINARE UND TAGUNGEN**

**52 BROCKI ALS BÜHNE**  
Die Prüfungsfeier der BP Immobilienvermarktung fand dieses Jahr im Zürcher Brockenhaus statt. Zwischen alten Möbeln und allerlei Krimskrams erhielten die Absolventen ihre Diplome.

**MARKTPLATZ**

**53 STELLENMARKT**

**56 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**

**62 BEZUGSQUELLENREGISTER**

**65 ADRESSEN & TERMINE**

**66 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

**SONDERBEILAGE «SWISS REAL ESTATE FORUM 2016»**

Vom 21. bis 23. Januar 2016 war Pontresina zum 11. Mal Kulisse für das Swiss Real Estate Forum. Unter dem Motto «Breaking Boundaries – Grenzen überwinden» sprachen unter anderem Ex-New-York-Bürgermeister Rudolph Giuliani, Fussballtorhüter Oliver Kahn und Hirnforscher Prof. Dr. Manfred Spitzer zum Publikum aus der Immobilienwirtschaft. In der Sonderbeilage der Immobilia können Sie sich den Spitzenanlass des SVIT noch einmal Revue passieren lassen oder sich bereits jetzt fürs 2017 «teasern» lassen.



**ZITIERT**



„Die grosse Herausforderung für Retailer ist es, ihre stationären Formate so rasch an die Nachfrage anzupassen, wie es sich die Kunden vom Online-Geschäft her gewohnt sind.“

**BEAT SEGER**

Partner Deal Advisory bei KPMG, Zürich



# «VOM BAHNHOF ZUR DESTINATION»

Immobilien hat sich mit Markus Streckeisen, Leiter Bewirtschaftung SBB Immobilien, über Frequenz, Konversion und die Entwicklung der Verkaufsflächen am Bahnhof unterhalten: Zwischen dem Bahnhof Entlebuch und dem Shopville im Hauptbahnhof Zürich zeigt sich das Spektrum der Herausforderungen im Retail.

IVO CATHOMEN\* ●

**– Um eine Vorstellung über die Grössenverhältnisse zu bekommen: Welcher Anteil im Bahnhofs- und Anlageportfolio von SBB Immobilien entfällt auf Retail?**

– Retail macht rund 40% des Mietertrags von SBB Immobilien aus und ist damit die wichtigste externe Ertragsquelle. Es folgen Büros und Praxen mit 15% und Parking mit 10%.

**– Und wie viel Umsatz erzielen Ihre Retailmieter?**

– Der gesamte Drittumsatz über alle Verkaufsflächen im Bahnhof- und Anlageportfolio beläuft sich auf rund 1,5 Mrd. CHF. Davon entfallen auf die neun grössten Bahnhöfe rund 1,3 Mrd. CHF oder 80% – der Hauptbahnhof Zürich allein mit 440 Mio. CHF. Bereits deutlich dahinter, da kleiner, folgen Bern, Basel, Luzern und Genf. Über alle Verkaufsflächen hinweg konnten wir gegenüber dem Vorjahr eine Umsatzsteigerung um 3% verzeichnen.

**– Und wie stehen Sie in Bezug auf die Quadratmeterumsätze?**

– Hier ist nicht Zürich, sondern Bern der Spitzenreiter: mit über 32 000 CHF pro Quadratmeter jährlich. Interessant ist aus Sicht der Produktivität ein Vergleich zu anderen Verkaufsflächen: Der Bahnhof St. Gallen, unsere Num-

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

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

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

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

Partner  



mer neun, erreicht gleich viel wie das Airport Shopping am Flughafen Zürich und bereits deutlich mehr als die Einkaufszentren Glatt, Neumarkt Altstetten und Sihlcity. Zugegebenermassen weist St. Gallen vorwiegend umsatzstärkere Kleinflächen auf. Und die erwähnten Shoppingcenter sind nur an sechs Tagen geöffnet.

**– Das Spitzenergebnis im Detailhandelsvergleich dürfte vor allem der Frequenz geschuldet sein.**

– Mit der Steigerung der Verkehrsleistung der SBB von 253 Mio. Personenfahrten im Jahr 2004 auf 430 Mio. Fahrten 2014 hat die Frequenz an den Verkaufsstandorten stark zugenommen. Zudem haben wir massiv in die stark frequentierten Standorte investiert – etwa in Zürich Hauptbahnhof, Genf Cor-

navin, Basel, Bern, Luzern und derzeit in St. Gallen, Zürich Oerlikon und Lausanne.

**„Kunden wollen in der Gastronomie neue Konzepte. Es braucht einen «Wow-Effekt».»**

**– Sind Kleinflächen grundsätzlich umsatzstärker?**

– Die höchsten Umsätze pro Quadratmeter erreichen wir generell mit Lebensmittel-, Kiosk- und Take-away-Verkaufsstellen. Die hohe Produktivität eines Take-away mit 15 bis 20 Quadrat-

metern kann von grossflächigen Shops nur mit einer extrem kompakten Gestaltung annähernd erreicht werden. Bei-

spiele hierfür sind Migros und Coop im Zürich Hauptbahnhof. Das Bekleidungssegment liegt naturgemäss deutlich tiefer, weil die Produkte hier präsentiert werden müssen. Wer im Modegeschäft über 20 000 CHF Umsatz pro Quadratmeter erreicht, arbeitet hervor-

ragend. Dies ist auch der Grund, weshalb Bern in der Flächenproduktivität vor dem Hauptbahnhof Zürich liegt, wo wir ein Vollsortiment über alle relevanten Branchen anbieten.

**– Das heisst, dass Sie mit einem Vollsortiment bewusst «Umsatzeinbussen» in Kauf nehmen?**

– Wir können auf grösserer Fläche nicht einfach mehr vom Gleichen anbieten. Zudem wird der Umsatzbenchmark am Hauptbahnhof durch die grossflächigen Restaurants im Erd- und Obergeschoss belastet. Diese klassische Gastronomie


**INTERNET STORE. CH**

**Ungesetzlich günstig**  
 3 BESR US Legal 1000er Preis CHF 60.–  
\* ohne MwSt.



auf grosser Fläche ist im Vergleich zu anderen Nutzungen weniger produktiv. Unter anderem deshalb werden wir diese in den kommenden Jahren umbauen. Mit dem Wandel von der klassischen, bedienten Gastronomie hin zu kompakten, neuen Konzepten und Non-Food werden wir den Quadratmeterumsatz deutlich steigern. Dabei darf aber keinesfalls vergessen gehen, dass ein attraktives und vielseitiges Gastronomieangebot entscheidend zur Aufenthaltsqualität beiträgt.

**–Hat bediente Gastronomie am Bahnhof generell keinen Platz mehr?**

–Doch, aber nur noch an den grössten Bahnhöfen, konkret an den fünf umsatz- und frequenzstärksten. Dort haben wenige bediente oder teilbediente Restaurants auch künftig ihre Berechtigung. Diese fünf Standorte haben Shoppingcenter-Charakter, bei allen andern steht Convenience im Vordergrund. Insgesamt stellen wir fest, dass unsere Kundinnen und Kunden moderne Gastronomiekonzepte wünschen. Ein gelungenes Beispiel hierfür ist das neue Tibits im

Bahnhof Luzern. Obwohl im 1. Stock, wird es täglich von über 1000 Personen frequentiert. In der bedienten Gastronomie sind solche Zahlen kaum erreichbar, da der Gästewechsel konzeptbedingt länger dauert.

**„Die Wertsteigerung des Portfolios ist eine klare Vorgabe des Konzerns. Das geht nur über Erträge.“**

**–Kommen Konsumenten wegen des Angebots in den Bahnhof oder zielen Sie vor allem auf Passagiere ab?**

–Zürich, Bern, Basel, Luzern und Genf Cornavin wollen wir als Treffpunkte und Zielorte in der Stadt positionieren – als «Third Place» oder Lebensknotenpunkt. Bei allen anderen geht es um die rasche Verpflegung und Versorgung auf der Reise. Sie haben das Potenzial zu einer De-

stination klar nicht. Anders sieht es bei den Anlageobjekten aus, beispielsweise in der Europaallee. Dort ermöglichen die Gastronomie und der abwechslungsreiche Nutzungsmix eine Destinationsrolle.

**–Wie schaffen Sie es, die hohe Frequenz in Umsatz zu konvertieren?**

–Hier sind unsere Mieter und wir gleichermaßen gefordert. Wir müssen den Bedürfnissen des Publikums das richtige Angebot gegenüberstellen. Über alle Bahnhöfe machen die Reisenden den Hauptanteil der Kunden aus. Diese wollen wir möglichst gut abholen, in die Läden holen und ihre täglichen Bedürfnisse in der Mobilitätskette integriert anbieten. An den grössten Standorten wollen wir zudem klar zusätzliches Publikum aus dem Bahnhofumfeld anziehen. Bisher haben wir uns darauf beschränkt, den Mix und die bevorzugten Partner zu bestimmen, überliessen die Mieter aber sich selbst, wenn es darum ging, Frequenz in Umsatz zu konvertieren.

**–Was ist heute anders?**

–Wir suchen vermehrt die transparente und direkte Zusammenarbeit mit den Mietern, um die Quadratmeterumsätze zu steigern, beispielsweise durch Flächen- und Sortimentsoptimierungen, Steuerung des Personenflusses oder Verkürzung der Warte- und Bedienzeiten. So erreichen wir hundertfach im Kleinen in der Summe eine erhebliche Verbesserung. Entscheidend ist die Erkenntnis, dass man nur gemein-

sam vorankommt und dabei auch gegenseitig Zahlen und Erkenntnisse auf den Tisch legen muss. Bei grossen Konkurrenten ist das nicht immer ganz einfach.

**–Können Bahnhöfe überhaupt Erlebnisqualität erreichen?**

–Hier sehe ich grosses Entwicklungspotenzial. Wir messen durch Befragungen laufend wichtige Parameter. Bei der Beurteilung der Einkaufsmöglichkeiten sind wir auf einer Skala von 1 bis 100 bei über 80 Punkten. Besser geht es kaum. Auch hinsichtlich Beleuchtung erreichen wir mittlerweile konstant hohe Werte um 79. Unbefriedigend sind wir aber punkto Sicherheitsgefühl und Sauberkeit mit jeweils

74 Punkten. Hier haben wir andere Voraussetzungen als ein Shoppingcenter. Ebenso sind Temperatur und Luftzug ein Manko. Wir prüfen deshalb, wo wir zielgerichtet durch forcierte bauliche Massnahmen eine bessere Aufenthaltsqualität schaffen können. Wichtig sind überdies Materialisierung, Sitzgelegenheiten, moderne WC, Bike-Parkanlagen und Wartesäle. Trotz alledem werden wir nie die Aufenthaltsqualität eines Shoppingcenters erreichen. Wir müssen da-

» **Gastronomie hat eine Schlüssel-funktion für Verkaufsflächen.»**

mit umgehen und unsere Vorteile nutzen. An einem Christkindmarkt muss es beispielsweise winterlich kühl sein, damit ein solcher authentisch wirkt. Das gereicht uns dann in der Bahnhofshalle des Zürcher HB wiederum zum Vorteil.

**–Damit bleiben die Shop-Türen als Barriere erhalten.**

–Ja, das ist klimatisch nicht anders zu erreichen. Shop-übergreifende Verkaufszonen sind nur im Rahmen eines Gesamtumbaus denkbar.

**–Gibt es Konzernvorgaben, was das Verkaufsflächenangebot betrifft?**

–Die Eignerstrategie gibt uns vor, dass wir die grössten Bahnhöfe zu Dienstleistungszentren mit attraktiven kommerziellen Angeboten ausbauen. Darüber hinaus werden wir an qualitativen und quantitativen Zielen wie finanzielles Ergebnis, Marktpositionierung, Kunden- und Personalfriedenheit, Sicherheit und Nachhaltigkeit gemessen.

**–Ist es somit in der Kompetenz von SBB Immobilien, welche Bahnhöfe aufgewertet werden?**

–Innerhalb der finanziellen Vorgaben entscheiden wir autonom. Auslöser für eine Aufwertung sind in der Regel an grossen Bahnhöfen der Ausbau der Bahninfrastruktur oder mögliche Umnutzungen bestehender Gebäude und Flächen. Wir prüfen in diesem Zusammenhang seitens SBB Immobilien stets das Potenzial der betroffenen Standorte.

**–Wie steht es um die vielen kleineren Bahnhöfe? Können diese rentabel betrieben werden?**

–An mittleren und kleineren Bahnhöfen sind Verkaufsflächen häufig mit dem Ticketverkauf der SBB kombiniert. Die Abteilung Personalverkehr überprüft diese Standorte aber aufgrund der Verschiebung zum Online-Ticketverkauf regelmässig. Fällt dieser Teil weg, kann es für die Betreiber finanziell manchmal eng werden. Wir haben aber seit mehreren Jahren gute

Erfahrungen mit der Umnutzung von Bahnhofsgebäuden in Convenience-Shops oder Kioske gemacht und damit auch viel zur Belegung der Bahnhöfe beigetragen.

**–Wie viele Bahnhöfe sind von einer solchen Entwicklung betroffen?**

–Im Rahmen einer Gesamtplanung mit SBB Infrastruktur haben wir rund 500 kleinere Bahnhöfe überprüft. Viele erwirtschaften keinen positiven Ergebnisbeitrag. An rund 100 Standorten verlieren wir aus Immobiliensicht sogar Geld. Dort müssen wir neue Lösungen suchen, teilweise über ganze Streckenabschnitte. Das geht von der Suche neuer Nutzungen und Mieter bis hin zum Abbruch von Bahnhöfen. Diese Herausforderungen betreffen häufig auch denkmalpflegerische Aspekte, die wir mit Unterstützung unserer SBB-internen Denkmalpflegeabteilung aktiv mit den Kantonen angehen.

**–Das bedeutet aber auch geringere Mietzinseinnahmen.**

–Ein kleines Reisebüro oder ein Fahrlehrer zahlen natürlich nie die gleiche Miete wie ein avec-Franchisenehmer. Eine Neupositionierung oder Schliessung bedeutet für unsere Abteilung, dass wir den Ertrag anderswo kompensieren müssen. Primär stehen bei solchen Entscheiden aber die Ergebniswirkung und das Erscheinungsbild für unsere Kundinnen und Kunden im Vordergrund.

**–Spüren Sie die Verlagerung in den Online-Handel?**

–Flächenbereinigt sind unsere Umsätze im vergangenen Jahr im Vergleich

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE LUZERN**

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

**MAS Immobilienmanagement**

Start 12. Lehrgang: 7. September 2016

Info-Veranstaltung: 15. März 2016, 17:45 Uhr, Au Premier, Zürich

Konferenz

**Real Estate Asset und Investment Management**

6. April 2016, IFZ, Zug

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



● **BIOGRAPHIE**

**MARKUS STRECKEISEN**

(\*1973) eidg. dipl. Immobilien-treuhänder und Master Real Estate Management HWZ, ist Leiter Bewirtschaftung bei SBB Immobilien und Vorstandsmitglied des Swiss Council of Shopping Centers SCSC. Seine berufliche Laufbahn führte ihn bei den SBB aus dem betrieblichen Kerngeschäft zum Bereich Immobilien, wo er in verschiedenen Bereichen und Funktionen tätig war. ●

zum Vorjahr um 1,5% zurückgegangen. Vergleichbare, flächenbereinigte Werte zum gesamten Detailhandel gibt es nicht, aber wir dürften damit besser dastehen als der stationäre Handel insgesamt. Ein Teil des Rückgangs ist kon-

» Der Trend zum Shopping als Freizeitbeschäftigung drückt tendenziell auf die Verkäufe.«

junkturrell bedingt, ein gewisser Teil ist auf den Trend zum Online-Shopping zurückzuführen. Mit unserem Nutzungsmix mit einem Schwergewicht im Food-Bereich sind wir insgesamt weniger stark exponiert als andere Verkaufsstandorte. Besonders betroffen sind Non-Food-Bereichen wie beispielsweise Bücher/Presse, Textil und Unterhaltungselektronik. Wenn vom Detailhandelsumsatz der Schweiz von rund 100 Mrd. CHF von derzeit 7% künftig in einigen Branchen

bis zu 30% in den Online-Handel und ins Ausland fließen, muss uns das aber auch zu denken geben. Welchen Mehrwert können wir bieten, damit der Kunde trotz Online-Shopping noch in die Läden kommt?

– **Wie lautet Ihre Antwort darauf?**

– Einerseits wird es eine Verschiebung im Nutzungsmix hin zu mehr Beratung, Gesundheitsangeboten und Dienstleistung geben. Andererseits versuchen wir neue Wege mit einer Kombination aus Online- und Präsenzhandel zu

gehen, beispielsweise mit Pickup-Stationen von Händlern, die wir in die Mobilitätskette der Reisenden integrieren. Der SBB Speedyshop im HB Zürich ist ein Beispiel hierfür. Gemeinsam mit der Migros und der Post ermöglichen wir es den Reisenden, ihre Lebensmittel nur 30 Minuten nach Bestellung an der Abholstation mitzunehmen. Damit kann ich beim Umsteigen einkaufen und verpasse den Anschlusszug oder das Tram nicht. Etwas breiter gefasst ist der «Bahnhof

der Zukunft» für SBB Immobilien ein grosses Thema. Wir befassen uns intensiv mit Trends, die wir in unsere Strategie und künftige Projekte aufnehmen wollen. ●

**SBB IMMOBILIEN: FAKTEN UND ZAHLEN**

(Stand 2014)

**Immobilienportfolios:**

Bahnhöfe, Anlageobjekte und Bahnproduktion

**Kommerzielle Flächen (Immobilien):**

15,3 Mio. m<sup>2</sup>

**Anzahl Immobilien:**

4000 (davon 3500 Gebäude)

**Mietverträge:** 35 600

**Drittumsatz Retail:**

1,5 Mrd. CHF (37% Lebensmittel/Getränke, 21% Restaurants/Take-aways, 12% Gesundheit/Körperpflege, 10% Kiosk/Tabakwaren, 6% Elektronik/Foto/Musik, 14% Diverses)

**Mietertrag:** 417 Mio. CHF

**Mitarbeiter (Vollzeitäquivalent):**

817 (davon 334 RailClean)

**Investitionen 2015–2020:**

3,2 Mrd. CHF



**\*IVO CATHOMEN**

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

# Für ein Verbot der Abtretung

Die Rechtskommission des Ständerates befürwortet wie diejenige des Nationalrates ein Verbot der Abtretung der Mängelrechte beim Verkauf von Eigentumswohnungen. Damit geht die parlamentarische Initiative von Nationalrätin Petra Gössi in die Ausarbeitung.



Die Wahrnehmung von Mängelrechten ist für Käufer von Eigentumswohnungen ein hürdenreicher Weg. Eine Initiative soll Erleichterung bringen (Foto: 123rf.com).

IVO CATHOMEN •

**ZUSTIMMUNG DER RECHTSKOMMISSION.** Die Kommission für Rechtsfragen des Ständerates (RK-S) hat an ihrer Sitzung vom 2. Februar 2016 der parlamentarischen Initiative der Schwyzer FDP-Nationalrätin Petra Gössi zugestimmt, wonach es den Verkäufern von Eigentumswohnungen künftig verboten sein soll, die Mängelrechte gegenüber Subunternehmern an die Käufer abzutreten. Diese verpönte, aber gleichwohl verbreitete Praxis führt dazu, dass die Käufer – zumeist Laien – die Mängel am Werk gegenüber den Subunternehmern des Verkäufers geltend machen müssen. Dies verursacht grossen Aufwand, weil den Käufern die nötigen Dokumente und Grundlagen fehlen oder der Subunternehmer nicht mehr greifbar ist. Was bleibt, sind Kosten für Gutachten, Rechtsberatung – und schliesslich für die Behebung des Schadens aus der eigenen Tasche. Auch die Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT hat mehrfach auf die Übervorteilung der Stockwerkeigentümer hingewiesen.

Gemäss Auskunft von Petra Gössi war die Unterstützung ihres Vorhabens im Vorfeld aber nicht vorbehaltlos, was darauf schliessen lässt, dass eine verbindliche Regelung zulasten der Generalun-

**» Käufer gehen davon aus, dass durch die Mitwirkung des Notars an der öffentlichen Beurkundung auch für die inhaltliche Ausgewogenheit des Vertrags gesorgt sei. Das ist ein Trugschluss.«**

PROF. DR. HUBERT STÖCKLI, AUTOR DES GUTACHTENS «BAUHERRSCHAFT UND BAUMÄNGEL» ZUHANDEN DES BUNDESAMTES FÜR JUSTIZ, 2013

ternehmer und Verkäufer nicht überall gleich gut ankommen. Auch in Notariatskreisen war die Begeisterung offenbar nicht unbegrenzt. Petra Gössi, Juristin und Mitglied des Vorstandsausschusses

des HEV Schweiz, weiss aber den Hauseigentümergeverband hinter sich, der den Vorstoss in einer Stellungnahme unterstützt. Dieser sei aber kein HEV-Initiative, betont Petra Gössi.

konkret geht es im Vorschlag zur Anpassung des Artikels 219 OR darum, dass der Käufer einer neuen Eigentumswohnung das unabdingbare Recht erhalten soll, vom Verkäufer die unentgeltliche Beseitigung von Mängeln zu verlangen. Dabei sind dem Verkäufer solche Mängel innert 60 Tagen ab der Entdeckung anzuzei-

gen. Für die Mängelrechte gelten weiterhin die Verjährungsfristen nach Gesetz oder nach SIA-Regeln.

Für die Fachkammer Stockwerkeigentum ist die Initiative ein Schritt in die richtige Richtung. Allerdings bedauert Kammerpräsident Michel de Roche, dass nicht auch das Thema der Mängelrechte an gemeinschaftlichen Gebäudeteilen aufgegriffen worden ist (siehe dazu ImmoBilia vom November 2015). Das Fehlen einer Rechtspersönlichkeit erfor-

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



dert bei Mängeln an Dach, Fassade, Fenster und dergleichen den Umweg über die Stockwerkeigentümerversammlung und die Vertretungsermächtigung einzelner Eigentümer. Im Weiteren stellt Michel de Roche zur Diskussion, warum nicht das Mängelrecht im Bau an und für sich angepasst und stattdessen Stockwerkeigentümer eine Sonderstellung erhalten sollen. Nach seiner Meinung taucht das Problem überall dort am Bau auf, wo Laien ein Generalunternehmen beauftragen.

Die Beschränkung auf das spezifische Thema der Rechteabtretung im Stockwerkeigentum ist gemäss Petra Gössi der politischen Praxis geschuldet. Für ein Paket aus verschiedenen Anpassungen wäre das Risiko des Widerstandes von verschiedenen Seiten grösser.

**LANGER WEG.** Mit dem Entscheid der RK-S geht das Geschäft nun wieder zurück in die nationalrätliche Kommission, welche die Gesetzesänderung binnen zweier Jahre mittels einer Subkommission oder unter Beizug der Verwaltung ausarbeitet und in die Vernehmlassung schickt. Anschliessend wird sie wiederum darüber befinden. Dieser Prozess kann gemäss Auskunft des Parlamentsdienstes aufgrund der Zahl der hängigen Geschäfte durchaus auch mehr Zeit in Anspruch nehmen oder – und danach sieht es im Moment aus – mit der ebenfalls pendenten parlamentarischen Initiative des vormaligen Nationalrates Markus Hutter (FDP, ZH) «Für faire Rügefristen im Werkvertragsrecht» zusammengelegt werden, was den Prozess beschleunigen würde. ●

## Für alle, die grosse Pläne haben

**St.Gallen, 18.–20.03.2016**

Eigentum, Umwelt, Energie, Bau und Renovation  
Eintritt frei · [immomesse.ch](http://immomesse.ch)

Patronat  

Veranstalter  Olma Messen St.Gallen

TKF

# Der Immobilien- Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 750 Spezialisten, an 24 Standorten, aus einer Hand.

Für uns sind strategische Beratung und Positionierung, Planung, Bau, operativer Betrieb, Revitalisierung und Verkauf einer Immobilie keine isolierten Abläufe, sondern zentrale Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Gesamtprojekt.

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



**SCHWEIZ**

**KOMMISSION LEHNT «ELEKTROHEIZUNGS-GESETZ» AB**

Die Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Ständerates (UREK-S) lehnt die Motion der betreffenden nationalrätlichen Kommission ab, wonach der Bundesrat zu beauftragen sei, dem Parlament in Zusammenarbeit mit den Kantonen gesetzliche Rahmenbedingungen zu unterbreiten, damit die heute noch bestehenden Elektroheizungen bis spätestens 2025 grösstenteils durch effizientere Heizsysteme ersetzt werden. Das Anliegen sei bei der Beratung zur Vorlage der Energiestrategie berücksichtigt worden und teilweise bereits in Umsetzung begriffen.



**DELEGIERTE GENEHMIGEN MANTELVERTRAG**

Die Delegierten des Schweizerischen Baumeisterverbands haben Mitte Januar der Verlängerung des Landesmantelvertrags (LMV) für das Bauhauptgewerbe zugestimmt. Damit tritt die Verhandlungslösung, auf die sich der Baumeisterverband und die Gewerkschaften im Dezember geeinigt haben, per sofort in Kraft, und der Landesmantelvertrag wird bis Ende 2018 verlängert. Anstelle von Lohnerhöhun-

gen einigten sich beide Parteien auf eine Erhöhung der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge zur Sicherung des Rentenalters 60 im Bauhauptgewerbe.



**ZÜRICH**

**KUNDENFREUNDLICHERE BAUBEWILLIGUNGSVERFAHREN**

Weil die Anforderungen an die Baubewilligungsverfahren in den letzten Jahren immer komplexer geworden sind, hat die Stadt Zürich die internen Prozesse überarbeitet. In Zukunft sollen die Verfahren koordinierter, verlässlicher und rascher verlaufen. Dafür hat die Stadt eine neue elektronische Plattform für die Erstellung von Bauentscheiden eingeführt, auf die alle beteiligten Ämter zugreifen können. Zudem will der Stadtrat eine Anlaufstelle («Helpline») für Bauherrschaften einrichten, die Probleme bei der Umsetzung von Auflagen haben. Weiter wurde die Rolle der Kreisarchitekten gestärkt, damit sich die Gesuchsteller nur noch an eine zentrale Anlaufstelle wenden müssen.



**LUZERN**

**WEG FREI FÜR PILATUS-ARENA**

Die Realisierung der Sport- und Eventhalle «Pilatus-Arena» in Luzern rückt näher. Das Stadtparlament hat beschlossen, ein 13 000 m<sup>2</sup> grosses Grundstück in der Nähe der Allmend an die Eberli Sarnen AG zu verkaufen, die dort die Saalsporthalle bauen will. Die Gesamtinvestitionen belaufen sich nach heutigen Schätzungen auf rund 200 Mio. CHF, davon soll die Sporthalle ungefähr 30 Mio. CHF kosten. Fi-

nanziert wird die Arena durch Beiträge von Kanton (4 bis 6 Mio. CHF aus dem Swisslos-Sportfonds), Bund (3 Mio. CHF aus dem Nationalen Sportanlagenkonzept NASAK) und privaten Investoren. Am 28. Februar entscheidet das Luzerner Stimmvolk über den Landverkauf. Läuft alles nach Plan, wird die Pilatus-Arena im Herbst 2019 eröffnet.



ANZEIGE

Die Dienstleistungen der Vebego AG

**So individuell, wie Sie es wünschen**

Facility Service nach Mass.



**Save the date!**

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.kammer-fm.ch](http://www.kammer-fm.ch)  
e-mail: [kammer-fm@svit.ch](mailto:kammer-fm@svit.ch)

Real Estate Symposium

# Real Estate 2016

## Digitale Immobilienwelt: Zukunft oder bereits Realität?

**Mittwoch, 6. April 2016**

Kultur- und Kongresszentrum TRAFO, 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

## SANIERUNGSTUNNEL BESTE LÖSUNG AM GOTTHARD

● Am 28. Februar 2016 stimmen wir über die von Bundesrat und Parlament erarbeitete Bestvariante für die notwendige Sanierung des Gotthard-Strassentunnels ab.

Heute kreuzen sich im Gotthard-Strassentunnel auf einer Strecke von rund 17 Kilometern Lastwagen und Autos auf engstem Raum. Im Vergleich mit 19 anderen europäischen Strassentunnels bezüglich Tunnelsicherheit wurde der Gotthard an den Schluss der Rangliste gesetzt.

Nur ein Sanierungstunnel macht aus dem gefährlichen Tunnel mit Gegenverkehr und ohne Pannestreifen ein Tunnelsystem mit modernsten Sicherheitsstandards. Es ist unverständlich: Der neue Bahntunnel durch den Gotthard erfüllt höchste Sicherheitsansprüche. Beim Strassentunnel wollen die Gegner nicht einmal die heute international üblichen Sicherheitsstandards.

Mit dem Bau des Sanierungstunnels kann die alte

Tunnelröhre saniert werden, ohne die Strassenverbindung unterbrechen zu müssen. Umwegverkehr über die Alpenpässe am San Bernardino, Simplon, Gotthard oder am Grossen Sankt Bernhard wird so verhindert. Und der Kanton Tessin bleibt dank des Sanierungstunnels stets erreichbar.

Gegner des Sanierungstunnels fordern eine provisorische Verladelösung – ohne dauerhaften Nutzen. So unbestritten die Notwendigkeit der Sanierung ist, so unbestritten ist auch, dass der Gotthard-Strassentunnel jeweils alle 30 bis 40 Jahre saniert werden muss. Mit anderen Worten: Jede nachfolgende Generation wird gezwungen sein, wiederum in eine provisorische Verladelösung zu investieren.

Das kostet unsere Nachkommen nicht nur viel Geld, sondern sie müssen auch wertvolles Kulturland im Umfang von rund 20 Fussballplätzen je Verladestation bereitstellen. Denn während der Sanierungsdauer müssten

sämtliche Lastwagen und Personenwagen auf die Schiene verladen werden. Und dafür braucht es riesige Verladestationen, welche die Landschaft für Jahre verunstalten.

Weiteres gravierendes Manko: Die Verladelösung hat nur zwei Drittel der Kapazität des Strassentunnels. Die Verladestationen wären damit von Anfang an vollkommen überlastet.

Hinzu kommt ein rechtliches Risiko. Kein Kanton wird die Kulturland fressenden Verladestationen und den damit verbundenen massiven Mehrverkehr aufnehmen wollen. Die Platzierung der Verladestationen droht durch langwierige rechtliche Auseinandersetzungen mit ungewissem Ausgang stark verzögert oder sogar unmöglich zu werden.

Die Vorteile des geplanten Sanierungstunnels überwie-

gen somit klar. Dieser stellt einen realen Mehrwert in Form eines Bauwerks dar. Er verbessert bzw. hält die Verfügbarkeit der Nord-Süd-Achse – auch für kommende Sanierungen – aufrecht. Und schliesslich erhöht er die Sicherheit für die Verkehrsteilnehmer. Mehrverkehr durch den Gotthard ist hingegen durch Gesetz und Verfassung ausgeschlossen. ●

### POLIT-KOLUMNE

In der Polit-Kolumne berichten eidgenössische Parlamentarier über aktuelle Debatten, Standpunkte, Abstimmungen und den Politikalltag in Bern.



THIERRY BURKART  
ist Nationalrat FDP, Baden.

## «Unterfordert?»

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

Weitere Infos unter: [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

  
SWISS REAL ESTATE SCHOOL

# Spagat zwischen On- und Offline

Die Shoppingcenter-Analyse des Immobiliendienstleisters Wincasa bestätigt die unsichere Wirtschaftslage. Chancen bestehen in der geschickten Kombination von On- und Offline.



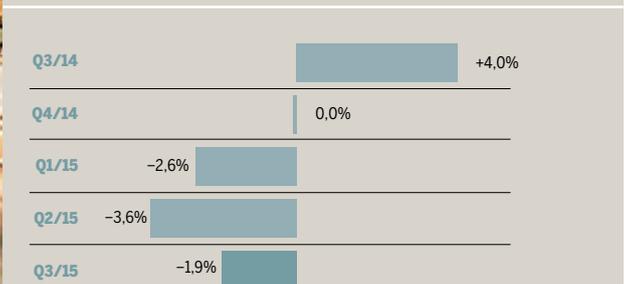
## VERÄNDERUNG DER FLÄCHENPRODUKTIVITÄT

Produktivität in CHF/m<sup>2</sup>, Veränderung Q3/15 geg. Q3/14 in %, nominal

		+/- in %
Warenhäuser/Lebensmittel	7100	-5.6
Bekleidung	4300	-0.7
Schuhe/Lederwaren	3500	-4.1
Medien	8400	-4.0
Bijouterie/Optik	9400	-5.9
Coiffure/Kosmetik	10300	1.6
Hobby/Freizeit/Sport	3500	-11.9
Gastronomie	7000	-1.4
Dienstleistungen	14300	-11.4
Durchschnitt	7500	-5.3

## UMSATZENTWICKLUNG IM DETAILHANDEL

im Vergleich zum Vorjahresquartal



Der Rückgang der preisbereinigten Umsätze im Vergleich zum Vorjahresquartal um 1,9% zeigt mit einer Differenz von 2,1 Prozentpunkten (PP) zum nominalen Wert nachdrücklich den Beitrag der Preisentwicklung am Ausmass des Rückgangs des Gesamtumsatzes. Die negative Teuerung relativiert beispielsweise erneut mit einem Plus von 2,1% für die Branche Medien das mit -6,1% negative nominale Ergebnis. Hervorzuheben ist ferner die Entwicklung der Bekleidungsbranche, die sich nach zwei Quartalen mit einem Absatzminus von je ca. 8% mit 1,6% Rückgang im 3. Quartal etwas stabilisiert hat. Die Branche Dienstleistungen erzielte preisbereinigt 11,7% weniger Umsatz als im Vorjahresquartal, wofür vor allem die Zahlen der Reisebranche verantwortlich sind.

Die sinkenden Preise für Konsumgüter relativieren den Umsatzrückgang des Detailhandels. Es bleibt aber ein geringerer Umsatz.

**RED. • NICHT SCHLECHT, ABER AUCH NICHT RICHTIG GUT.** Vor einem Jahr konnten für das 3. Quartal mit einem nominalen Umsatzplus von 3,4% positive Zahlen vermeldet werden. Das legt für das 3. Quartal 2015 eine anspruchsvolle Vergleichsbasis. Denn während letztes Jahr die Fussball-WM noch Umsatz brachte, sorgten ungünstige Verkaufstage und die grosse Hitze im Sommer 2015 für weniger erfolgreiche Geschäfte. Gegenüber dem Vorquartal (-5,2%) schneidet das 3. Quartal besser ab. Allerdings ist trotz all dieser berechtigten Relativierungen der Trend im ganzen Jahr negativ – und zwar, weiss Philipp Schoch, «verlaufen die Trends von Umsatz und Flächenproduktivität weitgehend im Gleichschritt rückläufig».

Am härtesten betroffen sind nach Angaben der Research-Abteilung von Wincasa die Bereiche Hobby, Freizeit, Sport und Dienstleistungen. Diese Entwicklung ist nicht nur im Umsatz, sondern auch bei der Flächenproduktivität spürbar: Diese ging in den genannten Bereichen jeweils um über 11% zurück. «Bei der Outdoor- und Reisebranche ist mehr noch als andernorts ein Umdenken gefragt, das bereits begonnen hat», ist sich Philipp Schoch sicher. In diesem grundsätzlichen Wandel gelte es vor allem den gekonnten Spagat zwischen On- und Offline-Handel zu üben. Der stationäre Einzelhandel ist seit längerem vom wachsenden E-Commerce gefordert.

**NEUE EINKAUFSERLEBNISSE SCHAFFEN.** Für Prognosen ist es noch früh, aber Fach-

leute gehen davon aus, dass es für den Einzelhandel in naher Zukunft schwierig bleibt. Dazu Philipp Schoch, Bereichsleiter Center Management von Wincasa: «Mit Innovation und kreativen Aktionen lassen sich gute Einkaufserlebnisse schaffen.» Wincasa ist daran, Shopperlebnisse für die neue Generation zu testen. So rüstet der Shoppingcenter-Betreiber der Schweiz seine Center mit sogenannten Beacons aus. Das sind kleine Sender, die technikaffinen Kunden per Smartphone bei ihrer Shoppingtour Informationen und Tipps zuspielden.

Quelle: Shopping Center Analyse Wincasa.



## *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](http://www.immomigsa.ch/jobs)

# Düstere Zeiten für Shoppingcenter

Viele Experten gehen davon aus, dass sich die Situation der Shoppingcenter und des Detailhandels bezüglich Umsatzrückgang, Flächenreduktion und Filialschliessungen weiter verschärfen wird. Der «Shoppingcenter Marktreport 2016» bestätigt diesen Trend.

## HANDLUNGSBEDARF FÜR ENTWICKLER UND BETREIBER VON SHOPPINGCENTERN

Skala: 1 – kein Handlungsbedarf, 2 – Handlungsbedarf, 3 – grosser Handlungsbedarf.

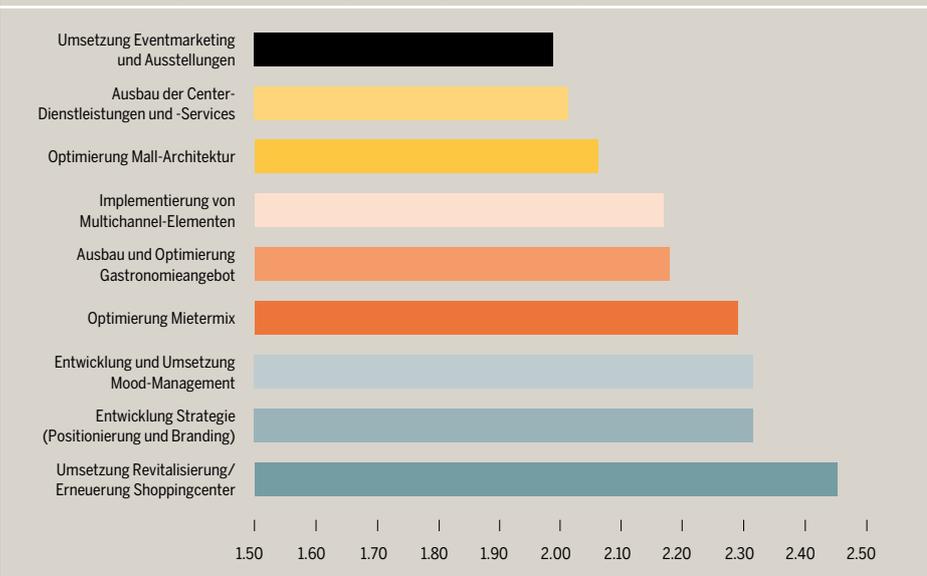


Bild: Das Shoppi Tivoli in Spreitenbach ist mit über 150 Geschäften und rund 80 000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche das grösste Einkaufszentrum der Schweiz.

**RED.** ● **RÜCKBLICK 2015.** Bis Juni 2015 verlor der Schweizer Detailhandel gemäss GfK Switzerland rund 1,9% gegenüber der Vorjahresperiode. Zum Vergleich: Im ersten Semester 2014 lagen die Umsätze noch um +1,4% gegenüber der Vergleichsperiode im Jahr 2013.

Als treibender Faktor für diese Entwicklung wird der Einkaufstourismus verantwortlich gemacht. Denn seit der Aufhebung des Euro-Franken-Mindestkurses im Januar 2015 hat der Einkaufstourismus im grenznahen Ausland nochmals einen neuen Schub erhalten. Insbesondere Lebensmittel und Drogerieartikel kaufen Schweizer derzeit gerne im grenznahen Ausland ein.

Als Motiv für den Einkauf im Ausland wird laut einer Studie der Universität Sankt Gallen der günstigere Preis, die Erhältlichkeit anderer Produkte als in der Schweiz und die grössere Auswahl genannt. Der geschätzte Verlust durch die Einkäufe im Ausland für die Schweizer Detailhandelsbranche wird auf circa 9 Mrd. CHF geschätzt.

**NEUE KONZEPTE GESUCHT.** Sowohl der klassische Einzelhandel als auch die Shoppingcenter erleben momentan durch die teilweise hohen Umsatzeinbussen

sehr schwierige Zeiten. Es sind mehrere Gründe, die zu den teilweise massiven Verlusten geführt haben. Einige der Betroffenen müssen ein- bis zweistellige Umsatzrückgänge hinnehmen, bei anderen geht es um die nackte Existenz.

**„ Rund 60% der befragten Experten erwarten im stationären Handel in den nächsten zwei bis drei Jahren tiefere Umsätze. Das sind 69% mehr als noch vor einem Jahr.“**

Der Branche wird zunehmend bewusst, dass gewohnte Denk- und Verhaltensmuster keine Gültigkeit mehr haben und die Spielregeln durch neu dazugekommene Teilnehmer wie E-Commerce, Online-Handel und Multichanneling, aber auch durch das veränderte Konsumverhalten der Gesellschaft neu definiert werden.

Es scheint klar zu werden, dass es kein Zurück gibt und es nicht mehr so sein wird, wie es einmal war. Deshalb müssen sich Handel und Shoppingcenter diesen neuen Regeln anpassen und

sich bei dem grossen Spiel und dem noch grösseren Kampf um den Kunden und Konsumenten neu erfinden. Die grössten Herausforderungen in der Shoppingcenter-Branche sind nachfolgend beschrieben.

**MOBILITÄT UND ERREICHBARKEIT.** Shoppingcenter und Shopping-Destinationen müssen für den Kunden einfach, schnell und bequem erreichbar sein, und zwar sowohl mit dem Auto, als auch mit den öffentlichen Verkehrsmitteln, dem Velo und zu Fuss. Der Kunde wird bei der Wahl, welches Center er besuchen möchte, eine unkomplizierte Erreichbarkeit sehr hoch gewichten.

**ÖFFNUNGSZEITEN.** Die moderne Gesellschaft und entsprechend auch die Konsumenten möchten «alles, und wenn



möglich, sofort». Shoppingcenter werden immer mehr auch zu Freizeitdestinationen, wo Unterhaltung, Erlebnis und «Socialising» neben dem rationalen «Einkaufen» eine immer grössere Rolle spielen. Es erscheint daher logisch, dass sich die Öffnungszeiten moderner Shopping-, Leisure- und Entertainment-Center den Bedürfnissen und Möglichkeiten der Gesellschaft anpassen müssen. Sie sollten entsprechend dann offen sein, wenn die Menschen Freizeit haben.

**MULTICHANNELING.** Um mit den Kunden von heute zu kommunizieren, muss man sie auch auf allen Kanälen erreichen können. Die Gesellschaft ist es heutzutage gewohnt und erwartet es, auf allen möglichen Kanälen angesprochen zu werden. Deshalb ist die Präsenz auf diesen «Channels» auch für ein Shoppingcenter wichtig, um mit seinen Kunden ei-

ne Omnichannel-Beziehung aufzubauen und zu pflegen.

**HOSPITALITY-MANAGEMENT.** Heute geht die Entwicklung vom Shoppingcenter-Management zum Hospitality-Management. Moderne «State of the Art»-Shoppingcenter empfangen ihre Kunden mit Welcome-Desks, Concierges und Valet-Parking. Gezielte Services und Dienstleistungen wie gekühlte Schliessfächer, Lounges oder Heimliefererservice runden das Ganze ab. Damit bieten sie einen relevanten Mehrwert und geben den Besuchern das Gefühl, tatsächlich willkommen zu sein. ●

Quelle: Shoppingcenter Marktreport 2016, StoffelZurich, [www.stoffelzurich.ch](http://www.stoffelzurich.ch)



Wir machen Immobilien profitabler.

## Livit Real Estate Management

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

Andreas Ingold, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Livit AG Real Estate Management  
Altstetterstrasse 124 Postfach 8048 Zürich [www.livit.ch](http://www.livit.ch)

Livit

Real Estate Management



## 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 68.00
- Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.00

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 68.00
- weitere Adressen: CHF 38.00

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](mailto:info@edruck.ch) mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2.5% MWST

# «Der Mietermix ist sehr wichtig»

Patrick Stäuble, Centerleiter und Vorsitzender der Geschäftsleitung vom Shoppi Tivoli in Spreitenbach, ist davon überzeugt, dass man trotz Online-Handel ein profitables Einkaufszentrum betreiben kann.

## RED. • **– Welches sind momentan die grössten Herausforderungen an das Management von Shoppingcentern generell und bei Ihnen im Shoppi Tivoli?**

– Dem Kunden den Mehrwert des stationären Handels aufzuzeigen. Einen anderen, interessanten Mietermix bieten als in anderen Einkaufszentren oder im Internet vorhanden ist. Das Center-Management muss die Nebenkosten generierenden Tätigkeiten überprüfen, um auch in dieser Hinsicht für internationale wie nationa-

Denner und auch einen Aldi, ebenfalls unter einem Dach. Der Kunde kauft heute nicht nur noch bei einem Brand ein, sondern er möchte die komplette Auswahl an einem Ort haben. Und das bieten wir. Man kann also sagen, dass sich die vielfältige Eigentümerschaft des Centers auch positiv auf das Angebot auswirkt, da wir nicht nur aus einem Holz geschnitzt sind. Weiter kann die Infrastruktur des Centers als USP angesehen werden. Mit drei völlig verschiedenen konzipierten Malls heben wir uns von anderen Einkaufszentren bereits archi-



» Die sofortige Verfügbarkeit der Waren und eine persönliche Beratung sind unsere grössten Chancen.«

PATRICK STÄUBLE

le Brands als Vermieter attraktiv zu sein. Center-Events und/oder Werbung müssen zur richtigen Zeit und mit den richtigen Instrumenten umgesetzt werden, um den Kunden erreichen zu können.

## **– Wo sehen Sie die grössten Chancen, aber auch die grössten Gefahren für die Schweizer Shoppingcenter und für das Shoppi Tivoli?**

– Die grössten Chancen liegen in der Dienstleistung Verkauf. Wir müssen lernen, wieder gerne Dienstleister zu sein und mit Freude zu verkaufen. Die sofortige Verfügbarkeit der Waren oder eine persönliche, gute Beratung sind die grössten Chancen. Die grösste Gefahr stellen die Hindernisse dar, die wir in der Schweiz haben wie beispielsweise Überregulierungen, Öffnungszeiten und Angst vor Investitionen wegen Parkplatzbeschränkungen. Aber auch der starke Franken, die grosse Reisetätigkeit der Schweizer sorgt für einen Abwanderung der Umsätze.

## **– Das Shoppi Tivoli ist ja das grösste Shoppingcenter der Schweiz. Hat das Shoppi Tivoli auch weitere USP?**

– Wir haben die grösste Auswahl an Fashion Brands unter einem Dach, kein anderes Einkaufszentrum kann dies bieten. Im Food-Bereich haben wir Migros, Coop,

tektonisch ab und bieten der Kundschaft drei andersartige Welten.

## **– Welche Massnahmen zur langfristigen Erfolgssicherung für das Shoppi Tivoli gewichten Sie persönlich am höchsten?**

– Der Mietermix ist wie mit Sicherheit für jedes Shoppingcenter einer der wichtigsten Punkte.

Dazu gehört auch ein vielfältiges Gastronomieangebot, das es dem Kunden ermöglicht, zu verweilen. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, wie schon erwähnt, das Verkaufspersonal. Ich appelliere an die Arbeitgeber, die Arbeitsbedingungen für ihre Angestellten attraktiv zu halten, damit diese wiederum den Spass an der Arbeit nicht verlieren und weiterhin der Kundschaft mit Freude und Kompetenz beratend zur Seite stehen.

## **– Wie beurteilen Sie die Entwicklung weg vom reinen Einkaufszentrum (Konsumtempel) hin zum Freizeit- und Erlebnis-Center, und wohin entwickelt sich das Shoppi Tivoli diesbezüglich?**

– Ob ein Einkaufszentrum durch ein Kino oder Schwimmbad attraktiver ist, hängt vom Standort ab. Wir eröffnen ab Ende November zwar das «FlowerPower30» mit einem innovativen Fitness- und Wellnessangebot, dennoch wird das Shoppi Tivoli auch weiterhin in erster Linie für die Beschäftigung «Shoppieren» stehen. Wir konzentrieren uns auf die Vielfalt nationaler wie internationaler Brands. Abgerundet wird die Kernkompetenz mit einem abwechslungsreichen Angebot in der Gastronomie und dem Personal-Shopping.

## **– Wie schätzen Sie persönlich die Entwicklung der Gesellschaft in Bezug auf das Konsumverhalten ein?**

– Das Konsumverhalten ist viel individueller geworden. Flexibilität der Anbieter wird grossgeschrieben, denn wenn der Kunde etwas will, will er es am besten gleich sofort. Er kauft dementsprechend dann ein, wenn er Zeit und vor allem Lust hat. Zudem ist der Kunde auch preissensibler geworden, da die Vergleichsmöglichkeiten grösser geworden sind.

## **– Bezeichnen Sie E-Commerce oder Online-Shopping als Konkurrenz für Shoppingcenter?**

– Ja, sicher. Es ist aber auch eine Chance. Wer hat nicht schon einmal etwas bestellt, das er dann doch nie verwendet oder zurückgeschickt hat? Was im Online-Shopping ganz klar fehlt, ist die persönliche Beratung. Ein Tipp von Mensch zu Mensch, besprechen, diskutieren, testen, tasten, anziehen, anfühlen, ausprobieren und sich dabei wohlfühlen. Diese Vorteile müssen Shoppingcenter den Konsumenten weiterhin schmackhaft machen.

## **– Wo sehen Sie den grössten Handlungsbedarf beim Detailhandel?**

– Im stationären Handel einzukaufen bietet dem Kunden viele Vorteile, aber keine Frage, neue Konzepte müssen entwickelt werden, und die digitalen Kanäle müssen in den stationären Handel integriert werden. Die Preispolitik in der Schweiz sollte definitiv überarbeitet werden. Aber nicht nur Politiker und Anbieter alleine müssen einen Schritt machen. Auch ein Schritt seitens Kundschaft wäre natürlich schön. Ein Schritt in Richtung Schweizer Anbieter und nicht über die Grenze.

## **– Wie wichtig ist Gastronomie für Ihr Center?**

– Sehr wichtig. Der Kunde möchte zwischen oder nach dem Einkaufen etwas essen oder trinken und sich austauschen. Das Ambiente spielt dabei eine ebenso wichtige Rolle wie die Abwechslung im Angebot selbst.

## **– Warum lohnt sich ein Besuch im Shoppi Tivoli?**

– Wir sind eines der grössten Einkaufszentren mit einem sehr guten Ladenmix. Ausserdem bieten wir unseren Kunden regelmässig stattfindende Events, genügend Parkplätze und attraktive Öffnungszeiten, und zwar von Montag bis Samstag von 9 bis 20 Uhr. ●

# Wer bietet mehr?

Auf den Luxusmeilen der Welt findet ein harter Kampf um Verkaufsflächen statt. Auch in Zürich und Luzern bescheren chinesische Touristen vielen Hauseigentümern Spitzenmieten von über 15 000 CHF pro Quadratmeter.



Gefragte Adressen: Das Ambassadeurs-Gebäude am Luzerner Kapellplatz und der «Peterhof» an der Zürcher Bahnhofstrasse stehen für Luxusshopping.

**MARC-CHRISTIAN RIEBE\*** • .....  
**UMSATZ VON 1,6 MIO. CHF PRO TAG.** Global werden am Place Vendôme in Paris, der Shopping Mall Plaza 66 in Shanghai und am Schwanenplatz in Luzern die meisten Luxusuhren verkauft. Den weltweiten Rekord aller Boutiquen führt Bucherer in Luzern an mit einem Umsatz von rund 1,6 Mio. CHF pro Tag, also über 500 Mio. CHF jährlich. Dies hat zur Folge, dass die Mieten sowie die Ertragswerte der Liegenschaften am Grendel stark und in einem Fall sogar bis zum Zehnfachen gestiegen sind.

Vom Luzerner Erfolg beflügelt eröffnete Bucherer vor zwei Jahren am Pariser Boulevard des Capucines, in unmittelbarer Nähe zum exquisiten Place Vendôme, der Opéra und den weltberühmten Warenhäusern Printemps und Lafayette, auf über 2000 m<sup>2</sup> das weltweit grösste Uhrengeschäft. Inzwischen tummeln sich jährlich rund 1 Mio. Urlauber aus dem Reich der Mitte in der französischen Hauptstadt. Aus Branchenkreisen ist jedoch zu hören, dass sich Lafayette und Printemps gegen den Einzug des Schweizer Uhrenhändlers gewehrt haben und die Reiseunternehmen weiterhin die beiden Kaufhäuser am Boulevard Haussmann ansteuern.

Übertroffen wird Paris in dieser Hinsicht jedoch mit mehr als 5 Mio. Tagesauf-

gehalten und 1 Mio. Übernachtungen pro Jahr von einer Stadt mit knapp 80 000 Einwohnern: Luzern. Während indische Touristen zunehmend als Paare oder Familien kommen, reisen die meisten Chinesen gruppenweise an. Bis zu 120 Reiseautos pro Tag laden die Touristenscharen am zentral gelegenen Schwanenplatz aus. Von dort starten die Kaufwilligen, die mit Einkaufslisten ihrer Freunde und der ganzen Familie ausgestattet sind, in die umliegenden Luxusuhren-Geschäfte, um oftmals gleich Dutzende Luxusuhren zu erstehen.

**HONG KONG GLEICHAUF MIT LUZERN.** Luzern ist für Swatch-Chef Nick Hayek «das neue Hong Kong», wie er schon mehrfach sagte, denn Chinesen geben in Luzern durchschnittlich rund 2000 CHF für Uhren aus. Deshalb wollen immer mehr Uhrenmarken nun in Luzern ihren Shop eröffnen. Für geeignete Lokale werden hohe Schlüsselgelde geboten.

In den vergangenen drei Jahren haben rund um den Schwanenplatz Cartier, Codex, Embassy, Hublot, Jaeger-LeCoultre, Kienzle, Panerai, Patek Philippe, Swarovski, Tag Heuer, Vacheron Constantin und Zenith ihre Boutiquen eröffnet. Auch Longines und Piaget eröffneten im ehemaligen Mövenpick Restaurant am Gren-

del und werden ebenfalls von Bucherer betrieben. An dieser Stelle hat die Vormieterin ebenfalls einen lukrativen Millionenbetrag für die Ablöse des Mietvertrags erhalten.

Kurz vor Weihnachten hat im vergangenen Jahr auch Les Ambassadeurs die fünfte Schweizer Boutique im ehemaligen Geschäft von Musik Hug am Schwanenplatz eröffnet. In Kürze wird IWC Schaffhausen am Grendel die Fläche von Jaeger-LeCoultre übernehmen, nachdem diese wiederum den Store von Paul Kehl (PKZ) für eine Miete von 1,8 Mio. CHF ohne Schlüsselgeld erhalten hat. Die Liegenschaft eines Eigentümers aus der Ostschweiz wurde kürzlich für rund 40 Mio. CHF verkauft.

**BIETERKAMPF UND HANDWECHSEL AN DER ZÜRCHER BAHNHOFSTRASSE.** Die weltweit grösste Reise-Website TripAdvisor zeigt, wie wichtig das Thema Shopping ist: In der Rangliste der Wahrzeichen Zürichs steht die Bahnhofstrasse an erster Stelle – vor dem Bellevue, dem Seebad Utoquai und dem Uetliberg.

Wenn ein Ladenlokal an der Shoppingmeile angeboten wird, löst dies regelmässig einen Bieterkampf aus, so wie es auch an der Bahnhofstrasse bei dem ehema-

ligen Teppichhaus Vidal und dem alten Hermès-Geschäft der Fall war. Hunderte nationale und internationale Filialisten reichten Gebote bei der Hauseigentümerin Credit Suisse ein. Der Zuschlag für die ehemalige Hermès-Boutique ging schliesslich an die Chronometrie Beyer, die hier nun eine Patek-Philippe-Boutique betreibt. Den Zuschlag für das Vidal-Geschäft erhielt die zur Swatch-Gruppe gehörende Marke Breguet, was Nick Hayek ein paar Mio. CHF Key Money wert war. Schräg gegenüber von diesen beiden Geschäften eröffnete Bucherer in der früheren Douglas Parfümerie, im Gebäude der Clariden Leu gelegen, mit Audemars Piguet und Jaeger-LeCoultre. Zuvor erhielten auch schon Piaget den Zuschlag bei Blumen Krämer, Rolex im Haus zum Schweizer Eidgenoss und IWC bei Juwelier Gut. Auch hier flossen jeweils mehrere

Millionen Schlüsselgelder. Diese grosse Nachfrage hat zur Folge, dass die Spitzenmieten bei Juweliergeschäften mittlerweile bei über 15 000 CHF pro m<sup>2</sup> Netto-Verkaufsfläche jährlich angelangt sind. Schlüsselgelder werden dabei über die Vertragslaufzeit miteinberechnet.

Das Unwahrscheinliche trat vor etwas über einem Jahr ein, als bekannt wurde, dass der Peterhof der Credit Suisse mit den Mietern Grieder und Louis Vuitton für geschätzte 450 Mio. CHF in Cash an die Swatch Group verkauft wurde. Bisher hat sich Nick Hayek in Schweigen gehüllt, was seine Pläne für diese Liegenschaft sind. Doch schon zwei Jahre zuvor begann die Credit Suisse ihr Tafelsilber mit dem Gebäude der ehemaligen Schweizer Volksbank für 390 Mio. CHF und den Hauptsitz Uetlihof für 2 Mrd. CHF zu verschern.

Auch die Zürcher Kantonalbank verschenkte mindestens 100 Mio. CHF an die Swiss Life, als sie dieser die beiden Liegenschaften der Schweizer Eidgenossenschaft für «einen Apfel und ein Ei» mit rund 200 Mio. CHF verkaufte. Zuvor kamen die Mieter auch noch in den Genuss von vorzeitigen Mietvertragsverlängerungen, die auf dem Mietniveau aus dem Jahr 2000 basierten.

**ZÜRCHER BAHNHOFSTRASSE MIT ÜBER 20 NEUEN STORES UND EINEM TRAURIGEN KAPITEL.** In den vergangenen fünf Jahren haben an der Zürcher Bahnhofstrasse beispielsweise Audemars Piguet, Bally, Breguet, Graff Diamonds, Hermès, Hublot, Jaeger-LeCoultre, IWC Schaffhausen, Jimmy Choo, Omega, Patek Philippe, Rolex und Stefano Ricci, Swatch, Tissot, Trois Pommes, Van Cleef & Arpels sowie Zara neue Bou-



## Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

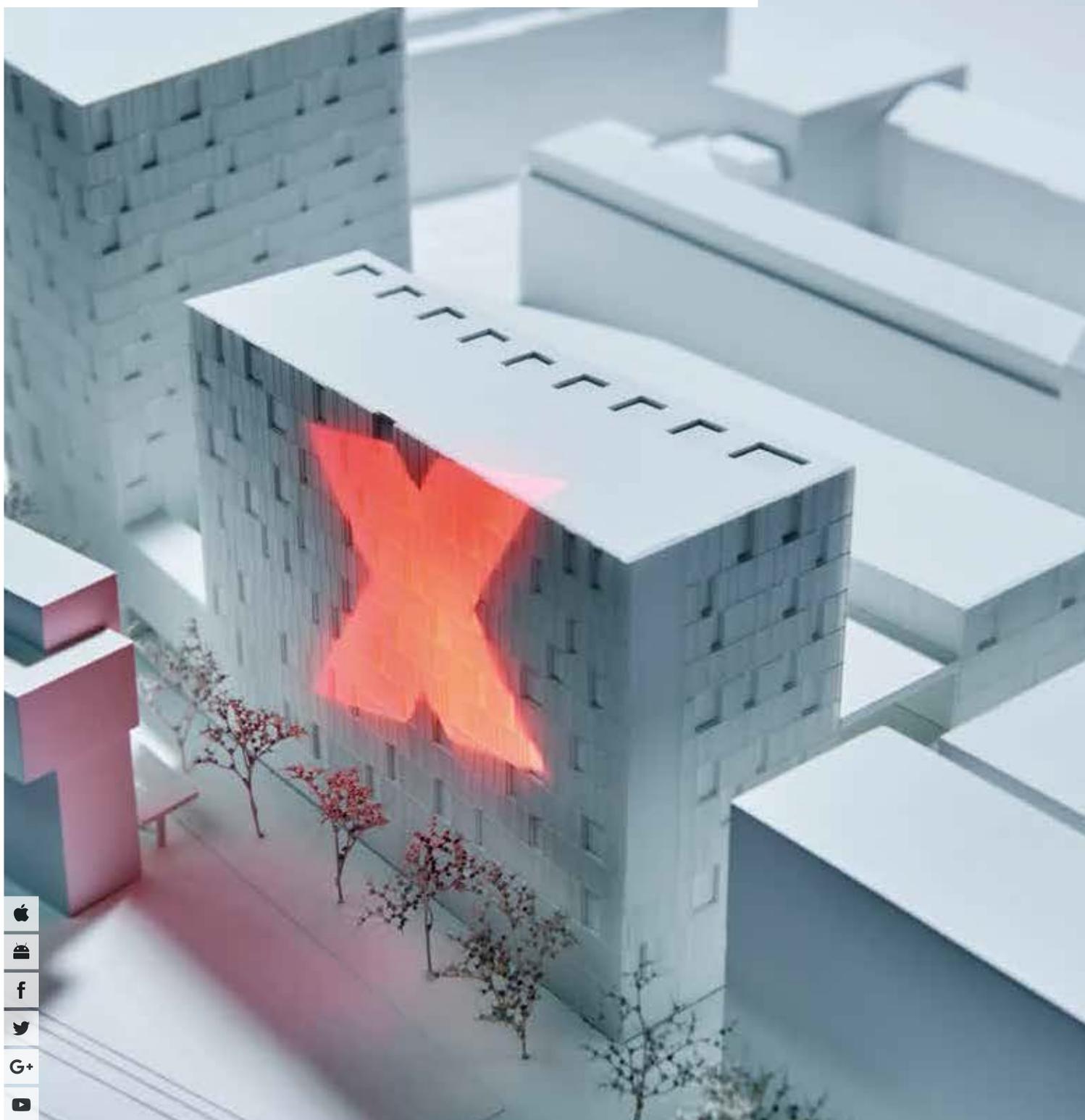


eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

# Gemeinsam erfolgreich.



Wir bieten massgeschneiderte  
Lösungen für Ihre Immobilien-  
projekte. [homegate.ch](http://homegate.ch), Ihr  
Vermarktungsberater mit dem X.

**X homegate.ch**  
Der Immobilienmarktplatz



Franz Carl Weber, an der Zürcher Bahnhofstrasse um 1910.

tiquen eröffnet. In den Startlöchern für neue, bereits angemietete Geschäfte stehen aktuell Dolce & Gabbana, Rituals und Zara Home sowie Prada, das an den Vormieter über 20 Mio. CHF Key Money für den Einstieg in dessen günstigen Mietvertrag bezahlte.

Van Cleef & Arpels konnte die Familien Gschwend und Bindella überzeugen, dass diese anstatt mit dem Multibrandkonzept Zett-Meyer besser mit einem Monomarkenkonzept fahren und so deutlich höhere Einnahmen haben werden. Die EFG Bank freut sich nicht nur über die visuelle Aufwertung Ihrer Empfangshalle mit glitzernden Diamanten durch Graff Diamonds, sondern noch viel mehr über mehr als 1 Mio. CHF Mieteinnahmen jährlich. Hublot konnte nach über einjähriger Verhandlungsdauer Les Millionnaires davon überzeugen, zwei Jahre vor Ablauf des Mietvertrags auszuziehen. Zara erwirtschaftet im ehemaligen Bally Capitol-Gebäude jährlich weit über 50 Mio. CHF und kann deshalb eine Miete von über 10 Mio. CHF berappen. Bei Apple steuert der Umsatz wohl bald auf die 120 Mio. CHF Marke zu, was eine Quadratmeterleistung von 285 000 CHF bedeutet.

Ein trauriges Kapitel schliesst Denner-Erbe Philippe Gaydoul genauso ab, wie er den Eishockey-Club Kloten verkauft hat, nämlich ohne ein Statement. Sein Grossvater Karl Schwenk würde sich wahrschein-

lich im Grabe umdrehen, wenn er wüsste, dass sein umtriebiger Enkel das Traditionsunternehmen Franz Carl Weber aus der Liegenschaft an der Bahnhofstrasse rausgeschmissen hat. Die Gier nach Geld kann es wohl nicht sein, denn mit EHC Kloten, Fogal, Hanhart, Jet Set und Navyboot hat Gaydoul geschätzte 200 Mio. CHF in den Sand gesetzt, wobei die Miete von Franz Carl Weber unter 5 Mio. CHF pro Jahr lag und er diese in der aktuellen wirtschaftlichen Lage wohl kaum mehr erzielen wird.

» Man könnte die Zürcher Bahnhofstrasse jederzeit drei Mal neu vermieten.«

**GLOBALISIERUNG DER EINKAUFMEILEN UND DER FRANKEN-SCHOCK.** Schmuck, Uhren und Mode sind Ausdruck für Luxus. Auch die Zürcher Bahnhofstrasse ist eine Luxusmeile und mit ihrer Strahlkraft gleichermassen ein Taktgeber nicht nur für die Schweizer Einkaufsstrassen, sondern auch für die globale Immobilienlandschaft. Bekanntlich gibt es an der New Yorker Fifth Avenue, der Londoner

Bond Street und auf den Pariser Champs-Élysées fast ausschliesslich Luxus-Fashion, Diamanten oder Uhren, aber niemand klagt darüber. Im Gegenteil, die Bewohner dieser Weltstädte sind stolz auf ihre Prunk- und Prachtmeilen und gehen dort gerne flanieren. Umsätze von bis zu 160 000 CHF pro Quadratmeter und Jahr weckten in der Vergangenheit das Interesse der weltweit führenden Juweliers auch an der Bahnhofstrasse eine Boutique zu eröffnen, denn die Juweliers und Uhrengeschäfte bestreiten mittlerweile auch in der Limmatstadt die Hälfte ihres Umsatzes mit den chinesischen Touristen. Dies bescherte den Hauseigentümern folglich weltweite Spitzenmieten, was künftig wohl nicht mehr in diesem Ausmass der Fall sein wird.

Nach dem 15. Januar 2015 hat sich die Detailhandelslandschaft komplett geändert. Kein Mensch hätte sich vorstellen können, welche Folgen die Massnahme der Schweizer Nationalbank haben wird, geschweige denn, dass diese überhaupt so abrupt hätte kommen können. Aber wir stehen erst am Anfang dieser Krise und der Bereinigung des überhitzten Schweizer Marktes. Viele alt eingesessene Detailhändler können noch auf ihre Ersparnisse zurückgreifen und so der Krise trotzen. Wie das Ende 2016 aussehen wird, vermag heute noch niemand zu sagen.

Dennoch kann man davon ausgehen, dass noch zwei Dutzend Geschäfte der Zürcher Bahnhofstrasse, der Genfer Rue du Rhône sowie rund um den Schwanenplatz in Luzern in den kommenden Jahren von internationalen Filialisten übernommen werden. Die Hauseigentümer können sich daher auf die Vergoldung ihrer Immobilien und die Mieter auf Ablössummen freuen. ●



**MIT GOLD GEPFLASTERT**

Erschienen 2015 im Offizin Verlag, Zürich, 192 Seiten, gebunden mit Schutzumschlag und Fotos. ISBN 978-3-906276-32-8, 29 CHF. Weitere Informationen unter [www.mitgoldgepflastert.com](http://www.mitgoldgepflastert.com)



**\*MARC-CHRISTIAN RIEBE**

Der Autor ist CEO und Gründer der Zürcher The Location Group.

# Genug von Kalkproblemen?

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



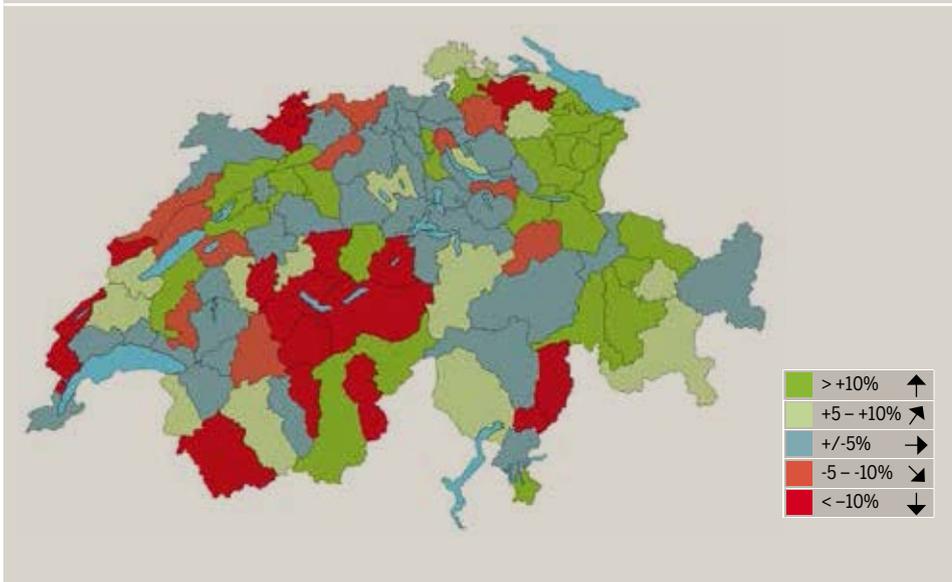
[www.kalkmaster.ch](http://www.kalkmaster.ch)  
[info@kalkmaster.ch](mailto:info@kalkmaster.ch)

# TRENDWENDE BEI DER MIETWOHNUNGSNACHFRAGE



## VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN

im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Reamatch360



**Erstmals seit langer Zeit ist die Nachfrage nach Mietwohnungen in der Schweiz wieder leicht rückläufig. Die mässigen Wirtschaftsaussichten sowie ein Rückgang der Zuwanderung trugen das ihrige dazu bei.**

Der Mietwohnungsmarkt war für Vermieter und Investoren in den vergangenen Jahren ein problemloser Markt. Jahr für Jahr stieg die Nachfrage nach Mietwohnungen an und sorgte dafür, dass sich die Leerstän-

de trotz einer erheblichen Bautätigkeit in engen Grenzen hielten. Daran könnte sich in Zukunft allerdings etwas ändern, zumindest dann, wenn sich die gegenwärtig zu beobachtende Trendwende bei der Mietwohnungsnachfrage bestätigt. Schweizweit ist die Zahl der Nachfrager nach Mietwohnungen in den vergangenen zwölf Monat nämlich erstmals seit langem wieder zurückgegangen, auch wenn der Rückgang mit rund minus 1% nicht dramatisch ausfiel.

Betroffen von diesem Rückgang waren auch die grossen Arbeitsmarktzentren, allen voran der Grossraum Basel. Aber auch in den Wirtschaftsgrossräumen Zürich und Genfersee waren stagnierende bis rückläufige Nachfragerzahlen zu beobachten. In weiten Teilen des Juras und des Alpenraums ging die Mietwohnungsnachfrage ebenfalls zurück. Von der Trendwende betroffen waren praktisch alle Mietwohnungssegmente, einzig bei den Kleinstwoh-

nungen (1-1.5-Zimmer bzw. <40 Quadratmeter) konnten noch steigende Nachfragerzahlen verzeichnet werden.

Ob die zu beobachtende Trendwende tatsächlich in einen ausgeprägten Abwärtstrend münden wird, dürfte nicht zuletzt von der Konjunkturentwicklung abhängen. Die gegenwärtigen Prognosen deuten eher darauf hin, dass sich die Mietwohnungsnachfrage auf hohem Niveau stabilisieren könnte.

## NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF pro Monat	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
- 1500	43691	→
1500 - 2000	22105	→
2000 - 2500	17920	↘
2500 - 3000	9157	↑
3000 - 3500	5224	↗
3500 -	6193	↘

## NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
1 - 1.5	11964	↗
2 - 2.5	28320	→
3 - 3.5	41462	→
4 - 4.5	43893	→
5 - 5.5	29391	→
6 - 6.5	14084	→

## NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
- 40	6048	↑
40 - 80	9307	↘
80 - 120	25857	→
120 - 160	25843	→
160 - 200	13075	→
200 -	6812	→

# Mehr Bildungsangebote schaffen

Ein Outsourcing von Dienstleistungen für Immobilien ist nur dann erfolgsversprechend, wenn die auslagernden Unternehmen im Ausschreibungsprozess über spezifische Bestellerkompetenz verfügen – diese These vertritt der SVIT FM.



GIUSEPPE SANTAGADA\* •

**BESTELLERKOMPETENZ IST GEFRAGT.** Der Erwerb von Leistungen und Ressourcen ist ein zentraler Erfolgsfaktor beim Bereitstellen und Betreiben von Immobilien über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Die Beschaffungs- oder Bestellerkompetenz ist darum eine unabdingbare Kernkompetenz des erfolgreichen Immobilienmanagements. Aus diesem Grund hat die Kammer SVIT FM Schweiz vor rund einem Jahr mit der Publikation «Bestellerkompetenz im Facility Management» einen Leitfaden zum Thema Bestellerkompetenz im Einkauf von Unterhaltsleistungen veröffentlicht, um dem gegenwärtig grossen Interesse am Thema zu entsprechen und dem Bedarf nach höherer Professionalität in diesem Berufsfeld nachzukommen. Zumal im Austausch mit im Beschaffungsprozess involvierten Parteien und Experten evident wurde, dass gerade der Einkauf von Facility-Management-Leistungen für Unternehmen, deren Kerngeschäft nicht im professionellen Immobilienmanagement liegt, vielfach eine grosse Herausforderung darstellt. Denn obschon ebensolche Unternehmen häufig über einen beeindruckenden Bestand an Immobilien verfügen, sind sie mit deren Bewirtschaftung respektive einem ganzheitlichen Instandhaltungskonzept nicht vertraut.

Werden Services zum Unterhalt der Immobilie effektiv eingekauft, tritt die-

ser Umstand noch stärker zutage. Vielmals ist der Fokus der Ausschreibenden verstärkt auf die Ausgaben gerichtet, während Qualität, Nutzen und Nachhaltigkeit sekundär behandelt werden. Des Weiteren werden die betroffenen internen Abteilungen erst (zu) spät in die verschiedenen Prozesse, sprich in die Vorbereitung, den Entscheid und die Umsetzung von Beschaffungs- und Vergabeprozessen integriert. Gerade hier definiert aber die Bestellerkompetenz den entscheidenden Erfolgsfaktor. Denn ein gutes Ergebnis hinsichtlich Beschaffung und Auslagerung von Leistungen hängt massgeblich von der Fähigkeit und der Erfahrung der involvierten Parteien in der Vorbereitung, der Evaluation und der Implementierung ab.

**BEEINDRUCKENDE RESONANZ.** Folglich müsste die Beschaffung im Immobilienmanagement eine Kernkompetenz darstellen. Leider werden trotz riesiger Beschaffungsprojekte keine Literatur oder Bildungsangebote angeboten. Basierend auf dieser Ausgangslage hat die SVIT FM Schweiz einerseits ein Kompendium mit praxisnahen Konzepten, Anleitungen und zahlreichen Fallbeispielen zur Thematik entwickelt, andererseits spezifische Ausbildungsgänge für Experten lanciert, die für die Beschaffung unterschiedlicher Leistungen aus dem Immobilien- und FM-Bereich zuständig sind.

Damit wurde ein massgeblicher Beitrag zum professionellen Beschaffungswesen auf strategischer und operativer Ebene geleistet. Und die Resonanz auf die Publikation und die steigende Nachfrage an der gezielten Ausbildung «Bestellerkompetenz» war enorm und durchweg positiv.

Ein Unternehmen, das bereits vom Angebot Gebrauch gemacht hat, ist Post Immobilien. «Wir haben die Mitarbeitenden, die in der Beschaffung tätig sind, zum Thema Bestellerkompetenz durch die SVIT FM schulen lassen», äussert sich Stefan Dürig, Geschäftsleiter Post Immo-

## BESTELLERKOMPETENZ – DIE LEHRMITTEL



Konzipiert als Lehrmittel soll der SVIT-Leitfaden «Bestellerkompetenz im Facility Management» in Kursen und Lehrgängen eingesetzt werden, in denen private wie auch öffentlich-rechtliche Beschaffungen von Immobilien- und Facility-Management-Leistungen im Fokus stehen. Das Lehrmittel ist methodisch-didaktisch aufbereitet und kapitelweise durch Lernziele, Zusammenfassungen und Kontrollfragen (mit Antworten) ergänzt. Ebenso umfasst das Lehrbuch rund 40 Seiten an Praxisbeispielen sowie Checklisten zu verschiedenen Themenbereichen. Das Buch zum Lehrmittel (ohne Aufgaben und Checklisten) ist im Buchhandel erhältlich: [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen), «Bestellerkompetenz im Facility Management», ISBN 978-3-9523544-4-5.

Zudem bietet die Swiss Real Estate School Seminare zum Thema an: [www.svit.ch/svit-sres/seminare](http://www.svit.ch/svit-sres/seminare). Es ist möglich, den Kurs in firmeninterne Weiterbildungsangebote einzubetten.

bilien. «Neben einer weiteren Vertiefung der Grundlagen und Compliance-Themen konnten wir dank praxisorientierter Beispiele Potenzial in den Themenbereichen Effizienz und Effektivität ausmachen. Ich kann diese Weiterbildung persönlich und beruflich wärmstens jedem empfehlen, der im Immobilienbusiness vom Thema Beschaffung tangiert ist.»

**POTENZIAL BEI DER ÖFFENTLICHEN HAND.** Exakt solche Rückmeldungen verdeutlichen, dass das Thema in den Fachkreisen momentan von grosser Wichtigkeit und das Bedürfnis vorhanden ist, die Bestellerkompetenz im Beschaffungsprozess mittels Ausbildungsmitteln und -modulen vertiefen und weiter professionalisieren zu können.

Insgesamt ist über alle Sektoren hinweg ein vielversprechendes Feedback

eingegangen, insbesondere aber hat die öffentliche Hand grosses Interesse am Lehrmittel und den Lehrgängen bekundet, mit dem Ziel, das Wissen entsprechend in die Institutionen einfliessen zu lassen. Gerade eine solche Entwicklung ist sehr erfreulich, da dieser Bereich in Bezug auf die Auslagerung sowie Optimierungen in der Beschaffung von einzelnen Dienstleistungen grosses Potenzial birgt, welches gegenwärtig noch nicht ausgeschöpft ist, da zurzeit einzelne Dienstleistungen oft durch mehrere Provider erbracht werden. Mittelfristig wird auch dieser Sektor aufgrund aktueller Entwicklungen wie Demografie, steigender Kundenerwartungen und personalisierter Services die internen Prozesse detaillierter überprüfen und konzeptionell optimieren. Und im Gesundheitswesen verhält sich die Situa-

tion ähnlich. Infolge steigender Erwartungen seitens Staat und Bevölkerung sowie der zunehmenden Kosten steht dieser Sektor vor grossen Herausforderungen. Ein professionell geführter Beschaffungsprozess einer Auslagerung kann hier signifikante Optimierungen und Synergiepotenziale erzielen.

Ausgehend vom Interesse und Bedürfnis nach höherer Professionalität im Beschaffungsprozess sollen das Kompendium im Kontext weiterer Ausgaben kontinuierlich anhand neuer Erkenntnisse vervollständigt und die Lehrgänge entsprechend angereichert werden. ●



**\*DR. GIUSEPPE SANTAGADA**

Der Autor ist Direktor Verkauf & Geschäftsentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung bei ISS Schweiz.

«Mit **W&W** haben wir  
einen verlässlichen Partner  
für eine langfristige  
Zusammenarbeit.»

**André Arnet** Teamleiter Liegenschaften-Buchhaltung  
Eisenegger Immobilien & Treuhand AG – Regensdorf



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



Basel ist derzeit nach Massgabe des Wachstums die Hotel-Metropole der Schweiz (Foto: Hotel The Passage, Basel).

**SCHWEIZ**

**«BAUEN DIGITAL SCHWEIZ» KONSTITUIERT SICH**

An der Swissbau in Basel hat sich der Dachverband «Bauen digital Schweiz» offiziell konstituiert und der breiten Öffentlichkeit vorgestellt. Der Verband hat sich zum Ziel gesetzt, die Schweizer Bauwirtschaft bei dem Übergang in das digitale Zeitalter zu unterstützen. Die Interessensgemeinschaft wurde im Juni 2015 von der Berufsgruppe Technik des SIA gemeinsam mit «Buildingsmart Schweiz» und der «Swissbimalliance» lanciert. Heute vereint sie 90 Firmen und 30 Institutionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

**ERHOLUNG IM DETAILHANDEL ERWARTET**

Der Schweizer Detailhandel wird sich 2016 nach dem schwierigen Vorjahr leicht erholen, prognostiziert Credit Suisse im «Retail Outlook 2016». Allerdings werde sich der Ausbau der Verkaufsflächen in diesem Jahr weiter abflachen. 2015 hat insbeson-

dere das Non-Food-Segment unter Umsatzrückgängen gelitten, die Rückgänge im Food- und Near-Food-Bereich waren dagegen weniger ausgeprägt. Gemäss einer Umfrage erreichte nur ein Drittel der befragten Händler und Hersteller die gesetzten Umsatzziele. Jedes fünfte Unternehmen verfehlte sein Umsatzziel deutlich. Verantwortlich dafür seien vor allem der Einkaufstourismus und der weiter erstarkende Online-Handel.

**ANSTIEG DER TRANSAKTIONS- PREISE IN ZÜRICH**

Im 4. Quartal 2015 sind die Transaktionspreise für Wohneigentum im Kanton Zürich um 1,9% gestiegen. Damit legten sie in jedem Quartal des vergangenen Jahres zu, sodass im Vorjahresvergleich ein Preiswachstum von 3,7% resultiert. Die Angebotspreise im Kanton Zürich sind 2015 um rund 2% gestiegen. Dagegen gab es bei der Vermarkungsdauer von Mietwohnungen kaum Schwankungen. Im 4. Quartal dauerte es im Wirtschaftsraum Zürich durchschnittlich 22 Tage, bis eine Wohnung einen Abnehmer

fand. Eine Eigentumswohnung musste im Durchschnitt 63 Tage lang inseriert werden, was gegenüber dem Vorquartal einer Zunahme von vier Tagen entspricht.

**INVESTOREN BEVORZUGEN WOHNIMMOBILIEN**

Schweizer Immobilien sind als Anlage nach wie vor interessant, auch wenn die Aussichten im Vergleich zum Vorjahr leicht eingetrübt sind. Dabei bevorzugen Investoren Wohnimmobilien in der Region Zürich. Dies gaben die Befragten des neuesten Trendbarometers der Beratungsfirma EY an. Insgesamt beurteilen 91% der rund 40 befragten Investoren, die in den letzten Jahren auf dem Schweizer Immobilienmarkt aktiv waren, den Investitionsstandort als attraktiv oder sogar sehr attraktiv. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern bevorzugen immer noch drei Viertel den Standort Schweiz. Beim Wohnbau erwarten sämtliche Teilnehmer des Trendbarometers für 2016 stabile bis steigende Preise für 1A-Lagen, also Toplagen. Für die weniger guten 1B-Standorte und periphere Lagen prognostiziert eine Mehrheit immerhin stabile Preise.

**BASLER HOTELLERIE BOOMT**

Das Tourismusgeschäft in den Schweizer Städten läuft gut, vor allem in Basel. Laut einem Bericht der «Tageswoche» wird Basel für 2015 mit 1,2 Mio. Übernachtungen einen Rekord erreichen. Von 2013 bis 2014 stieg die Zahl der Hotelübernachtungen in Basel um 5,2% an, das ist schweizweit der höchste Zuwachs. Zwischen 2000 und 2014 legte Basel sogar um 78% zu. In Zürich betrug das Wachstum im

gleichen Zeitraum 30%. In der Rangliste der Schweizer Tourismusdestinationen kletterte Basel zwischen 2000 und 2014 vom achten auf den fünften Platz und liess die Ferienorte Davos und St. Moritz, aber auch die Städte Bern und Lausanne hinter sich.

**EIGENTUMS- WOHNUNGEN IN DER PERIPHERIE WERDEN BELIEBTER**

Im letzten Jahr sind die Eigenheimpreise in der Ostschweiz und im Deutschschweizer Mittelland am stärksten gestiegen. Dies geht aus dem «UBS Real Estate Focus 2016» hervor. Trotz weiterhin tiefer Nutzungskosten dürften die Angebotspreise für Eigentumswohnungen im laufenden Jahr um 1% fallen, heisst es weiter. Auf breiter Front greifende Kreditrestriktionen, zunehmende Leerstände und kaum wachsende Einkommen begrenzen auch in der Peripherie den Spielraum.

**BASLER WOHNUNGS- BAU AUF LANGZEIT- HOCH**

Im Kanton Basel-Stadt wurden im vergangenen Jahr 788 neue Wohnungen gebaut. Das sind mehr als doppelt so viele wie 2014, teilte das Statistische Amt mit. Da im gleichen Jahr 178 Wohnungen abgebrochen wurden, betrage der Nettozuwachs 635 Wohnungen. Dies sei die höchste Neubauproduktion seit 1981.

**ARME FINDEN SCHWERER WOHNRAUM**

Eine bezahlbare Wohnung zu finden, ist oft schwierig, besonders für Menschen mit kleinem Einkommen. Gemäss

einer Studie der Schweizerischen Konferenz für Sozialhilfe (SKOS) und der Fachhochschule Nordwestschweiz müssen sich arme Menschen sehr häufig mit einer ungenügenden Wohnsituation abfinden. Fast 84% der befragten Haushalte mit Armutsproblemen haben keine angemessene Wohnversorgung. Ungenügend ist die Wohnsituation vor allem wegen der zu hohen Kosten. Laut Studie betragen die Wohnkosten bei vier Fünftel der armen Haushalte mehr als 30% des Bruttoeinkommens. Um die Miete bezahlen zu können, müssen sich die Betroffenen in anderen Lebensbereichen einschränken.

### **LEICHTER ANSTIEG DER ANGEBOTSMIETEN**

Zum Jahresende sind die Angebotsmieten im Dezember 2015 leicht um 0,09% auf einen Indexstand von 113,9 Punkten gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahresmonat liegen die Angebotsmieten in der Schweiz insgesamt um 0,62% höher. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, den Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhebt. Er misst die monatliche Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote.

### **DEUTSCHLAND**

### **BÜROMÄRKTE IN GUTER VERFASSUNG**

An den grössten sieben deutschen Büromärkten verbesserte sich 2015 das Transaktionsvolumen laut Zahlen von JLL um 21% auf 3,6 Mio. Quadratmeter. Der bisherige Rekord des Jahres 2011 wurde

um 7%, der Fünfjahresschnitt um gut 19% übertroffen. BNP Paribas Real Estate ermittelt für seine acht Standorte Berlin, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig und München einen Umsatz von 3,5 Mio. m<sup>2</sup> (+20%) und spricht vom zweitbesten Ergebnis der letzten zehn Jahre.

### **HOTELMARKT SPRENGT DIE 4-MRD.-EURO-SCHWELLE**

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt erreichte 2015 ein Allzeithoch. Beobachter ermittelten ein Transaktionsvolumen von circa 4,4 Mrd. EUR, was einer Steigerung um 45% im Vergleich zum Rekordjahr 2014 entspricht. Grund für die Entwicklung seien neben dem konstanten Anstieg der Übernachtungszahlen und der regen Bautätigkeit vor allem der stetig wachsende Investorenkreis, heisst es bei BNP Paribas Real Estate. Zudem böten Hotels im Vergleich zu anderen Assetklassen noch attraktive Renditen. Etwa zwei Drittel des Umsatzes (2,9 Mrd. EUR) flossen Colliers zufolge in die Top-7-Märkte. Für 2016 erwarten alle Maklerhäuser erneut ein gutes Jahr.

### **ULI/PWC-RANKING: BERLIN UND HAMBURG BIETEN BESTE CHANCEN**

Im aktuellen Städteranking vom Urban Land Institut ULI und PwC bleibt Berlin der Markt mit den besten Investitions- und Entwicklungschancen. Hamburg verbesserte sich um zwei Positionen auf Rang zwei, danach folgen Dublin, Madrid und Kopenhagen. Mit München ist erstmals wieder eine dritte deutsche Stadt unter den Top Ten (Rang 10), während London als grösster,

aber auch als übersteuert geltender Markt auf Rang 15 abgerutscht ist. Weitere Ergebnisse der Umfrage unter 550 Experten: Deutlich mehr Investoren als im Vorjahr (41% nach 28%) interessieren sich für Spezialimmobilien wie Hotels, Senioreneinrichtungen und Studentenwohnheime.

### **DDIV UND EBZ GRÜNDEN BUNDESWEITE VERWALTER- AKADEMIE**

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter DDIV und das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft EBZ stärken ihre langjährige Zusammenarbeit und richten gemeinsam eine bundesweite Akademie für Immobilienverwalter mit Schwerpunkt Klimaschutz ein. Ziel ist die Entwicklung und Durchführung von Weiterbildungsangeboten speziell für Haus- und Immobilienverwalter zur energetischen und altersgerechten Sanierung.

### **UNTERNEHMEN**

### **PROCIMMO ERZIELT ÜBER 10%**

Der Procimmo Swiss Commercial Fund II (PSCF 2) hat seit seiner Lancierung im Mai 2014 für das erste Geschäftsjahr, das Ende September 2015 endete, eine Gesamtperformance (bei Wiederanlage der Dividende) von 15,4% realisiert. Die Anlagerendite lag bei 10,2%, die Ausschüttungsrendite bei 4,6%. Der PSCF 2 investiert in Immobilien ausserhalb der Stadtzentren, jedoch in wirtschaftsaktiven Regionen. Das Anlagevermögen des Fonds belief sich per Ende Geschäftsjahr auf 108,1 Mio. CHF, das Nettofondsvermögen betrug 76,4 Mio. CHF.

### **SBB-PROJEKTE MIT DGNB-LABEL**

Die SBB wird für die beiden Zürcher Entwicklungsprojekte «Andreasturm» und «Baufeld D» in der Europaallee sowie für «Pont-Rouge» in Genf ausgezeichnet. Andreasturm und Europaallee erhalten die DGNB-Auszeichnung in Platin, das Projekt Pont-Rouge in Genf die DGNB-Auszeichnung in Gold. Die SBB lässt Projekte mit einem Investitionsvolumen von mehr als 5 Mio. CHF von der Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (SGNI) in Kooperation mit der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) bewerten.

### **CBRE BEWERTET SE SWISS ESTATES**

Die SE Swiss Estates AG hat CBRE Zürich beauftragt, die Marktwertschätzungen des gehaltenen Immobilienportfolios für die jährliche Berichterstattung vorzunehmen. Zudem soll CBRE auch die Verkehrswerte für Liegenschaften ermitteln, die SE Swiss Estates erwerben will. Der Wechsel zu CBRE sei erfolgt, weil das bisherige Unternehmen mit der per 1. Januar 2016 von der SE Swiss Estates neu verpflichteten Immobilienverwaltungsgesellschaft CSL Immobilien verflochten ist.

### **CS-ANLAGESTIFTUNG KAUFT IN BERLIN ZU**

Eine Anlagegruppe der Credit Suisse Anlagestiftung kauft das historische Haus «Friedrichstadt» in Berlin-Mitte. Die Büro- und Einzelhandelsliegenschaft mit rund 7000 m<sup>2</sup> vermietbarer Fläche liegt an der Friedrichstrasse 194-199 in Berlin. Die CS-Anlagegruppe übernimmt das Objekt im Alleineigentum im Rahmen eines Asset Deals.

## ACRON INVESTIERT IN ATLANTA

Acron Immobilien, Zürich, erwirbt und finanziert das geplante Solis Hotel «Two Porsche Drive» im amerikanischen Atlanta. Das Hotel werde langfristig von der Capella Hotel Group gemanagt und voraussichtlich im August 2017 eröffnet, teilt Acron mit. Das Investitionsvolumen für das schlüsselfertige Hotel inklusive Erschliessungskosten beträgt 52 Mio. USD. Der prognostizierte Verkehrswert nach der Fertigstellung 2017 liegt gemäss Gutachten bereits um 43% über den Entwicklungskosten.

## PATRIMONIUM-FONDS PLANT KAPITALERHÖHUNG

Der Immobilienfonds Patrimonium Swiss Real Estate Fund PSREF will Ende März 2016 eine Kapitalerhöhung um 60 bis 65 Mio. CHF durchführen. Wie Patrimonium mitteilt, soll der Emissionserlös zur Rückführung der Fremdfinanzierung, für die Finanzierung der laufenden Projekte und für den Ausbau des Portfolios verwendet werden. PSREF ist mit einem Gesamtfondsvermögen von 643 Mio. CHF (per 30.9.2015) in Wohn- und gemischt genutzte Liegenschaften im tiefen und mittleren Mietpreissegment überwiegend in der Genferseeregion und im Raum Freiburg-Bern-Basel tätig.



Liegenschaft des Patrimonium Swiss Real Estate Fund in Echandens VD

## PROJEKTE

### GEBÄUDE DER ZÜRICH-VERSICHERUNG SANIERT

Das Gebäude der Zürich-Versicherung an der Alfred Escher-Strasse in Zürich aus den 1970er-Jahren ist für rund 7 Mio. CHF saniert worden. Früher verfügte die Liegenschaft über eine Glas-Metall-Fassade, neu besteht die Aussenhaut aus Kalksteinplatten.



### SÄLIPARK WIRD AUFGEWERTET

Das Familienunternehmen Giroud Olma investiert in den nächsten vier Jahren über 100 Mio. CHF in die Aufwertung des Oltner Einkaufszentrums Sälipark. Das Projekt «Sälipark 2020» wird in enger Zusammenarbeit mit den Behörden der Stadt Olten und des Kantons Solothurn entwickelt. Mit dem aufgewerteten Sälipark entsteht mitten in Olten ein urbanes Einkaufs- und Begegnungszentrum sowie zusätzlicher Wohnraum für alle Generationen. Der Sälipark 2020 ist ein Pilotprojekt im neuen städtischen Mobilitätsplan, der die privaten und öffentlichen Verkehrsträger besser miteinander koordinieren will.

### SBB BEGINNT MIT UMBAU DES ST. GALLER BAHNHOFSGEBÄUDES

Anfang Januar haben die ersten Arbeiten für den Umbau des Dienstgebäudes an der

Westseite des St. Galler Bahnhofs begonnen. Von Mitte 2016 bis Frühling 2017 wird in der Passage im Westflügel des Bahnhofsgebäudes für rund 58 Mio. CHF ein grösseres Reisezentrum gebaut.



### CORESTATE: WOHN-PROJEKT IN WIEN FERTIGGESTELLT

Das Wiener Neubauprojekt «Linked Living» der Corestate Capital Group ist nach 18 Monaten Bauzeit fertiggestellt worden. Es handelt sich um Österreichs grösstes Wohnprojekt für Studenten. «Linked Living» umfasst 589 voll möblierte Mikro-Appartements, verschiedene Gemeinschaftsräume wie TV- und Washing Lounges sowie eine grosse Dachterrasse mit einem Panoramablick über Wien. Zusätzlich befinden sich auf rund 1800m<sup>2</sup> Gewerbefläche ein Café, ein Burger-Restaurant, ein Fitnessstudio sowie ein Shop für Outdoor-Bekleidung.



### CORPUS SIREO BAUT NEUEN ALLIANZ-SITZ IN BERLIN

Die zur Swiss Life zählende Corpus Sireo entwickelt gemeinsam mit der FOM Real Estate den neuen Hauptsitz der Allianz AG in Berlin. Dazu hat die Corpus Sireo Projekt-

entwicklung Adlershof GmbH & Co. KG ein 27 000m<sup>2</sup> grosses Gewerbegrundstück in Berlin-Adlershof erworben. Auf dem Gelände an der Rudower Chaussee werden Corpus Sireo und FOM Real Estate GmbH bis Ende März 2019 ein Bürogebäude mit insgesamt 50 000m<sup>2</sup> Mietfläche realisieren.

### CSL BEHRING DARF IN LENGNAU BAUEN

Dem 400 Mio. CHF teuren Neubauvorhaben des Biotechnologiekonzerns CSL Behring in Lengnau im Kanton Bern steht nichts mehr im Weg. Wie der Konzern mitteilt, habe das Bundesgericht die letzte Beschwerde gegen das Bauprojekt abgelehnt. Mit diesem Urteil sei eine kantonale Überbauungsordnung mit Baubewilligung, die der Kanton Bern im April 2015 zugunsten der CSL Behring erliess, rechtskräftig geworden. CSL Behring hat bereits mit dem Bau begonnen. Die Gemeinde Lengnau erlaubte dem Konzern den vorzeitigen Baubeginn für bestimmte Arbeiten, etwa Aushub- und Pfählarbeiten.

## PERSONEN



### AMELIE STIELAU WECHSELT ZU CBRE

Amelie Stielau leitet seit Anfang 2016 die Researchabteilung von CBRE Schweiz. Stielau verfügt über ein Diplom in Geographie sowie einen MAS UZH in Real Estate. Sie arbeitete seit 2011 für Colliers International Zürich im

Bereich Research und Marktanalysen und leitete das Team seit 2013.

### NEUER CEO VON VERIT IMMOBILIEN

Alex Jenny, CEO der Verit Immobilien AG, wird die operative Verantwortung für das Unternehmen abgeben und sich künftig auf seine Rolle als Eigentümer und Hauptaktionär konzentrieren. Zu seinem Nachfolger hat der Verwaltungsrat Thomas Walter bestimmt und sich damit für eine interne Lösung entschieden. Walter (41), MRICS, dipl. Wirtschaftsprüfer und Betriebsökonom FH, ist seit 1. Januar 2012 Vorsitzender der Geschäftsleitung der Verit Investment Management AG. Er ist für Mandate in den Bereichen Geschäftsführung und im Portfolio- und Asset-Management verantwortlich.

### LIVIT VERSTÄRKT FÜHRUNGSTEAM

Die Livit AG hat ihr Führungsteam mit zwei neuen Mitarbeitern ausgebaut. Ab sofort ist Johann Candrian für die Regionalleitung Bewirtschaftung Ost verantwortlich. Dazu gehören die Niederlassung Zürich sowie die Zweigstellen Basel und St. Gallen. Ausserdem ist Ramona Strassberger neu zu Livit gestossen. Sie spezialisierte sich in den letzten Jahren in den Themen Qualitäts- und Prozessmanagement, internes Kontrollsystem sowie Risiko- und Reklamationsmanagement.

### SMEETS VERSTÄRKT SPG INTERCITY

Leo Smeets (\*1975), MRICS, verstärkt ab Frühjahr 2016 das Beraterteam von SPG Intercity Zürich. Er wird Head of

Department «Corporate Solutions & Business Development» sowie Mitglied der Geschäftsleitung von SPG Intercity Zürich. Mit der neu geschaffenen Abteilung wird SPG Intercity Zürich verstärkt auf die Bedürfnisse von Unternehmenskunden nach integralen Immobiliendienstleistungen und -lösungen eingehen. Leo Smeets ist niederländischer Staatsbürger und hat an der Universität von Delft das Studium zum Master of Science in Architecture absolviert.



### REINSPERGER VERLÄSST PSP

Der Chief Investment Officer der PSP Swiss Property AG, Ludwig Reinsperger, hat das Unternehmen Ende Januar 2016 verlassen. Die Entscheidung sei in gegenseitigem Einvernehmen getroffen worden, teilt PSP mit. PSP Swiss Property will über Reinspergers Nachfolge möglichst bald informieren. Interimistisch werden die Aufgaben des CIO zwischen CEO Luciano Gabriel und CFO Giacomo Balzarini aufgeteilt.

### CEO VON PAX ANLAGE GEHT

Stefan Kuhn, CEO der Pax Anlage AG, hat die operative Leitung des Unternehmens abgegeben. Er trete auf eigenen Wunsch und aus persönlichen Gründen zurück, teilte die Pax Anlage AG mit. Bis die Nachfolge geregelt ist, hat der Verwaltungsrat den CFO Franz Rutzer zum CEO ad interim ernannt.



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

 **ABACUS**  
business software

# 2015 im Sachen- und Bodenrecht

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2015 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerungen der Fachliteratur.



PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI\* ●

## I. GESETZGEBUNG

### 1. Zweitwohnungen

In der Volksabstimmung vom 11. März 2012 wurde die Volksinitiative «Schluss mit uferlosem Bau von Zweitwohnungen!» angenommen. Dadurch wurde die Bundesverfassung mit dem Artikel 75b ergänzt. Grundsätzlich geht es darum, dass der Anteil der Zweitwohnungen am Gesamtbestand der Wohneinheiten und der für Wohnzwecke genutzten Bruttogeschossfläche einer Gemeinde auf höchstens 20% beschränkt ist.

Der Bundesrat hat dazu eine Ausführungsverordnung erlassen (Verordnung über Zweitwohnungen vom 22. August 2012), welche am 1. Januar 2013 in Kraft getreten ist. Mit Wirkung ab 1. Dezember 2015 wurde der Anhang zu dieser Verordnung (mit der Aufzählung der betroffenen Gemeinden) zum vierten Mal geändert<sup>1</sup>.

Diese Verordnung gilt bis zum Inkrafttreten der Ausführungsgesetzgebung zum Verfassungsartikel über Zweitwohnungen. Am 19. Februar 2014 hat der Bundesrat dem Parlament die Botschaft zum Bundesgesetz über Zweitwohnungen (ZWG) unterbreitet<sup>2</sup>. Die Beratungen im Parlament wurden mit der Schlussabstimmung am 20. März 2015 abgeschlossen<sup>3</sup>. Die Referendumsfrist ist am 9. Juli 2015 unbenutzt abgelaufen. Am

1. Januar 2016 ist das Gesetz zusammen mit der vollständig revidierten Verordnung des Bundesrats in Kraft getreten.

In diesem Gesetz werden die Vorgaben von Art. 75b BV in erster Linie dadurch umgesetzt, dass in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% keine neuen Zweitwohnungen mehr bewilligt werden dürfen. Zulässig sind jedoch drei Möglichkeiten: Die Erstellung von Erstwohnungen (1), von den Erstwohnungen gleichgestellten Wohnungen wie beispielsweise Wohnungen zu Ausbildungs- und Erwerbszwecken (2) sowie von Wohnungen, die touristisch bewirtschaftet werden (3). Für altrechtliche Wohnungen, das heisst Wohnungen, die am 11. März 2012 schon bestanden oder rechtskräftig bewilligt waren, wird festgelegt, dass diese frei umgenutzt werden dürfen; sie können somit als Erst- oder als Zweitwohnung genutzt werden.

### 2. Ausländerbestimmungen: Lex Koller

Der Bundesrat hat in einer Aussprache am 25. März 2015 entschieden, das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller) zu revidieren. Er hat am 1. April 2015 das Eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement beauftragt, einen entsprechenden Gesetzesentwurf auszuarbeiten (vgl. Jurius in Jusletter vom 13.4.2015).

### 3. Pensionskassenvorbezug für das Eigenheim

Am 19. Juni 2015 hat das Parlament eine Änderung des Schweizerischen Zivilgesetzbuchs hinsichtlich des Vorsorgeausgleichs bei einer Scheidung beschlossen<sup>4</sup>. Die Referendumsfrist ist am 8. Oktober 2015 unbenutzt abgelaufen. Den Zeitpunkt des Inkrafttretens bestimmt der Bundesrat.

Sachenrechtlich ist folgende Änderung von Bedeutung: Gemäss Art. 30c BVG kann ein Versicherter von seiner Vorsorgeeinrichtung einen Betrag für den Erwerb bzw. die Finanzierung von Wohneigentum zum eigenen Bedarf geltend machen. Errichtet der verheiratete Grundeigentümer nach einem solchen Vorbezug weitere Grundpfandrechte, ist dies nur dann zulässig, sofern der Ehegatte schriftlich zustimmt. Die gleiche Regelung gilt auch bei eingetragener Partnerschaft (vgl. neuArt. 331e Abs. 5 OR bzw. neuArt. 30c Abs. 5 BVG)<sup>5</sup>.

### 4. Öffentlichkeit des Grundbuchs

Mit einem parlamentarischen Vorstoss<sup>6</sup> verlangte Nationalrat Hans Egloff (SVP/Zürich), dass künftig einem Grundeigentümer ein Einsichtsrecht in die Protokolle des elektronischen Grundbuchs gewährt werden, und zwar hinsichtlich der Abfragen, welche sich auf das eigene Grundstück beziehen. Der Bundesrat beantragt, die Motion

anzunehmen. Der Nationalrat hat die Motion am 21. September 2015 angenommen; die Beratung im Ständerat steht noch aus.

Es sei darauf hingewiesen, dass in Deutschland seit dem 1. Oktober 2014 ein solches Einsichtsrecht besteht<sup>7</sup>.

## II. RECHTSPRECHUNG

### 1. Stockwerkeigentum: Anfechtung von Beschlüssen (Streitwert)

Die Anfechtung von Beschlüssen der Stockwerkeigentümerversammlung ist grundsätzlich eine vermögensrechtliche Angelegenheit, insbesondere (wie im vorliegenden Fall), wenn es um bauliche Massnahmen an gemeinschaftlichen Teilen des Stockwerkeigentums geht. Für eine Beschwerde an das Bundesgericht gilt somit eine Streitwertgrenze von 30 000 CHF (Art. 74 Abs. 1 lit. b BGG).

Wenn das Rechtsbegehren nicht auf Bezahlung einer bestimmten Geldsumme lautet, setzt das Bundesgericht von Amtes wegen den Streitwert nach Ermessen fest (Art. 51 Abs. 2 BGG). Dabei ist es nicht an die Angaben der Parteien oder eine offensichtlich unrichtige Schätzung der kantonalen Gerichte gebunden. Im konkreten Fall hatten die Beschwerdeführer in ihrer Klage vor der ersten Instanz geltend gemacht, dass der Streitwert (deutlich) unter 30 000 CHF liege. Das Obergericht des Kantons Zürich ist in der Berufung von einem Streitwert von 30 000 CHF ausgegangen, was auch durch eine entsprechende Rechtsmittelbelehrung dokumentiert wurde.

Das Bundesgericht ist auf die Beschwerde nicht eingetreten, da der Mindeststreitwert nicht erreicht wurde. Es stützte sich dabei auf die Ausführungen im erstinstanzlichen Entscheid, da eine offensichtlich unrichtige Schätzung der oberen Instanz vorlag (Urteil Nr. 5A\_527/2014 des Bundesgerichts vom 21.10.2014 = BGE 140 III 571).

### 2. Stockwerkeigentum: Anfechtung von Beschlüssen (Frist)

Soweit das Gesetz nicht besondere Bestimmungen enthält, finden auf die Versammlung der Stockwerkeigentümer die Vorschriften über die Anfechtung von Vereinsbeschlüssen Anwendung (Art. 712m Abs. 2 ZGB). Somit kann jeder Stockwerkeigentümer einen Beschluss, dem er nicht zugestimmt hat, innert Monatsfrist, nachdem er davon Kenntnis erhalten hat, beim Gericht anfechten (Art. 75 ZGB).

Konkret ist somit innerhalb der Monatsfrist ein Gesuch bei der Schlichtungsbehörde einzureichen. Für die anschliessende Klage ist alsdann die Dreimonatsfrist gemäss Art. 209 Abs. 3 ZPO massgebend (Urteil Nr. 5A\_44/2014 des Bundesgerichts vom 10.11.2014 = Praxis 2015 Nr. 65).

Im vorliegenden Fall ging es darum, ob bei einer Änderung eines Stockwerkeigentümerreglements strengere Mehrheitsvorschriften (gegenüber denjenigen in Art. 712g Abs. 3 ZGB) vereinbart werden dürfen. Diese Frage wurde jedoch offengelassen.

### 3. Miteigentum: Ausschluss

Ein Miteigentümer kann durch gerichtliches Urteil aus der Gemeinschaft ausgeschlossen werden, wenn durch sein Verhalten oder das Verhalten von Personen, denen er den Gebrauch der Sache überlassen oder für die er einzustehen hat, Verpflichtungen gegenüber allen oder einzelnen Mitberechtigten so schwer verletzt werden, dass diesen die Fortsetzung der Gemeinschaft nicht zugemutet werden kann (Art. 649b Abs. 1 ZGB).

Es spielt dabei keine Rolle, ob sich die Vorfälle betreffend den unzumutbaren Miteigentümer vor oder nach dem Beschluss der Miteigentümergeinschaft (für den gerichtlichen Ausschluss des Miteigentümers aus der Gemeinschaft) ereignet haben.

Der gerichtliche Ausschluss aus der Miteigentümergeinschaft erfolgt nicht unmittelbar durch den Richterspruch, sondern erst durch den Verkauf bzw. die Versteigerung des Miteigentumsanteils (Urteil Nr. 5A\_447/2014 des Bundesgerichts vom 12.1.2015).

### 4. Überbau

Auf zwei benachbarten Grundstücken wurde im Jahr 1988 (mit einem Grenzanbaurecht) je ein einseitig angebautes Einfamilienhaus erstellt. Auf beiden Grundstücken (A und B) wurde je eine separate Ölheizung betrieben. Allerdings wurde nur auf einem dieser Grundstücke (A) ein Ölheizungs-Tankraum erstellt, enthaltend vier Öltanks (je zwei für jedes Einfamilienhaus). Es wurde keine Dienstbarkeit errichtet, und es bestand auch kein schriftlicher Vertrag über die Duldung dieser Öltanks.

Im Jahr 2007 stellte der Eigentümer (A) seine Heizung von Öl auf Gas um und entfernte seine zwei Öltanks aus dem Tank-

raum. Vier Jahre später verlangte er vom Eigentümer des andern Grundstücks (B), dass dieser seine beiden Öltanks ebenfalls entferne, was dieser ablehnte.

Das Gericht entschied, dass die beiden Öltanks entfernt werden müssen. Zwischen den Öltanks und dem Tankraum bestand keine feste Verbindung; sie waren somit nicht Bestandteil des Tankraums. Auch konnte man davon ausgehen, dass kein unberechtigter Überbau seitens des Eigentümers B vorlag. Es lag gewissermassen ein präkaristisches Verhältnis vor, das heisst, der Zustand wurde auf Zusehen geduldet. Auch wurde der angerufene Rechtsmissbrauch verneint (Urteil Nr. 5A\_214/2015 des Bundesgerichts vom 15.7.2015 = Beat Jucker in «ius.focus» 2015 Heft 9 S. 5).

### 5. Dienstbarkeit: Auslegung

Für die Ermittlung von Inhalt und Umfang einer Dienstbarkeit gibt Art. 738 ZGB eine Stufenordnung vor. Ausgangspunkt ist der Grundbucheintrag. Soweit sich Rechte und Pflichten aus dem Eintrag deutlich ergeben, ist dieser für den Inhalt der Dienstbarkeit massgebend (Art. 738 Abs. 1 ZGB). Nur wenn der Eintrag unklar ist, kann «im Rahmen des Eintrags» auf den Erwerbsgrund zurückgegriffen werden (Art. 738 Abs. 2 ZGB). Der Erwerbsgrund stellt das Verpflichtungsgeschäft dar, das heisst den Dienstbarkeitsvertrag, welcher den Inhalt der Dienstbarkeit im Detail umschreibt (Wortlaut).

Ist auch der Erwerbsgrund (Wortlaut) nicht schlüssig, kann sich der Inhalt der Dienstbarkeit im Rahmen des Eintrags aus der Art ergeben, wie die Dienstbarkeit während längerer Zeit unangefochten und in gutem Glauben ausgeübt worden ist (Art. 738 Abs. 2 ZGB). Das Bundesgericht hält fest, dass die gesetzlich vorgegebene Reihenfolge der Auslegungsmittel beachtet werden muss und dass entgegen der Verwendung des Wortes «kann» in Art. 738 Abs. 2 ZGB diesbezüglich kein behördlicher Ermessensspielraum besteht (vgl. Urteil Nr. 5A\_264/2009 des Bundesgerichts vom 4.6.2009 Erw. 2.1.).

Zu beachten ist auch, ob es sich bei den Eigentümern des belasteten und des berechtigten Grundstücks um die Eigentümer handelt, welche die auszuliegende Dienstbarkeit begründet ha-

## » «Das Grundbuch ist ein Eintrags- und nicht ein Verweigerungsregister.»

ben, oder (wie im vorliegenden Fall) um Dritte, die das belastete oder das berechnigte Grundstück erworben haben und in diesem Erwerb zu schützen sind, wenn sie sich in gutem Glauben auf einen Eintrag im Grundbuch verlassen und daraufhin Eigentum oder andere dingliche Rechte erworben haben (Art. 973 Abs. 1 ZGB).

Im vorliegenden Fall ging es um eine Grunddienstbarkeit mit dem Stichwort «Benützungsrecht Autoabstellplatz Nr. 1 in der Tiefgarage». Es wurde festgestellt, dass der Grundbucheintrag den Inhalt und Umfang der Dienstbarkeit beantwortet. Aus dem Eintrag geht einzig nicht hervor, welcher Autoabstellplatz in der Tiefgarage die Nummer eins trägt. Hier wurde der Erwerbsgrund herangezogen, wonach bezüglich der Lage des Parkplatzes Nr. 1 auf einen Plan verwiesen wurde. Der Parkplatz befindet sich in der südwestlichen Ecke der Tiefgarage. Dass in der Tiefgarage die Parkfelder nicht nummeriert wurden, ist hinsichtlich der Auslegung nicht von Bedeutung; auch spielt keine Rolle, dass sich der Parkplatz effektiv nur zu einem kleinen Teil auf dem belasteten Grundstück befindet (Urteil Nr. 5A\_657/2014 des Bundesgerichts vom 27.4.2015 = Flora Stanischewski in «ius focus» 2015 Heft 6 S. 5).

### 6. Dienstbarkeit: Änderung

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnigte Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB). Ist ein Interesse des Berechnigten zwar noch vorhanden, aber im Vergleich zur Belastung von unverhältnismässig geringer Bedeutung, so kann die Dienstbarkeit gegen Entschädigung ganz oder teilweise gelöscht werden (Art. 736 Abs. 2 ZGB).

Im vorliegenden Fall verlangte der Dienstbarkeitsbelastete eine Verkleinerung der mit der Dienstbarkeit (Fahrwegrecht) belasteten Fläche, damit er eine Anzahl Parkplätze errichten könnte. Konkret wurde das Begehren vom Gericht abgewiesen, insbesondere lag durch diese Verkleinerung auch keine Verlegung der Dienstbarkeit auf eine andere Stelle des belasteten Grundstücks vor, wie dies gemäss Art. 742 Abs. 1 ZGB gefordert wird (Urteil Nr. 5A\_797/2013 des Bundesgerichts vom 17.9.2014 = Praxis 2015 Nr. 66).

### 7. Öffentlichkeit des Grundbuchs: Kaufpreis

Frau A ersuchte das Grundbuchamt um eine Kopie des Kaufvertrags, mit welchem ihr Bruder ein bestimmtes Grundstück an den Dritten X weiterveräussert hatte. Sie erläuterte in ihrem Gesuch, dass das Grundstück ihrem verstorbenen Vater gehört habe und mit einem Erbteilungsvertrag auf ihren Bruder übertragen worden sei. Gemäss einer Anordnung des Erblassers (Vater) war bei der Erbteilung der Preis des meistbietenden Dritten massgebend. Da der Bruder das Grundstück aber bereits 48 Tage später weiterverkauft hatte, vermutete sie, dass jener die testamentarische Anordnung verletzte, indem er ihr verschwie, dass noch vor Abschluss der Erbteilung ein höheres Kaufangebot, nämlich dasjenige von X, vorgelegen hatte. Auf diese Weise hätte der Bruder die Differenz zum im Teilungsvertrag eingesetzten Übernahmepreis durch einen Weiterverkauf als Gewinn lösen können. Der Grundbuchverwalter, das Departement Volkswirtschaft und Inneres des Kantons Aargau (Verfügung vom 13.5.2013) und das Verwaltungsgericht des Kantons Aargau (Urteil vom 8.5.2014 = ZBGR 2015 S. 84) wiesen das Gesuch um Einsicht in den Kaufvertrag ab, da es Frau A an einem berechtigten Interesse fehle. Anderer Ansicht ist das Bundesgericht.

Wer ein Interesse glaubhaft macht, hat Anspruch darauf, dass ihm Einsicht in das Grundbuch gewährt oder dass ihm daraus ein Auszug erstellt wird (Art. 970 Abs. 1 ZGB). Dazu gehört nach der Rechtsprechung auch das Einsichtsrecht in die Belege, welche als Grundlage für den Grundbucheintrag massgebend sind (z. B. Kaufverträge). Beim glaubhaft gemachten Interesse wird zwischen einem rechtlichen und einem tatsächlichen Interesse unterschieden. Ein rechtliches Interesse hat ein Gesuchsteller, der ein Recht am Grundstück besitzt (z. B. ein Miteigentümer, der sein gesetzliches Vorkaufrecht ausüben möchte). Liegt kein rechtliches Interesse vor, so kann jedoch auch ein tatsächliches Interesse, beispielsweise ein wirtschaftliches, wissenschaftliches, persönliches oder familiäres, zur Einsicht ins Grundbuch oder in die Belege berechnigen. Blosser Neugier reicht hingegen nicht. Dieses Interesse muss schutzwürdig sein und in der Abwägung mit den entgegengesetzten Interessen

des Grundeigentümers den Vorrang beanspruchen können.

Im konkreten Fall konnte Frau A zwar kein rechtliches, jedoch ein tatsächliches Interesse glaubhaft machen. So führte das Bundesgericht aus, dass die Einsichtnahme in den Kaufvertrag geeignet sei, die Höhe des Kaufpreises in Erfahrung zu bringen. Zudem lasse sich nicht von vornherein und kategorisch ausschliessen, dass darüber hinaus durch die Einsichtnahme in den Kaufvertrag auch Aufschluss über die zeitlichen Abläufe, insbesondere den Zeitpunkt des Vorliegens des Angebots von X, gewonnen werden könne. Insoweit erscheint das Gesuch von Frau A geeignet, um ihre Ziele zu erreichen.

Das Bundesgericht erachtete das Interesse von Frau A zudem als schutzwürdig. Es gehe um die Umstände, die zum Abschluss des seinerzeitigen Erbteilungsvertrags geführt haben. Insoweit bestehe ein direkter Zusammenhang mit den erbrechtlichen Ansprüchen von Frau A. Sollte sich nämlich herausstellen, dass dem Übernahmepreis im Erbteilungsvertrag nicht das tatsächliche Höchstangebot zugrunde lag, weil dem übernehmenden Erben (Bruder) bereits damals ein höheres Drittangebot bekannt war, das er jedoch verheimlichte, so könnte dies die Wirksamkeit des Erbteilungsvertrags beeinträchtigen und unter Umständen sogar zu seiner Rückabwicklung führen. Als Miterbin habe Frau A somit ein schutzwürdiges Interesse, den Kaufpreis und die Zahlungsmodalitäten des fraglichen Kaufvertrags zu erfahren, nicht jedoch den Inhalt des gesamten Kaufvertrags (Urteil Nr. 5A\_502/2014 des Bundesgerichts vom 2.2.2015 = ZBGR 2015 S. 210 mit redaktioneller Bemerkung von Jürg Schmid S. 215)<sup>8</sup>.

### 8. Prüfungspflicht des Grundbuchverwalters

Grundbuchliche Verfügungen dürfen nur aufgrund eines Ausweises über das Verfügungsrecht und den Rechtsgrund vorgenommen werden (Art. 965 Abs. 1 ZGB).

Im vorliegenden Fall war streitig, ob ein gültiger Rechtsgrundaussweis, welcher beim Grundbuchamt für eine Eigentumsübertragung eingereicht wurde, vorlag. Konkret handelte es sich um drei Grundstücke im Miteigentum zweier Ehegatten, welche unter dem Güterstand der Errungenschaftsbeteiligung standen. Während des Scheidungsverfahrens schenkte der

Ehemann seiner Tochter seine Miteigentumsanteile an diesen Grundstücken (ohne Zustimmung der Ehefrau). Der Grundbuchverwalter wies die Anmeldung ab mit dem Hinweis auf Art. 201 Abs. 2 ZGB, wonach in einem solchen Fall kein Ehegatte ohne die Zustimmung des anderen über seinen Anteil verfügen kann, sofern nichts anderes vereinbart ist.

Das Bundesgericht schützte die Abweisung des Grundbuchverwalters. Im Rahmen seiner Prüfungspflicht hat der Grundbuchverwalter nicht zu entscheiden, ob allenfalls gemäss Art. 204 Abs. 2 ZGB der Güterstand bereits aufgelöst sei und somit die Bestimmung von Art. 201 Abs. 2 ZGB nicht zur Anwendung komme. Der Grundbuchverwalter verletzt insbesondere kein Bundesrecht, wenn er eine Anmeldung mangels Zustimmung des Miteigentümer-Ehegatten abweist. Eine Sistierung der Eintragung bis zum Ausspruch des Scheidungsurteils im

Sinne von Art. 87 Abs. 2 GBV ist im Übrigen nicht zulässig (Urteil Nr. 5A\_240/2014 des Bundesgerichts vom 18.12.2014 = BGE 141 III 13 = Praxis 2015 Nr. 77 = La Semaine Judiciaire 2015 I, S. 175 = Flora Stanischewski in «ius.focus» 2015 Heft 3 S. 3).

Bemerkenswert ist, dass der Scheidungsrichter gegenüber dem Ehemann verboten hatte, über seine Grundstücke im Sinne von Art. 646 Abs. 3 ZGB zu verfügen. Gleichzeitig hat der Richter eine diesbezügliche Grundbuchsperrung (Art. 178 Abs. 3 ZGB) verfügt, die allerdings dem Grundbuchamt nicht eröffnet wurde, sodass im Grundbuch keine Anmerkung sichtbar war.

#### 9. Grundbuchbeschwerde

Der geschäftsleitende Grundbuchverwalter von Genf (directeur général-conservateur du Registre foncier de Genève) hat ein Kreisschreiben (note N-1/2014) hinsichtlich der Liquidation von Mieter-Aktiengese-

llschaften erlassen, welches er den Notariatsbüros (Etudes des notaires) zustellte. Gegen ein solches Kreisschreiben kann keine Beschwerde erhoben werden (Urteil Nr. 5A\_981/2014 des Bundesgerichts vom 12.3.2015).

Es gibt allerdings Fälle, bei denen (wie im vorliegenden Fall) keine Abweisungsverfügung vorliegt, aber das Gericht trotzdem darauf eintritt. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn zu einem konkreten Sachverhalt eine Feststellungsverfügung seitens des Grundbuchamtes abgegeben wurde (vgl. dazu BGE 135 III 103 = Journal des Tribunaux 2009 I, S. 201 = Roland Pfäffli/Daniela Byland in Jusletter vom 9.2.2009 = Alfred Koller in AJP 2009 S. 369 = Jörg Schmid in Baurecht 2009 S. 61, Nr. 133).

#### 10. Landwirtschaftliches Bodenrecht:

##### Erwerbspreis

Wer ein landwirtschaftliches Gewerbe er-





SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

SVIT Verlag AG, Zürich  
Februar 2016  
ISBN 978-3-9523544-6-9  
110 Seiten, A5 broschiert  
**48 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)**



### Aktuelles aus dem Sachenrecht – Band 1 & 2

Übersicht über die neuste Rechtsetzung, Rechtsprechung und Rechtsentwicklung  
Prof. Dr. Roland Pfäffli

Prof. Dr. Roland Pfäffli, langjähriger Grundbuchverwalter in Thun, Autor, Initiant des papierlosen Registerschuldbriefs, erläutert und kommentiert in der Publikation die aktuellen Gesetzesänderungen, die jüngste Rechtsprechung und laufende Projekte im Immobiliarsachenrecht.

Der Überblick über aktuelle Themen aus dem Sachenrecht sind eine unverzichtbare Lektüre für alle Immobilienfachleute und Juristen. Band 2 behandelt Themen wie Zweitwohnungen, Öffentlichkeit des Kaufpreises, Gültigkeitsdauer einer Dienstbarkeit, Vorkaufsrecht, Wohnrecht, Nachrückungsrecht, Übersicht über die Rechtsprechung 2015 und vieles mehr.

**Profitieren Sie vom Kombi-Angebot Band 1 & 2: nur 80 CHF**  
(inkl. MWST, zzgl. Versandkosten, Versand erfolgt im März 2016).

SVIT Verlag AG, Zürich  
Januar 2015  
ISBN 978-3-9523544-3-8  
110 Seiten, A5 broschiert  
**48 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)**



**Bestellung: [verlag@svit.ch](mailto:verlag@svit.ch) / [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen)**



ProfiLine  
Profi Steam:  
der wohl Beste  
der Welt.

## Spitzengastronomie – aus Ihrer Küche.

Der Electrolux Profi Steam vereint das Know-how von Sterneköchen mit modernster Spitzentechnologie. Mit dem neuen VarioGuide können Sie per Touch-Display Einstellempfehlungen für 220 erlesene Gerichte auswählen. Der innovative Garraum bleibt innen praktisch trocken. Und dank des Feuchtigkeitssensors, der sich dem Gargut anpasst, ist eine optimale Qualität immer garantiert. Kochen Sie wie ein Spitzenkoch: mit mehr Geschmack. Aber viel weniger Arbeit. Was der Alleskönner sonst noch kann, erfahren Sie auf [www.electrolux.ch](http://www.electrolux.ch)



Trocken



VarioGuide



Echtbild-Display

Der Electrolux Profi Steam.  
Entdecken Sie die Möglichkeiten.



**Electrolux**

werben will, benötigt dazu eine Bewilligung (Art. 61 Abs. 1 BGG). Diese wird beispielsweise verweigert, wenn ein übersetzter Preis vereinbart wurde (Art. 63 Abs. 1 lit. b BGG). Ein Erwerbspreis gilt als übersetzt, wenn er die Preise für vergleichbare landwirtschaftliche Gewerbe in der betreffenden Gegend im Mittel der letzten fünf Jahre um mehr als fünf Prozent übersteigt (Art. 66 Abs. 1 BGG). Dieser Prozentsatz kann von den Kantonen auf maximal 15 Prozent erhöht werden (Art. 66 Abs. 2 BGG).

Im vorliegenden Fall musste der von der Vorinstanz ermittelte höchstzulässige Preis vom Bundesgericht überprüft werden. Es handelte sich um ein landwirtschaftliches Gewerbe mit einem Bergrestaurant. Für das landwirtschaftliche Gewerbe gilt die Berechnungsmethode gemäss Art. 66 BGG. Hinsichtlich des Restaurants ist bei der Berechnung die Mischwertmethode anzuwenden. Konkret wurde hier der Realwert einmal sowie der Ertragswert fünf-fach gewichtet (Urteil Nr. 2C\_46/2015 des Bundesgerichts vom 9.7.2015).

In einem weiteren Verfahren wurde die Ermittlung des gesetzlichen Höchstpreises für ein landwirtschaftliches Gewerbe als bundesrechtkonform angesehen (Urteil Nr. 2C\_234/2015 des Bundesgerichts vom 19.8.2015).

Aus der Schweizerischen Juristen-Zeitung (SJZ) vom 1. Februar 2016 (Heft 3) mit freundlicher Genehmigung des Autors und der Redaktion der SJZ.

<sup>1</sup> Vgl. AS 2015 S. 4143 ff.

<sup>2</sup> Vgl. Bundesblatt 2014 S. 2287 ff.

<sup>3</sup> Vgl. Bundesblatt 2015 S. 2753 ff.

<sup>4</sup> Vgl. Bundesblatt 2015 S. 4883 ff.

<sup>5</sup> Vgl. dazu Roland Pfäffli/Mascha Santschi Kallay, Pensionskassenvorbezug für das Eigenheim, in: Jusletter vom 31. August 2015.

<sup>6</sup> Vgl. Motion Nr. 15.3323 vom 20.3.2015.

<sup>7</sup> Vgl. Walter Böhringer, Protokollierung der Grundbucheinsicht beim Grundbuchamt, in: Der Deutsche Rechtspfleger 2014 S. 401 ff.

<sup>8</sup> Vgl. Roland Pfäffli/Mascha Santschi Kallay in „Der Schweizer Hauseigentümer“ vom 15. März 2015, S. 11.

## NEUERSCHEINUNGEN



### Die nachfolgende Übersicht gibt eine Auswahl der aktuellen Literatur zu Themen des Sachen- und Bodenrechts wieder.

- François Bohnet/Blaise Carron (Hrsg.), PPE (Propriété par étages), Tagungsband, Basel 2015; Jevub MacCabe, Der neu-rechtliche Schuldbrief und das Doppelzahlungsrisiko, Zürich/Basel/Genf 2015; Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2014, Bern 2015; Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2014, Bern 2015; Roland Pfäffli, Aktuelles aus dem Sachenrecht, Zürich 2015; Valentin Piccinin, La propriété par étages en procès, Zürich/Basel/Genf 2015; Jürg Schmid, Basler Kommentar, ZGB II (Art. 457 bis 977 ZGB inkl. Schlusstitel), Ausführungen zum Sachenrecht und Grundbuchrecht, 5. Auflage, Basel 2015; Schweizerischer Notarenverband (Hrsg.), Aktuelle Themen zur Notariatspraxis, Tagungsband zum 3. Schweizerischen Notarenkongress, Muri bei Bern 2015; Paul-Henri Steinauer, Zürcher Kommentar zu Art. 842 bis 865 und Art. 875 ZGB (Schuldbrief und Anleihenobligationen mit Grundpfandrecht), Zürich/Basel/Genf 2015; Christian Suter, Ausgewählte Rechtsprobleme bei Dienstbarkeiten,

insbesondere im Grundbuchverkehr, Zürich/Basel/Genf 2015; Peter Tuor/Bernhard Schnyder/Jörg Schmid/Alexandra Jungo, 14. Auflage, Zürich/Basel/Genf 2015, wobei das Sachenrecht (S. 1001 ff.) von Jörg Schmid bearbeitet wurde; Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Stockwerkeigentums 2015, Bern 2015; Stephan Wolf (Hrsg.), Gemeinschaftliches Eigentum unter Ehegatten, eingetragenen Partnern und nichtehelichen Lebenspartnern – EU-Erbrechtsverordnung, Tagungsband des Verbandes bernischer Notare, Bern 2015.

Ruth Arnet/Nicole Roth, Die Grundbuchberichtigungsklage im Kontext von Art. 976 ff. und Art. 736 ZGB, in: Festschrift für Isaak Meier zum 65. Geburtstag, Zürich/Basel/Genf 2015, S. 23 ff.; François Bianchi, La loi sur les résidences secondaires: une première approche, ZBGR 2015 S. 293 ff.; Stephanie Hrubesch-Millauer, Die sachenrechtliche Einordnung von (gebäudeintegrierten und additiven) Solarenergieanlagen, AJP 2015 S. 351 ff.; Bettina Hülimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts im Jahr 2013, ZBJV 2015 S. 506 ff.; Bettina Hülimann-Kaup/Dia-

na Oswald: Die Fotovoltaikdienstbarkeit – ausgewählte sachenrechtliche Fragen, ZBJV 2014 S. 679 ff.; Bettina Hülimann-Kaup/Diana Oswald, Wer darf über die im Erdreich einer Liegenschaft gespeicherte Erdwärme verfügen: Grundeigentümer oder öffentliche Hand?, in: Festschrift für Peter Hänni zum 65. Geburtstag, Bern 2015, S. 327 ff.; Roland Pfäffli/Amédéo Wermelinger, Le propriétaire d'étages et sa place de parc, not@lex 2015 S. 54 ff.; Sladjana Rmandic, Begebungsarten des Schuldbriefes, Theoretischer Überblick und praktische Aspekte, in: Jusletter vom 29.6.2015; José-Miguel Rubido, Le droit de préemption immobilier en droit privé et le Registre foncier: Questions choisies, ZBGR 2015 S. 1 ff.; Thierry Schnyder/Fabienne Murmann, Der neue Art. 666a ZGB/ Der Teufel steckt im Detail, Zeitschrift für Walliser Rechtsprechung, ZWR 2014 S. 339 ff.; Alexander Vogel/Michael Günter, Immobilien und immobilienbezogene Rechte als Objekte einer Vermögensübertragung, AJP 2015 S. 1026 ff.; Simone Walther/Livia Camenisch, Drittnutzung öffentlicher Dachflächen für Photovoltaikanlagen, Handlungsempfehlungen für Gemeinden, AJP 2015 S. 1254 ff.; Pascal Wirz, Das Sondernutzungsrecht im Stockwerkeigentum – inhaltliche Unterschiede zum Sonderrecht, recht 2015 S. 32 ff.

Eine detaillierte Übersicht zur ausgewählten Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2015, zusammengestellt aus der 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift «Der bernische Notar» erschienen (Roland Pfäffli, BN 2015 S. 139 bis 212).

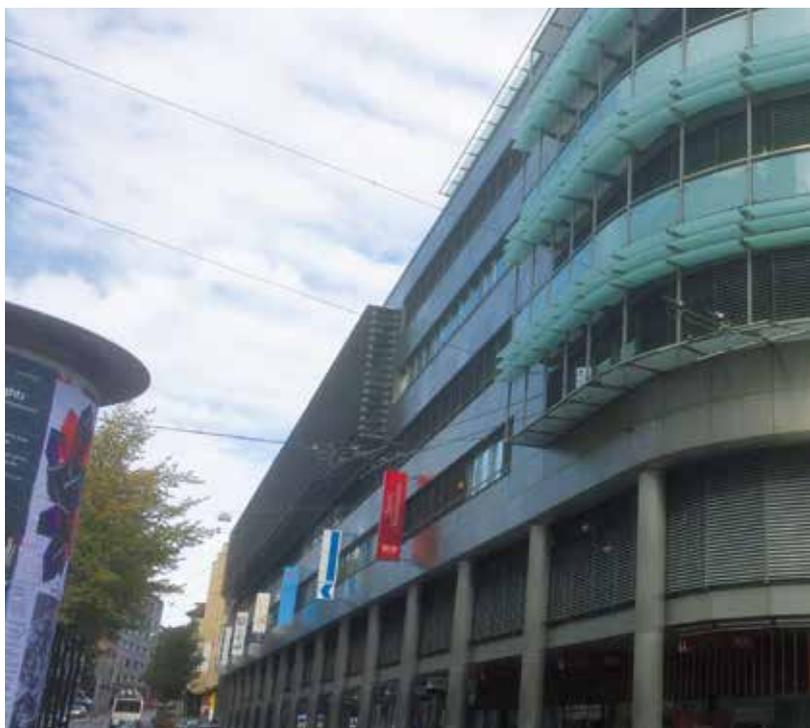


**\*PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**  
Der Autor ist Notar und Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht, Bern. Zudem ist er Präsident der Notariatsprüfungskommission des Kantons Bern.

# Schub für Gebäudeautomation

Mit einer Modernisierung des Automationssystems können in bestehenden Liegenschaften Energiekosten gesenkt und Komfort, Sicherheit und Wert gesteigert werden. Ein neues Förderprogramm will zur Ausschöpfung dieses bislang wenig beachteten Potenzials anregen.

EFFIZIENZSTEIGERUNG UND HEIZENERGIE-EINSPARUNG				
Gebäuden nach SIA-Norm 386.110, Quelle: Stiftung Klimaschutz, CO <sub>2</sub> -Kompensation KLiK				
Effizienzsteigerung	D > B	D > A	C > B	C > A
Büros	37%	44%	21%	30%
Hotels	23%	44%	15%	39%
Restaurants	32%	38%	24%	31%
Schulen	21%	28%	12%	20%
Hörsäle	35%	73%	27%	70%
Spitäler	23%	27%	9%	14%
Handel	47%	65%	29%	54%
Mehrfamilienhäuser	18%	24%	12%	19%



Ein Bürogebäude, das von der Gebäudeautomation-Effizienzklasse D auf die Klasse B modernisiert wird, verbraucht gemäss Norm rund 37% weniger Heizenergie. Die Suva Luzern hat vor kurzem die Automation eines ihrer Gebäude mit Büros, Wohnungen, Läden und einem Restaurant von der Klasse D auf die Klasse B modernisiert.

**MARCO BERG\*** • **AUF DIE HÜLLE FOLGT DIE AUTOMATION.** Die gegenwärtig tiefen Energiepreise rücken es etwas in den Hintergrund: Dennoch bleibt es dabei, dass sich im Gebäudebestand der Schweiz die Energieeffizienz gewaltig verbessern lässt und so Betriebskosten von Gebäuden nachhaltig gesenkt werden können. Vor zehn Jahren geriet mit der Lancierung des Gebäudeprogramms der Stiftung Klimarappen zunächst die Gebäudehülle in den Fokus. Und seit 2010 wird die Modernisierung von Fenstern, Fassaden und Dächern mit Bundesmitteln umfangreich gefördert. Insgesamt flossen 1 Mrd. CHF an Fördermitteln an rund 80 000 Erneuerungsprojekte. Diese Zahlen sind eindrücklich, angesichts des Schweizer Bestands von etwa 2 Mio. Gebäuden wird aber deutlich, dass man hier noch längst nicht am Ende angelangt ist.

In jüngerer Zeit wird nun auch die Regelung und Vernetzung der Gebäudetechnik vermehrt zum Thema. Die beiden wichtigsten Stichworte lauten Betriebsoptimierung (BO) und Gebäudeautomation (GA). Der Übergang zwischen den Begriffen ist fließend und

reicht von der korrekten Einstellung einer Heizkurve bis zur präsenzgesteuerten Bereitstellung von Raumwärme. Obwohl dieser Bereich seit längerem in der Diskussion ist, gibt es bislang keine systematische Förderung. Das will die seit 2013 tätige «Stiftung Klimaschutz und CO<sub>2</sub>-Kompensation KliK» (s. Kasten) ändern.

**„Die Zeit ist reif für eine Modernisierung der Regelung und Vernetzung der Gebäudetechnik.“**

**SIA-NORM 386.110 ALS GRUNDLAGE.** Das vom Bundesamt für Umwelt (BAFU) bewilligte Klimaschutzprogramm der Stiftung KliK setzt bei der SIA-Norm 386.110 an, nach welcher Gebäude hinsichtlich des technischen Stands ihres GA-Systems in die Effizienzklassen A bis D eingeteilt

werden (siehe Grafik). Das Programm unterstützt die Modernisierung bestehender Gebäude, sofern sie einer oder mehreren der folgenden Nutzungsarten zugeordnet werden können: Büro, Hotel, Restaurant, Schule, Hörsaal, Spital, Handel oder Mehrfamilienhaus. Die Einstufung der Gebäude in eine GA-Effizienzklasse nimmt das Programm mit-

hilfe eines bestehenden Softwaretools vor, das auch die notwendigen Massnahmen aufzeigt, um in eine höhere Klasse aufzusteigen.

Zudem müssen Gebäude für die Programmteilnahme zumindest vor der Modernisierung mit Heizöl oder Erdgas beheizt werden, da sonst die CO<sub>2</sub>-Emissionen mit der Modernisierung nicht gesenkt werden können, was für die Stiftung KliK die entscheidende Motivation zur Förderung darstellt. Dagegen ist ein Wechsel des Energieträgers im Zuge der Modernisierung durchaus möglich. Schliesslich darf wie bei allen Förderprogrammen die finanzielle Verpflichtung des Bauherrn – das heisst,



## HAUPTCHARAKTERISTIKA DER VIER GEBÄUDEAUTOMATION-EFFIZIENZKLASSEN A BIS D

Quelle: Stiftung Klimaschutz und CO<sub>2</sub>-Kompensation KLIK

### A Klasse A

- vernetzte Raumautomation mit bedarfs- und präsenzabhängiger Bedarfserfassung
- Versorgung und Verteilung bedarfsorientiert
- Überwachung Energieverbrauch, Fehler

### B Klasse B

- vernetzte Raumautomation mit bedarfsabhängiger Bedarfserfassung
- Versorgung mindestens intermittierend oder bedarfsorientiert
- Überwachung Energieverbrauch, Fehler

### C Klasse C

- zentrale Gebäudeautomation der Primäranlagen
- witterungsgeführte Versorgung
- keine vernetzte Raumautomation
- keine Überwachungs- und Energieoptimierungs-Funktionen

### D Klasse D

- keine zentrale Gebäudeautomation
- keine Raumautomation
- keine Überwachungs- und Energieoptimierungs-Funktionen

die Erteilung des Auftrags zur Ausführung der GA-Modernisierung – erst nach Eingabe des Gesuchs zur Programmteilnahme eingegangen werden.

**HEIZBETRIEB STEHT IM VORDERGRUND.** Die Norm schreibt Massnahmen in sieben Gewerken vor: Heizbetrieb, Trinkwassererwärmung, Kühlbetrieb, Lüftung, Beleuchtung, Beschattung sowie tech-

nisches Gebäudemanagement. Doch nicht alle Gewerke müssen im Rahmen des Programms umgesetzt werden. Zentral ist der Heizbetrieb; die Trinkwassererwärmung fällt oftmals unter die Ba-



Wer jetzt auf eine neue Erdgas-Heizung setzt, dem dankt die Natur.

Buderus elco Hoval MHG TOBLER Vaillant VIEBÄNNER walter meier -weishaupt-

**erdgas**   
Die freundliche Energie.



gatellgrenze, wenn sie weniger als 5% des Gesamtenergieverbrauchs des Gebäudes ausmacht. Das technische Gebäudemanagement hingegen ist fester Bestandteil jeder Modernisierung.

» Das KliK-Programm unterstützt Investoren, die den Komfort ihrer Gebäude erhöhen und die Betriebskosten senken wollen.«

Bei Mehrfamilienhäusern und Gebäuden im einfachen Zweckbau mit bis zu 1000 m<sup>2</sup> Energiebezugsfläche (EBF) müssen durch die Stiftung KliK zertifizierte GA-Systemlösungen eingesetzt werden. Diese können auch in grösseren Gebäuden verwendet werden, sofern sie das Erreichen der GA-Effizienzklasse A oder B gewährleisten. Die technische Zertifizierung der GA-Systemlösungen übernimmt das «iHomeLab» von der Fachhochschule Luzern.

**AKKREDITIERTE PROJEKTBEGLEITER.** Die Unterstützung durch die Stiftung KliK wird pro Quadratmeter EBF des modernisierten Gebäudes entrichtet. Die Beiträge variieren zwischen 2 und 8 CHF/m<sup>2</sup> EBF.

Die Auszahlung erfolgt nach Inbetriebnahme des GA-Systems. Als letzter Schritt ist ein Jahr nach Inbetriebnahme ein vom GA-System automatisch erzeugter Energiebericht einzureichen, der dazu dient,

die erzielten CO<sub>2</sub>-Emissionsreduktionen zu berechnen.

Gesuche zur Programmteilnahme können nur gemeinsam mit einem von der Stiftung KliK akkreditierten Projektbegleiter eingereicht werden. Die Projektbegleiter erstellen das Gesuch und erhalten dafür im Erfolgsfall von der Stiftung ein Honorar. Nach Inbetriebnahme des GA-Systems erstellt der Projektbegleiter ein Abnahmeprotokoll, dass die Normkonformität aller Installationen und Einstellungen bestätigt.

**MEHR KOMFORT, WENIGER KOSTEN.** Das grösste Ziel des Programms ist die Erhöhung des Raum- und Bedienungskomforts von Gebäuden. Die finanziellen

Vorteile durch die Senkung der Betriebskosten liegen auf der Hand, und auch der positive Umweltbeitrag dürfte im Interesse vieler Investoren liegen. Mit dem Programm sollen möglichst viele Bauherren zur Modernisierung ihres GA-Systems motiviert werden.

Bisher wurden bereits einige Projekte unter dem Programm umgesetzt, darunter ein Einkaufszentrum der Migros in Aigle mit 24 000 m<sup>2</sup> EBF und ein Bürogebäude der Suva in Luzern mit rund 7500 m<sup>2</sup> EBF. Noch bis Ende 2017 kann man von diesem Programm profitieren. Eine mögliche Verlängerung ist abhängig von der Ausgestaltung der Klimapolitik nach 2020.

**STIFTUNG KLIK – KOMPENSATION DER CO<sub>2</sub>-EMISSIONEN VON BENZIN UND DIESEL**

Laut CO<sub>2</sub>-Gesetz muss ein Teil der CO<sub>2</sub>-Emissionen, die bei der Nutzung von Benzin und Diesel entstehen, in der Schweiz mit konkreten Klimaschutzmassnahmen kompensiert werden. Seit 2013 übernimmt diese Aufgabe die eigens dafür gegründete Stiftung Klimaschutz und CO<sub>2</sub>-Kompensation KliK. Sie fördert entsprechende vom Bundesamt für Umwelt bewilligte Klimaschutzprojekte und -programme. Weitere Informationen unter [www.klik.ch](http://www.klik.ch).



**\*MARCO BERG**  
Der Autor ist Geschäftsführer der Stiftung Klimaschutz und CO<sub>2</sub>-Kompensation KliK sowie der Stiftung Klimarappen, beide mit Sitz in Zürich.

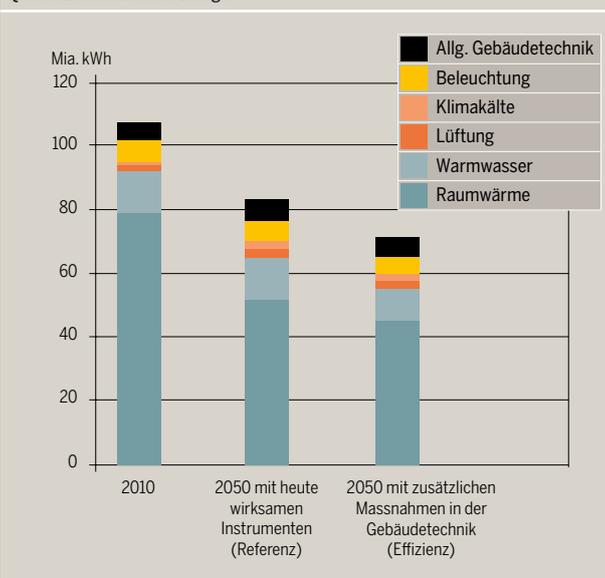
# Gebäudetechnik bietet Potenzial

Durch zusätzliche Massnahmen in der Gebäudetechnik liesse sich der Energieverbrauch in Gebäuden um 15% senken. Wo genau sich die Einsparpotenziale befinden, zeigt eine neue Studie des Bundesamtes für Energie.

**ENERGIEVERBRAUCH FÜR RAUMWÄRME UND WASSERERWÄRMUNG 2010 UND 2050**  
mit zusätzlichen Massnahmen in der Gebäudetechnik

Werte in Mrd. kWh	Verbrauch 2010	Verbrauch 2050 mit heutigen Instrumenten	Verbrauch 2050 mit zusätzlichen Massnahmen in der Gebäudetechnik	Veränderung im Vergleich zu 2010 (Istzustand)
Fossile Energieträger	70	27	5	-93%
Wärme aus Strom	8	9	9	+7%
<b>Summe nicht erneuerbare Energien</b>	<b>78</b>	<b>38</b>	<b>14</b>	<b>-82%</b>
Biomasse und Abfall (Holz, Biogas, Fernwärme)	10	9	12	+22%
Umweltwärme	3,5	17	19	+440%
Solarenergie	1	3	10	+900%
<b>Summe erneuerbare Energien</b>	<b>14</b>	<b>29</b>	<b>41</b>	<b>+192%</b>
<b>Erneuerbare und nicht erneuerbare Energien</b>	<b>92</b>	<b>67</b>	<b>55</b>	<b>-40%</b>

**ABBILDUNG 1: VERGLEICH ENERGIEVERBRAUCH 2010/2050**  
Quelle: Bundesamt für Energie



**RED.**

**ENERGIEBEDARF UM 23% SENKEN.** Dass Wärmedämmungen und neue Fenster entscheidend sind für die bundesrätliche Energiestrategie 2050 ist zwar richtig, aber nur die halbe Miete. Denn gemäss einer Untersuchung des Bundesamts für Energie (BFE) vom Januar 2016 kommt der Gebäudetechnik eine enorme Bedeutung bei der Effizienzsteigerung von Bauten und Anlagen und bei der zusätzlichen Nutzung erneuerbarer Energien zu. Allein schon aufgrund der heute wirksamen Instrumenten, wie sie das Referenzszenario 2050 abbildet, senkt sich der Energiebedarf um 23%. Falls dieser Referenzwert als 100%-Marke gilt, lassen sich durch zusätzliche Massnahmen in der Gebäudetechnik 15% an Energie einsparen (Abbildung 1). Das entspricht rund 12 Mrd. Kilowattstunden (kWh) – statt 84 sind es 72 Mrd. kWh, welche die Gebäude 2050 verbrauchen sollen. Bezogen auf den Verbrauch 2010 ist das mehr als ein Drittel weniger (36 Mrd. kWh).

**MEHR ERNEUERBARE ENERGIEN EINSETZEN.** Doch der Fortschritt ist wesentlich grösser, als die Zahlen vermuten lassen. Denn die Studie subsummiert die für das Jahr 2050 prognostizierten erneuerbaren Energien ins Total des Energiebedarfs. In üblichen Energiebilanzen von Häusern

scheinen diese «Erneuerbaren» nicht auf. Keinem Hauseigentümer käme es in den Sinn, die durch die Wärmepumpe genutzte Energie in der Aussenluft als «Energieverbrauch» zu quantifizieren. Und das heisst: Vom Energieverbrauch für Raumwärme und Wassererwärmung des Jahres 2010 lassen sich mehr als vier Fünftel

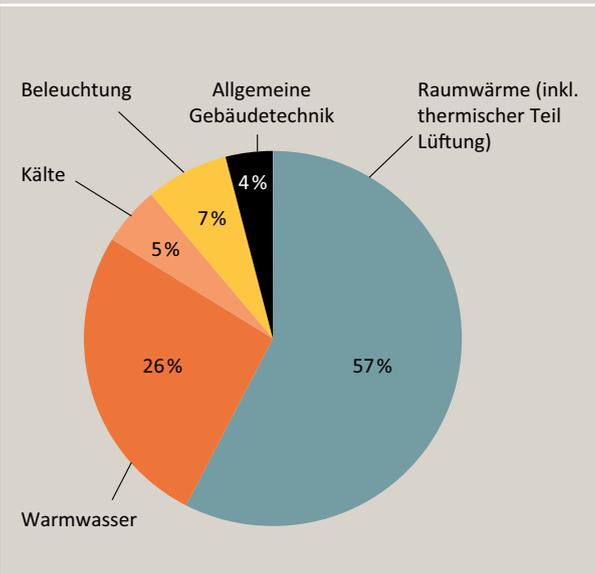
**„83% der Effizienzsteigerung orten die Wissenschaftler bei der Raumwärme und in der Wassererwärmung.“**

einsparen oder durch erneuerbare Energien ersetzen – also durch Substitution und durch gebäudetechnische Massnahmen (Tabelle). Zudem kompensieren die Massnahmen zur Verbrauchsminderung einen grossen Zuwachs im Mengengerüst. Zu diesen Massnahmen gehören Effizienzsteigerungen, eingeschlossen die Verbesserung der Gebäudehülle, und mehr erneuerbare Energien. Denn innerhalb des Betrachtungszeitraumes von 40 Jahren (2010 bis 2050) wächst die beheizte Nutzfläche um 30%.

**RAUMWÄRME.** Die Abbildungen 2 und 4 machen deutlich, wo die grossen Potenziale liegen. Denn 83% der Effizienzsteigerung orten die Wissenschaftler bei der Raumwärme und in der Wassererwärmung (Abbildung 2). Schwenkt man die Lupe auf die Raumwärme, wird klar: Mehr als ein Drittel dieses Potenzials lässt sich durch den Einbau und die Verbesserung von Lüftungen ausschöpfen (Abbildung 4). Etwa gleich viel bringt die energetische Optimierung von Heizungen. Darunter verstehen die Experten eine präzise Einregulierung der Heizung (Heizkurve und Sollwerte der Raumtemperaturen einstellen), hydraulischer Abgleich (bedarfsadäquate Wärmelieferung), Thermostatventile sowie die Vermeidung von gleichzeitigem Heizen und Kühlen. Etwa ein Fünftel entfällt auf die Wirkung von Gebäudeautomation. 10% tragen effizientere Wärmepumpen zur Einsparung bei. Dagegen sind die Beiträge durch verbesserte Feuerungen und Wärmeabgabe vergleichsweise gering. 87% der fast 7 Mrd. kWh sind im Massnahmenpaket «Lufterneuerung, Betriebsoptimierung, und Gebäudeautomation» enthalten. In der Praxis sind die beiden Massnahmen «Betriebsoptimierung» und «Gebäudeautomation» sehr gut kombinierbar. Die Installation einer Lüftung ist zweifelsohne ein separates Projekt.

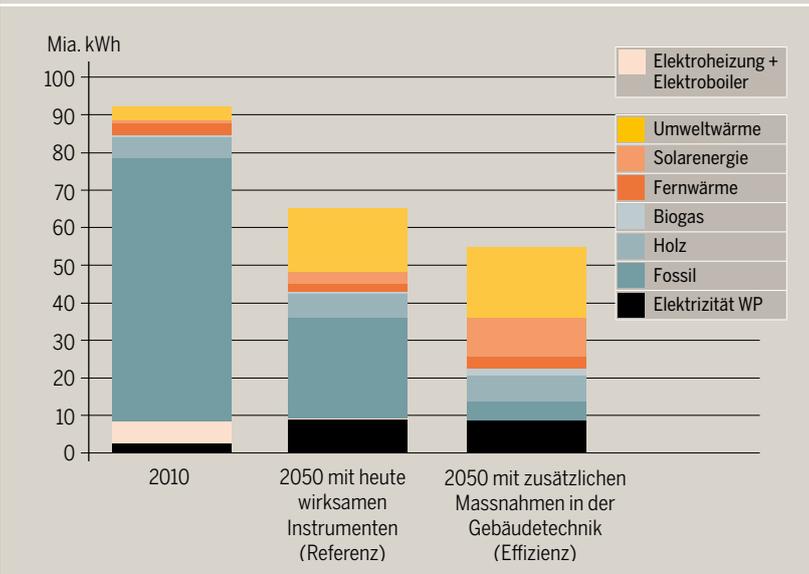
**ABBILDUNG 2: ANTEILE AN DEN ENERGIEEINSPARUNGEN**

Quelle: Bundesamt für Energie



**ABBILDUNG 3: ENERGIEVERBRAUCH FÜR RAUMWÄRME UND WASSERERWÄRMUNG**

Quelle: Bundesamt für Energie



**WASSERERWÄRMUNG.** Bei der Wassererwärmung stehen Spararmaturen, die Wärmedämmung von Warmwasserbehältern und Leitungen sowie die Wärmerückgewinnung aus dem Duschabwasser im Vordergrund. Erhebliche Beiträge erwarten die Autoren auch von der Absenkung der Warmwassertemperatur (unter Beachtung hygienischer Vorschriften), von intelligenten Regelungen und vom bedarfsabhängigen Betrieb der – präzisionsdimensionierten – Warmwasserpumpen.

**KLIMATISIERUNG UND BELEUCHTUNG.** Immerhin 16% betragen zusammen die Anteile der «Klimakälte», «Beleuchtung» und «Allgemeine Gebäudetechnik». Mit dem Einbau von Lüftungen reduziert sich der Raumwärmebedarf markant. Beim Stromverbrauch – «Wärme aus Strom» – ergibt sich weder eine Zunahme noch eine Abnahme, weil die versorgte Fläche zunimmt und Effizienzeffekte kompensiert. Sehr interessant ist in diesem Zusammenhang, ob die Reduktion im Verbrauch durch präziser dimensionierte Anlagen oder durch kürzere Betriebszeiten – oder beides – möglich wird.

Häufig sind Beleuchtungen, Umwälzpumpen und Lüftungsanlagen viel zu gross, also viel zu leistungsstark geplant und realisiert worden. Dass dann diese überdimensionierten Anlagen auch dann

in Betrieb sind, wenn es gar nicht nötig ist, entspricht einem Blödsinn im Quadrat. Bei der Lüftung sind übergrosse Leistungen und überlange Betriebszeiten je zur Hälfte am Einsparpotenzial beteiligt. Bei der Beleuchtung entfallen 60% auf die Leistung und 40% auf die Betriebszeit. Und bei der allgemeinen Gebäudetechnik lassen sich mehr als zwei Drittel des Potenzials durch Reduktion der Leistung ausschöpfen (70%).

**BEISPIEL MEHRFAMILIENHAUS.** Ein Acht-Familien-Haus verbraucht für Wärmeerzeugung, also für Raumheizung und Wassererwärmung, jährlich 16 000 Liter Heizöl oder 160 000 kWh – 20 Liter je Quadratmeter. Legt man die Reduktionsquoten der Studie auf das Haus um, senkt sich der Verbrauch auf 96 000 kWh – minus 40% (Tabelle). Lediglich ein Anteil entsprechend 24 500 kWh ist nicht erneuerbar, der Rest von 71 500 kWh ist erneuerbar. Diese Wärme entsteht also in einer Wärmepumpe, mit einer Holzfeuerung oder in Sonnenkollektoren.

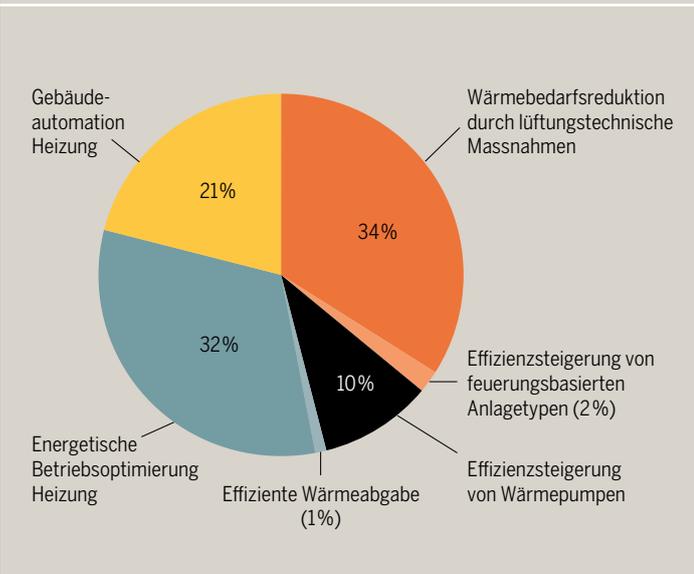
**FAZIT.** Die Studie liefert auf ihren gut 130 Seiten enorm viele Zahlen. Nicht alle Informationen sind für Hauseigentümer und Immobilienverwaltungen anwendbar, doch lassen sich fünf Folgerungen, im Sinne eines Fazits, ziehen:

- Allein durch zusätzliche Massnahmen in der Gebäudetechnik lassen sich durchschnittlich 15% an Energie einsparen – über die im Referenzszenario dokumentierten Einsparungen hinaus!
- Die Systeme und Komponenten sollten nicht überdimensioniert sein wie beispielsweise Heizkessel, Pumpen, Ventilatoren und Beleuchtungssysteme.
- Die Anlagen und Komponenten sollten nach dem Bedarf geregelt werden (Fernbedienung von Anlagen, Präsenzregelung, Tageslicht abhängige Regelung und Thermostate).
- Auf die Bereiche Raumwärme und Wassererwärmung entfallen über 80% der Einsparungen; sehr viel bringen der Einbau einer Lüftung mit Wärmerückgewinnung und die Betriebsoptimierung der Heizung.
- Ein Wechsel des Energieträgers – von fossil auf erneuerbar – reduziert die Treibhausgasemissionen enorm und mindert den Klimawandel. ●

Quelle: Potenzialabschätzung von Massnahmen im Bereich der Gebäudetechnik zur Reduktion von Endenergie, Primärenergie und Treibhausgasemissionen. Bundesamt für Energie, Januar 2016. Autoren: Martin Jakob, Giacomo Catenazzi, Marc Melliger, Remo Forster und Gregor Martius, TEP Energy, Zürich. Die Abbildungen 1, 2, 3 und 4 stammen aus der Studie.

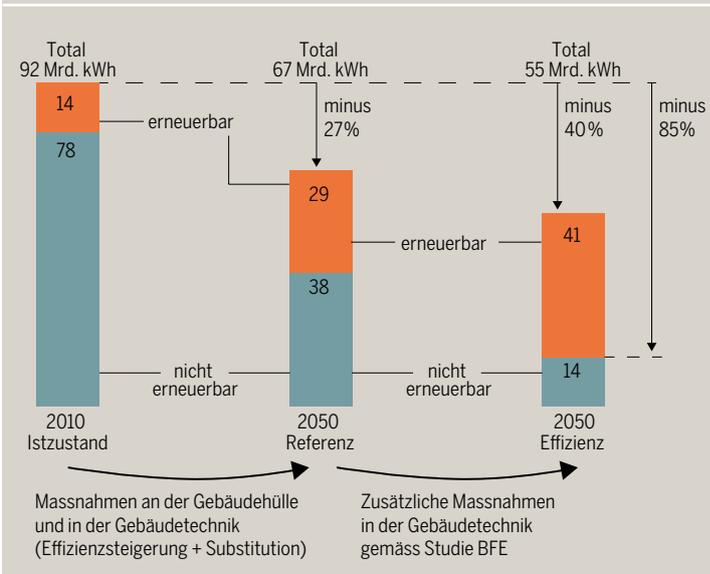
**ABBILDUNG 4: ANTEILE AN DEN ENERGIEEINSPARUNGEN**

nur Bereich Raumwärme, Quelle: Bundesamt für Energie



**ABBILDUNG 5: ENERGIEBEDARF FÜR RAUMWÄRME / WASSERERWÄRMUNG**

Quelle: Bundesamt für Energie



# Beherrschen Sie die ganze Immo-Klaviatur.

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

## MAS Real Estate Management

**Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.**

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

**HWZ** | Hochschule für Wirtschaft Zürich

# Netze für die Zukunft umstellen

Die Swisscom erneuert das Festnetz und legt mit der neuen IP-Technologie die Basis für das digitale Zeitalter. Bei diesem Technologiewechsel spielen die Immobilienbewirtschafter eine Schlüsselrolle.



BEAT DÖÖS\*

**STILLER WANDEL IM FESTNETZ.** Die Digitalisierung hat längst Einzug in den eigenen vier Wänden gehalten. Dies hat Auswirkungen auf Immobilien und deren Infrastruktur. Bei Neubauten wie auch bei bestehenden Liegenschaften gilt es, verschiedene Punkte zu beachten, vor allem angesichts der Technologieablösung des Festnetzes auf IP, die derzeit weltweit stattfindet. Deshalb ist es wichtig, dass Immobilienbewirtschafter ihre Kunden vorausschauend und kompetent bei diesem Wechsel beraten.

Das konventionelle Festnetz hat den Wandel stetig mitgemacht: In den neunziger Jahren kam das Breitbandinternet hinzu und als die Bandbreiten genügend hoch waren, kam auch das Fernsehen über die Telefonleitung. Das technologische Fundament des Festnetzes stammt jedoch aus einer Vor-Internet-Ära, das den heutigen Ansprüchen nicht mehr genügt. Zudem wurden der Betrieb und die Wartung des konventionellen Festnetzes zeit- und kostenintensiver, Ersatzteile wurden rar, ebenso das Fachwissen. Deshalb entwickelten die Hersteller diese veraltete Technologie nicht mehr weiter.

Heute wird das Festnetz weltweit auf die zukunftsorientierte IP-Technologie umgestellt. So auch bei Swisscom.

Schon über eine Million Kunden, rund 40% der Swisscom Kunden, profitieren von der neuen Technologie, alle anderen folgen bis Ende 2017. Die Transformation zu «All IP» bildet die Basis für die Digitalisierung der Schweiz und deren Wettbewerbsfähigkeit.

**RICHTIG VERKABELT.** Sind die Wohnungen bereits modern verkabelt, das heisst

» All IP bildet einen wichtigen Baustein auf dem Weg zur Digitalisierung der Schweizer Wirtschaft und der Sicherung der Standortattraktivität unseres Landes.«

sternförmig mit einem zentralen Verteiler, müssen neue Mieter keine Anpassungen in der Wohnung mehr vornehmen. Der Nutzer steckt seinen alten Router in die Anschlussdose und hat sofort alle Dienste über das All-IP-Netz verfügbar. Immobilienverwalter sollten beim Auszug eines Mieters darauf achten, dass eine allfällige ISDN-Verkabelung deinstalliert wird. Die Swisscom und Bran-

chenverbände empfehlen für Renovationen und neue Installationen seit Jahren, konsequent auf sternförmige Verkabelungen zu setzen, da sie eine individuelle Nutzung der Räumlichkeiten erlauben und letztlich den Wert der Liegenschaft erhöhen.

**MODERNISIERUNGEN JETZT PLANEN UND UMSETZEN.** In Geschäftsliegenschaften und

allgemeinen Räumen von Gebäuden sind fast sämtliche technische Anlagen wie Lifttelefone, Alarmanlagen und Modemanwendungen, die über das Festnetz kommunizieren, von der Umstellung auf IP betroffen. Als Bindeglied zwischen Mieterschaft und Eigentümern kommt hier den Immobilienbewirtschaftern eine tragende Rolle zu, einerseits in einer beratenden und andererseits in einer operativen Funktion. Hier ist es entscheidend,

dass der Bewirtschafter aktiv wird, um den einwandfreien Betrieb dieser Anlagen auch nach 2017 sicherzustellen. Folgende Punkte sind dabei zu beachten:

- betroffene Anlagen identifizieren
- mit den Anbietern der Anlagen neue Lösungen bestimmen und Offerten einholen
- Budget klären
- Umsetzung beauftragen.



Durch die aktive Bewirtschaftung mittels einer gesammelten Bearbeitung der Anlagen, können sie effizienter und schneller umgestellt werden. Die Umstellung ist eine ideale Gelegenheit, um historisch gewachsene Installationen zu erfassen und zu optimieren. Dies führt langfristig zu tieferen Kosten. ●

#### ALL IP – FÜR DAS DIGITALE NETZ DER ZUKUNFT

Swisscom plant, bis Ende 2017 die herkömmliche, veraltete Festnetztechnologie durch das zukunftsorientierte Internet Protokoll, kurz IP, abzulösen. Dank IP werden alle Dienste – TV, Internet und neu auch die Festnetztelefonie – über dasselbe Netz übertragen. Man spricht deshalb von «All IP». Nicht nur in der Schweiz, sondern weltweit wird auf IP umgestellt. Mehr Informationen unter [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip).



#### \*BEAT DÖÖS

Der Autor ist Head of All IP Transformation bei Swisscom und hat Anfang 2013 die Aufgabe übernommen All IP für Swisscom umzusetzen.

## Soforthilfe bei Wasserschäden



Pikett  
**24h**  
044 744 71 71

Vogelastrasse 40, 8953 Dietikon  
Telefon 044 744 71 71  
Neue Website: [www.roth-kippe.ch](http://www.roth-kippe.ch)



**roth-kippe ag**

**alles trocken**



TRAUE KEINER  
BODENHEIZUNG  
ÜBER 25.  
SANIEREN STATT  
ERSETZEN.

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

**Vereinbaren Sie noch heute eine Zustandsanalyse mit unseren Fachleuten:  
[www.naef-group.com/bodenheizung](http://www.naef-group.com/bodenheizung) oder 0800 48 00 48.**

 **Naef**  
HAT-SYSTEM

# «Geschäftsliegenschaften haben Nachholbedarf»

Im Interview beschreibt Benedikt Marbet, Inhaber von Marbet Immobilien, die All-IP-Umstellung aus der Sicht eines Immobiliendienstleisters. Die Marbet Immobilien AG aus Luzern verwaltet rund 5000 Wohneinheiten.

BEAT DÖÖS •

## – Herr Marbet, wie haben Sie von All IP erfahren, und was nehmen Sie davon mit?

– Ich habe über mehrere Kanäle von der All-IP-Umstellung erfahren: über die Fachpresse, ebenso von Liftherstellern und auch von Mund-zu-Mund. Es handelt sich um eine technologische Umstellung auf ein einheitliches IP-basiertes Telekommunikationsnetz.

## » In Zukunft braucht es mehr Vernetzung in Gebäuden, um Betriebsdaten von Anlagen besser nutzen zu können.«

## – Wissen Sie, wer Ihnen zum Thema weiterhelfen kann?

– Die jeweiligen Fachbetriebe wie Lifthersteller, Haustechnikanbieter oder auch Elektriker.

## – Hat die Technologieablösung auf All IP grosse Auswirkungen auf die von Ihnen verwalteten Gebäude?

– Wir verwalten mehrheitlich Wohnliegenschaften. Dort sind vor allem Lifttelefone und Brandmeldeanlagen betroffen. Grösseren Anpassungsbedarf sehe ich bei Geschäftsliegenschaften mit vielen technischen Anlagen, wie Einbruch- und Brandmeldeanlagen, wiederum Lifttelefonen sowie weiteren Installationen.

## – Haben Sie bereits erste Schritte eingeleitet, um Ihre verwalteten Gebäude All-IP-tauglich zu machen?

– Als eine erste Massnahme sind wir mit den Liftherstellern in Kontakt getreten. Nun klären wir das Vorgehen und das Budget für die Umstellung dieser Anlagen ab. Erste Anlagen werden bereits umgestellt. Im Fall, in dem der Kunde auf uns zukommt, weil er in der Zeitung etwas von der Umstellung gelesen hat, können wir ihn kompetent beraten.

In vielen Fällen haben wir die Budgetkompetenz und können die Umstellung direkt in Auftrag geben.

## – Welche Chancen sehen Sie in der IP-Vernetzung von Gebäuden?

– Heute funktionieren viele Anlagen relativ isoliert und tauschen untereinander kaum

Daten aus. In Zukunft braucht es mehr Vernetzung in Gebäuden, um Betriebsdaten von Anlagen besser zu nutzen. Beispielsweise um Geräte vorausschauend zu warten. Ein Sensor in einem Boiler würde einen Temperaturabfall bemerken, bevor der Boiler leer ist und die Mieter kein warmes Wasser mehr haben. Oder man könnte beispielsweise Brandfallsteuerungen fernsteuern oder ebenso individuelle Verbrauchsdaten fernauslesen und sofort abrechnen. Genauere Heizdaten würden helfen, Gebäude energieeffizienter zu beheizen. In der Vergangenheit waren die Kosten für die Vernetzungen oft höher als der Nutzen.



## – Welche Rolle könnten Immobilienbewirtschafter in der Digitalisierung von Gebäuden einnehmen?

– Ich sehe Immobilienbewirtschafter als Berater, die dem Eigentümer Lösungen mit Vor- und Nachteilen, respektive Kosten-/Nutzenvorteilen darlegen und sie unterstützen. Unsere Aufgabe ist es, uns mit den Entwicklungen wie der Digitalisierung auseinanderzusetzen, um Eigentümern sinnvolle Entscheidungsgrundlagen zu liefern.

<p>Fassadenreinigung <b>HITZ Fassadenpflege AG</b></p> <p><b>perlitz®</b> </p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• perfekt sauber</li> <li>• länger sauber</li> <li>• umweltfreundlich</li> <li>• wirtschaftlich</li> <li>• arbeitssicher</li> <li>• für Fassaden</li> <li>• für Lamellenstoren</li> <li>• für Glas</li> <li>• für Fotovoltaik / Solaranlage</li> </ul>	<p><b>HITZ</b> Fassadenpflege AG</p> <p><b>CH-9401 Rorschach</b> Hauptstrasse 73 T +41 (0) 71 845 57 57 F +41 (0) 71 845 57 58</p> <p><b>CH-8305 Dietlikon</b> Bahnhofstrasse 5 T +41 (0) 43 211 30 04 F +41 (0) 43 211 30 05</p> <p><a href="http://www.hitz-fassaden.ch">www.hitz-fassaden.ch</a> <a href="mailto:info@hitz-fassaden.ch">info@hitz-fassaden.ch</a></p>
--	---	--

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

## DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

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

#### SVIT 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 Ostschweiz

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 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 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 2016  
Samstag, 08.30 – 12.30 Uhr  
KBZ St. Gallen

#### 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

06.04.2016 – 11.05.2016  
Examen: 25.05.2016  
31.08.2016 – 05.10.2016  
Examen: 02.11.2016  
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



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

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



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



## LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

### LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

### LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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

#### Für die Romandie

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

1005 Lausanne  
T 021 331 20 90

[karin.joergensen@svit-school.ch](mailto:karin.joergensen@svit-school.ch)

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

Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne  
T 021 331 20 99

[alexandra.antille@cseei.ch](mailto:alexandra.antille@cseei.ch)

#### In Ticino

(corsi ed esami in italiano)

Segretariato SVIT Ticino

Laura Panzeri Cometta

Corso San Gottardo 89

CP 1221, 6830 Chiasso

T 091 921 10 73

[svit-ticino@svit.ch](mailto:svit-ticino@svit.ch)

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

Die regionalen 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:karin.joergensen@svit-school.ch)

#### REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO, solothurnorientierter Teil BE  
Feusi Bildungszentrum  
Sandmattstrasse 1  
4500 Solothurn  
T 032 544 54 54, F 032 544 54 55,  
[solothurn@feusi.ch](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@okgt.ch),  
[www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

### BRANCHENKUNDE TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

**SVIT beider Basel:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Bern:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Graubünden:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Ostschweiz:** Auskunft erteilt Rolf Nobs, Resida Treuhand AG, Bazenheid, T 071 932 60 20  
**SVIT Zürich:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)



## Promotec Rohrsanierung: gut für die Rohre, das Budget und die Nerven.

Bei rostigen Wasserleitungen gibt's Besseres, als herkömmliche Ersatz-Verfahren. Das preisgünstige Promotec -Rohrsanierungssystem mit gesundheitlich unbedenklicher Keramik-Polymer-Beschichtung. Ganz ohne lärmiges Aufklopfen der Wände und ohne Wasserunterbruch.

Promotec Rohrsanierung ist innovativ, schnell und preisattraktiv: eine saubere, sanfte und nachhaltige Lösung ohne bauliche Massnahmen. Bestellen Sie unsere Unterlagen.

Über 150'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993

Promotec Service GmbH  
4153 Reinach  
Tel. 061 13 06 38, [www.promotec.ch](http://www.promotec.ch)

# Promotec

# Brocki als Bühne

Die Prüfungsfeier der Berufsprüfung Immobilienvermarktung hat dieses Jahr im Zürcher Brockenhaus stattgefunden. Direkt in den Verkaufsräumen zwischen Möbeln, Büchern, Geschirr und allerlei Krimskrams wurden den Absolventen ihre Diplome überreicht.



Links: Die drei ausgezeichneten Absolventen (von links): Stephan Businger (PK-Präsident), Benjamin Stadler, Christine Hett und Sabrina Maag. Rechts: Stephan Businger begrüsst die anwesenden Personen. Weitere Bilder unter [www.sfpk.ch](http://www.sfpk.ch).

**DANIEL SANDMEIER\***

**MARKTANFORDERUNGEN ÄNDERN SICH.** Auch dieses Jahr haben die Prüfungen in allen Sprachregionen stattgefunden. Das gleiche galt für die Prüfungsfeiern, die ebenfalls in den verschiedenen Landesteilen durchgeführt wurden. Da die Location im Zürcher Brockenhaus bei den Absolventen und den eingeladenen Experten wieder einen grossen Zuspruch erhalten hat, wird die Feier für die Prüfung 2016 abermals am gleichen Ort stattfinden. Dies ist keine Selbstverständlichkeit, da das Brockenhaus die Räumlichkeiten pro Jahr nur für rund zehn Anlässe in diesem Rahmen zur Verfügung stellt.

In der Begrüßungsrede beglückwünschte Stephan Businger die Prüfungsteilnehmer zur vollbrachten Leistung. Er wies darauf hin, dass sie sich dank der Ausbildung eine hohe Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz angeeignet haben und nun professionell und kompetent gegenüber der Kundschaft auftreten können. Dies sei eine wichtige Voraussetzung, um erfolgreich die stetig ändernden Herausforderungen des Marktes meistern zu können.

In diesem Zusammenhang erwähnte Stephan Businger, dass es für die Prüfungskommission und die Oberexperten eine spannende Herausforderung sei, die Prüfungen jedes Jahr inhaltlich ausgeglichen

und korrekt zu erstellen. Dabei müssten sie sich immer aufs Neue den sich ändernden Herausforderungen stellen. Diese Herausforderungen würden einerseits durch den Wandel im Bildungsbereich und andererseits durch neue Anforderungen des Immobilienmarkts verursacht. Er untermauerte dies mit der Aussage, dass während seiner sechsjährigen Amtszeit als Prüfungskommissionspräsident die Wegleitung und Prüfungsordnung schon zweimal angepasst worden sei.

**„Unser Schicksal hängt nicht von den Sternen ab, sondern von unserem Handeln.“**

WILLIAM SHAKESPEARE

**WIEDER AUSGEZEICHNETE LEISTUNGEN.** Gemäss Businger dürfen sich auch an der diesjährigen elften Prüfungsfeier alle erfolgreichen Prüflinge als Sieger betrachten. Aber nur deren drei haben es aufs Podest geschafft. Stephan Businger nennt die Spitzenplätze und zeichnet diese aus: Es sind dies:

- Sabrina Maag, Zürich ZH, Note 5,2
- Christine Hett, Zürich ZH, Note 5,1
- Benjamin Stadler, Oberwangen TG, 5,1

Diese sehr guten Leistungen wurden durch die Prüfungskommission mit einem kleinen Geschenk honoriert.

Insgesamt haben 79 Kandidatinnen und Kandidaten die Prüfung abgelegt (41 Frauen und 38 Männer). Bestanden haben 51 Personen (27 Frauen und 24 Männer). Dies entspricht einer Erfolgsquote von 64,6% (Vorjahr 74,4%).

Nach Überreichung der Notenausweise durch den Prüfungspräsidenten konnten die Absolventen während eines grosszügigen Buffets ihren Erfolg in festlichem und vorweihnachtlichem Ambiente feiern. Bei dieser Gelegenheit bedankte sich Stephan Businger nochmals bei allen involvierten Personen für die erfolgreiche Durchführung der Prüfung 2015. Der nächste Termin für die Prüfung 2016 steht auch schon wieder fest – wie heisst es doch so schön: Nach der Prüfung ist vor der Prüfung. ●



**\*DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

Die Enpuls AG bietet Kompetenz für Energieunternehmen und entlastet mittlere bis grosse Energieversorger im gesamten Meter-to-Customer Prozess – vom Stromzähler über die Abrechnung bis hin zum Kundendienst. Unseren 220 Mitarbeitenden bieten wir attraktive Anstellungsbedingungen in einem spannenden Arbeitsumfeld. Die Enpuls AG ist ein Tochterunternehmen der Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ) – bewerben Sie sich jetzt und lernen Sie uns kennen!

Für die Unterstützung im Bereich Abrechnung mit Arbeitsort Zürich suchen wir eine motivierte Persönlichkeit als

## Spezialist Abrechnung Energiedienstleistungen

### Darauf können Sie sich freuen

- Konzeption innovativer Abrechnungsdienstleistungen (Strom, Wärme, Wasser, Nebenkosten)
- Mitarbeit IT-technischer Aufbau (Customizing) von Abrechnungsprozessen
- Mitarbeit bzw. Leitung von IT-Projekten
- Support operativer Bereiche (Behebung von Fehlern sowie Unterstützung bei der Durchführung der Abrechnung)
- Attraktive Anstellungsbedingungen und Förderung von Weiterbildung und Spezialisierung

### Darüber freuen wir uns

- Abgeschlossene kaufmännische/technische Ausbildung inkl. Nachdiplomstudium auf HF-Ebene oder ein abgeschlossenes Bachelor-Studium
- Berufserfahrung im Umfeld von Abrechnungsdienstleistern der Immobilienwirtschaft (alternativ in der Energiewirtschaft)
- Idealerweise Applikationskenntnisse in einer Software für die Nebenkostenabrechnung (alternativ im SAP IS-U)
- Fortgeschrittene MS Office-Kenntnisse (Word, Excel und Powerpoint)
- Offenheit für neue Abrechnungsapplikationen bzw. Abrechnungsformen
- Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Kommunikationsstärke und Durchsetzungsfähigkeit zur Lösung von Problemen
- Termingerechtes und selbständiges Handeln

Fragen beantwortet Ihnen gerne Michael Jastrob, Leiter Abrechnung, Telefon 058 359 50 65.

**Bewerben Sie sich jetzt unter [www.enpuls.ch/jobs](http://www.enpuls.ch/jobs)**



Mit über 115'000 Versicherten und knapp 500 angeschlossenen Arbeitgebern gehört die BVK zu den grössten Pensionskassen der Schweiz. Die BVK verfügt historisch über ein grosses Portfolio an direkt gehaltenen Immobilien. In der Schweiz vermietet sie rund 5'000 Wohnungen und 345'000 m<sup>2</sup> Büro- und Gewerbeflächen.

ZUR ERGÄNZUNG UNSERES TEAMS SUCHEN WIR PER SOFORT EINEN

## TEAMLEITER IMMOBILIEN-VERMIETUNGS- MANAGEMENT (100%, W/M)

### Was Ihre Hauptaufgaben sind

- Aktive Vermietung unserer anspruchsvollen, erstklassigen Geschäfts- und Retailflächen
- Ausarbeiten und Umsetzen von Vermietungsstrategien- bzw. Vermietungskonzepten in enger Zusammenarbeit mit den Immobilienbewirtschaftenden
- Unterstützen des Leiters Immobilienbewirtschaftung sowie Mitarbeit bei strategischen Themen und Projekten schweizweit
- Evaluieren und Führen von Drittfirmen im Zusammenhang mit Vermietungsmandaten von Wohnprojekten bis zu grossen Büro- und Verkaufsflächen
- Verhandeln und Ausarbeiten von komplexen Verträgen
- Interpretieren von Führungskennzahlen und Ableiten entsprechender Massnahmen
- Fachliche und personelle Führung von 3 Mitarbeitenden
- Ausbauen und Weiterentwickeln des Bereiches Immobilienvermietung

### Was Sie mitbringen

- Immobilienwirtschaftliche Ausbildung (z.B. dipl. Immobilientreuhänder)
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Entwicklung bzw. Vermarktung von Geschäfts- und Retailflächen
- Mehrjährige Projektleiter- und Führungserfahrung
- Verhandlungsstarke, selbstsichere und überzeugende Persönlichkeit
- Innovationswille und konzeptionelle Fähigkeiten
- Strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Stilsichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Französischkenntnisse von Vorteil

### Was wir bieten

- Eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld
- Top moderne Arbeitsplätze mitten in der Stadt Zürich, nahe des Zürcher Hauptbahnhofs
- Attraktive Arbeits- und Anstellungsbedingungen sowie fortschrittliche Sozialleistungen
- Persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten

### Sind Sie interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Die vollständigen Unterlagen senden Sie per E-Mail an Susanne Seidel, [hr@bvk.ch](mailto:hr@bvk.ch).

Bei Fragen steht Ihnen Hansjörg Felix, Leiter Immobilienbewirtschaftung (058 470 47 01) gerne zur Verfügung.

## SIE SUCHEN

### einen Mitarbeiter für die Verwaltung von Immobilien?

Sorry, ich bin keine 22 Jahre jung, weiblich, bildhübsch, mit mindestens 10-jähriger Praxiserfahrung!

Mich zeichnen Verhandlungsgeschick, Verkaufs- und Lebenserfahrung, Teamgeist und in hektischen Zeiten eine Mischung aus Übersicht, Ruhe und schnellem Einsatz aus. Ich brenne darauf meine Immobilienkenntnisse in der Praxis umzusetzen.

Regionen Mittelland/Zentralschweiz.  
Interessiert? 079 328 84 88

Unsere Mandantin ist eine führende Anbieterin für Büro- und Gewerbeimmobilien im Grossraum Zürich. Das Unternehmen besitzt, baut, bewirtschaftet und verwaltet alle selbst- und fremdgenutzten Immobilien. Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine/-n

### BEWIRTSCHAFTER/-IN (60% - 80%)

**SIE ÜBERNEHMEN** die Verwaltung und Vermietung von bestehenden Büro- und Gewerbeliegenschaften und zukünftig erwerbenden Wohnliegenschaften und Grundstücken. **Sie verstehen** es, mit unterschiedlichen Zielgruppen und Ansprechpartnern zu kommunizieren und können lösungsorientierte Vorschläge unterbreiten. **Sie erledigen** die administrativen Tätigkeiten, welche mit ihrem zugeteilten Objektportfolio einhergehen. **Sie engagieren** sich für Nachhaltigkeit und überzeugen mit unternehmerischem Denken und Handeln.

**SIE VERFÜGEN** über fundierte Kenntnisse und Erfahrung in der Bewirtschaftung und haben vorzugsweise eine Weiterbildung als Immobilienbewirtschafter/-in erfolgreich abgeschlossen - oder befinden sich in dieser Ausbildung. Sie arbeiten gerne selbstständig, sind initiativ und haben eine hohe Serviceorientierung.

**WIR FREUEN UNS AUF IHRE BEWERBUNG!**

**FISCHER Consulting, HR Services & Management Advisory**  
Luzernerstrasse 9 | 6403 Küssnacht am Rigi  
monica.fischer@fischer-hrservices.ch | Tel. 041 377 08 04

# «Wieso Handlauf» – Ich bin doch versichert? – Fehlanzeige!

► **Noch immer vertrauen viele Hausbesitzer und Hausverwaltungen auf ihre Versicherung: Wenn eine Treppe vorhanden ist, und diese entspricht nicht den gesetzlichen Vorgaben, so zahlt im Schadensfall ja eine Versicherung. Allerdings kann dies zu einer sehr teuren Erfahrung werden.**

Die regelmässige Überprüfung von Treppen gehört zu den Pflichten des Hausbesitzers, und dazu zählt nicht nur die Streu- und Räumspflicht im Winter.

Ein Gericht hat vor Kurzem entschieden, dass Treppen, die nicht verkehrssicher sind, für die Öffentlichkeit zu sperren sind, und gleichzeitig den Hausbesitzer zu Schadenersatz und Schmerzensgeld verurteilt. Bauten und Anlagen müssen den anerkannten Regeln der Baukunde entsprechen, und dies unabhängig von einem neu bewilligungsfähigen Bauvorhaben; dies gilt also auch für bestehende Bauten und Anlagen. Diese gesetzliche Vorgabe ergibt sich vor allem aus dem verfassungsrechtlichen Schutz für ältere und behinderte Menschen, die oftmals an Treppen grösste Probleme haben oder ohne einen Handlauf die Treppe selbstständig und ohne fremde Hilfe gar nicht benutzen können. Es gilt vor allem für öffentliche Bauten, aber auch für öffentlich zugängliche Bauten, dass die Bedürfnisse von Behinderten und Betagten berücksichtigt werden müssen.

**BFU und SUVA INFORMIEREN SEIT JAHREN.** Stürze sind die häufigste Unfallursache in der Schweiz. Jährlich verletzen sich mehr Menschen bei Sturz- und Stolperunfällen als bei Autounfällen. Unter den unfallbedingten Todesursachen nimmt der Sturz den ersten Platz ein. Nach der aktuellen Einschätzung der bfu wird das Problem in Zukunft durch die Altersentwicklung noch an Bedeutung gewinnen und stellt eine der grossen Herausforderungen für die Unfallprävention dar. Der bfu und der Suva entstehen durch Stürze Kosten in Milliardenhöhe, und rund ein Drittel aller Stürze ereignen sich auf Treppen. Die Ursachen von Stürzen sind natürlich auch Witterungseinflüsse und auf menschliche Fehler zurückzuführen. Bei Treppen sind es auch oftmals bauliche und technische Mängel die vermieden werden könnten. Dazu zählen: Bodenunebenheiten, glatte Böden und Stufen, fehlende oder schlechte Beleuchtung, keine oder nur einseitige Handläufe bei Treppen, und fehlende Markierungen. Die Suva hat daher in ihre Fachbroschüre und Checkliste geschrieben: «Die meisten Unfälle liessen sich vermeiden, wenn der Handlauf konsequent benutzt würde.» Dies setzt allerdings voraus, dass Treppen entsprechend ausgestattet sind.

**NORMEN UND GESETZE REGELN DEN HANDLAUF.** Speziell beim Thema Treppensicherheit gilt die SIA-Norm 358 und auch die SIA-Norm 500 für behindertengerechtes Bauen, die sich ausführlich mit dem Thema Treppe befasst.

Wenn der Laie an Behinderte denkt, so kommt ihm meist der Rollstuhlfahrer in den Sinn, dabei sind weniger als 5% der Behinderten Rollstuhlfahrer. Für die meisten Behinderten, vor allem für blinde und sehbehinderte Menschen und die ganz grosse Gruppe von Menschen mit motorischen Einschränkungen sind sichere Treppen notwendig. Deshalb müssen hier beidseitig Handläufe sein, die sicheren Halt geben, griffsicher und gut umgreifbar sind. Und dies in einer Höhe von 85 bis 90 cm durchlaufend und mind. 30 cm über das Treppennende oder den Treppenanfang hinausgehend, mit möglichst rundem oder ovalem Querschnitt von ca. 3 bis 4,5 cm, dazu unterseitig angeordnete Halterungen. Besonders ältere Menschen sind für normgerechte Handläufe sehr dankbar.

**HANDLAUF IM FREIEN – STRASSEN UND WEGEBAU.** Ausser der SIA gibt der Schweizer Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute (VSS) Normen heraus, auch diese bestimmen den Stand der Technik. So regelt der Punkt 7.1 der «SN 640 238» auch die ordnungsgemässe Bauweise von Treppen, Geländern und Handläufen, damit Treppen für alle Nutzergruppen bequem und sicher begehbar sind. Auch hier ist der Handlauf an Treppen ausdrücklich selbst bei wenigen Stufen geregelt, oftmals ist sogar der beidseitige Handlauf vorgeschrieben.

**NORMEN SIND KEIN GESETZ.** Die technische Norm ist anerkannter Stand der Technik, aber kein Gesetz. Sie erhält

jedoch Gesetzescharakter, wenn sie in den örtlichen oder kantonalen Bauvorschriften der Behörde erwähnt ist, was vielerorts der Fall ist. Die Einhaltung der Gesetze und Normen liegt auch und hauptsächlich im Interesse des Hauseigentümers. Auch wenn sich der Eigentümer mit der Abweichung einer Norm einverstanden erklärt, haftet er zivilrechtlich entsprechend der Werk-eigentümerhaftung des Art. 58 Obligationenrecht. Darin heisst es, dass der Eigentümer eines Gebäudes den Schaden zu ersetzen hat, den dieser Infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhaftem Unterhalt verursacht.

In aktuellen Fällen haben die Versicherungen Hausbesitzer und Eigentümer in Regress genommen, weil diese den vorgeschriebenen Handlauf nicht angebracht hatten. Damit kann ein fehlender oder falsch angebrachter Handlauf recht teuer werden.

**FACHFIRMA WÄHLEN: FLEXO-HANDLAUF.** Als Fachfirma, die sich auf die normgerechte Ausführung von Handläufen spezialisiert hat, empfiehlt sich die Firma Flexo-Handlauf aus Winterthur, die in der gesamten Deutschschweiz vertreten ist.

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



Aussenhandlauf mit einbetonierten Chromstahlstützen.



Beidseitiger Handlauf für mehr Sicherheit.



Handlauf auf Stützen nach SIA Norm.

## Atlas KM Mini – neuer Enthärter im Kleinformat

► **Modernste Enthärtungstechnik kompakt verpackt: Der «KM Mini» ist das neue Einsteigermodell von Atlas in die Welt des weichen Wassers.**

Klein im Format, aber mit der Technik der «Grossen» ausgerüstet. Dank dem Hygiene5Plus-Sicherheitskonzept garantiert der «KM Mini» wie alle Atlas-Entkalkungsanlagen höchste Weichwasserqualität und mikrobiologische Sicherheit. Die Neuentwicklung ist äusserst platzsparend und zum budgetschonenden Einstiegspreis erhältlich. Durch die kompakte Bauweise kann der «KM Mini» zusätzlich zum normalen Einsatz im Einfamilienhaus auch bei engen Platzverhältnissen wie z.B. in Wohnungen mit eigener

Wasserzuleitung oder zur separaten Warmwasserenthärtung eingesetzt werden.

Mit den Gerätetypen «KM1» (Einzelanlage mit mengenproportionaler Sparbesalzung) und «KM2» (Doppelanlage mit minimalem Salz- und Spülwasserverbrauch) ergänzt der «KM Mini» die Gerätepalette der Kleinenthärtingsanlagen von Atlas, die für sämtliche Ansprüche und Budgets eine Weichwasserlösung bietet.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Atlas AG  
Pumpwerkstrasse 25  
8105 Regensdorf  
Tel. +41 (43) 388 85 41  
info@atlis.ch



Die neue Weichwasserkollektion von Atlas für das Einfamilienhaus und Wohnungen.

## Neue, hocheffiziente Trinkwasserwärmepumpe von Weishaupt mit COP 3,6

► **Mit der neuen Weishaupt Trinkwasserwärmepumpe WWP T 300 WA lassen sich Wohnungen und Häuser ganz einfach und zentral mit warmem Wasser versorgen.**

Die Trinkwasserwärmepumpe kann über ihren Zusatzwärmetauscher mit der Heizung bzw. dem Solarsystem oder über ihren digitalen Eingang mit der Photovoltaikanlage kombiniert werden. Somit ist dieses System ideal für die Modernisierung und Nachrüstung sowie für den Neubau von Ein- und Zweifamilienhäusern geeignet.

Die neue Trinkwasserwärmepumpe besticht durch ihre hohe Effizienz mit einem COP von 3,6 (nach EN 16147, A15/W10 – 55°C, Zapfprofil XL) und der Energieeffizienzklasse A. Sie zählt

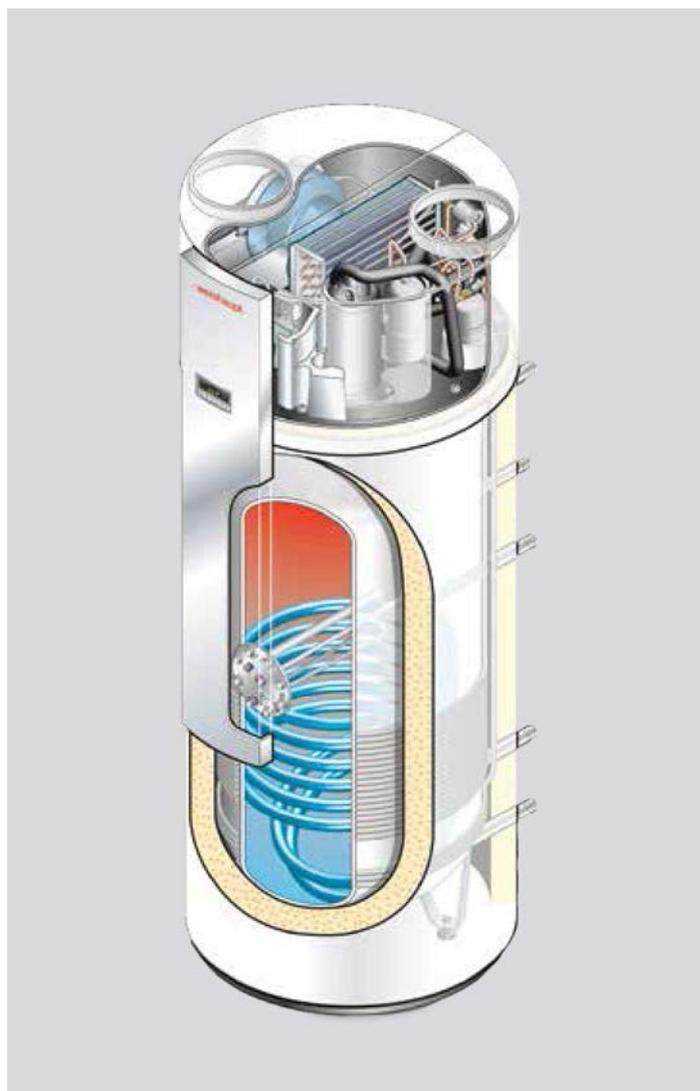
damit zu den effizientesten Geräten im Markt. Dank des leistungsstarken Gebläses und der Anschlussstutzen kann die Trinkwasserwärmepumpe flexibel platziert werden und zusätzliche Funktionen wie Luftentfeuchtung und Raumkühlung übernehmen. Der integrierte 300 Liter Trinkwasserspeicher sorgt für hohen Wasserkomfort und optimale Wasserhygiene dank emailliertem Stahl. Die Trinkwassertemperatur im Wärmepumpenbetrieb ist stufenlos einstellbar von 20 °C bis 60 °C.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

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



Weishaupt Trinkwasserwärmepumpe WWP T 300 WA



Schnittbild: Weishaupt Trinkwasser-Wärmepumpe WWP T 300 WA

## Laufen und die Noventa Gruppe entwickeln ein Dusch-WC rein Schweizer Herkunft

Der Schweizer Bad- und Keramikspezialist Laufen kooperiert mit dem Schweizer Technologieunternehmen Noventa AG um ein innovatives Dusch-WC auf den Markt zu bringen. Laufen verspricht sich von der Zusammenarbeit hohen Nutzen für die Kunden, die von einer Kombination von hochwertigem Design und technisch anspruchsvollen Lösungen profitieren sollen. Ziel ist es, den Kunden das bestmögliche WC in dieser Produktkategorie zu präsentieren.

Alberto Magrans, Senior Managing Director von Laufen: «Wir kombinieren hier die Kompetenzen zweier Unternehmen, die in bester Schweizer Tradition Design, Qualität und Funktionalität in einem Produkt vereinen möchten mit dem Ziel, den Nutzern Lebensqualität auf höchstem Niveau zu bieten. Die Kooperation ermöglicht es uns, unsere soliden Designprodukte mit nutzerfreundlichen Hightech Lösungen weiter anzureichern.»

Laufen ist der einzige Schweizer Hersteller von Sanitärkeramik mit Produktionsstätten in der Schweiz, Österreich, der Tschechischen Republik

und Polen und beschäftigt rund 2500 Mitarbeiter. Das Unternehmen gilt weltweit als Trendsetter im Badeszimmer. Mit Projekten wie Kartell by Laufen oder der Erfindung von SaphirKeramik konnte Laufen seine Sonderstellung in den letzten Jahren weiter ausbauen und starkes Wachstum erzielen.

Noventa ist ein diversifiziertes Technologieunternehmen mit Schwerpunkten in der Haustechnik, bei Food-Systemen und Hygieneanwendungen mit rund 600 Mitarbeitern. Das Unternehmen kann auf eine langjährige Erfahrung im Engineering, sowie der Herstellung von Dusch-WCs in der Schweiz verweisen.

Dieter Marxer, Mitglied der Geschäftsleitung von Noventa: «Unsere Produktkonzepte zeichnen sich allesamt durch das besondere Schweizer Verständnis für Funktion und Qualität aus. Im Gegensatz zu vielen anderen Dusch-WCs unterschiedlichster Herkunft legen wir den Fokus auf den wesentlichen Anwendungsbereichen, die Hygiene.»

Laufen bringt in die Partnerschaft seine nachweislich hohe Kompetenz beim Design und der Keramikproduktion mit ein. Das Unternehmen wird das neue

Cleanet unter der Marke Laufen international vertreiben. Das Dusch-WC Schweizer Provenienz soll nicht nur über ein ganz neues Hygienekonzept verfügen, sondern vollständig in einen Keramikkorpus integriert und damit kaum von einem klassischen WC zu unterscheiden sein. Gerade im anspruchsvollen Schweizer Markt sieht Laufen zum Marktstart ein hohes Potenzial für das Produkt, das den Kunden eine optimale Funktionalität ohne technischen Schnickschnack, bestmögliche Sicherheit, modernes Design, höchste Qualität, sowie eine ganzheitliche Betrachtung des Themas Hygiene bieten soll.

Magrans: «Das Dusch-WC ist für uns ein ausgesprochenes Zukunftsthema. Das weltweite Potenzial für ein rein Schweizer Dusch-WC, das Premium-Qualität und -Design in Kombination mit präziser Funktionalität bietet, ist enorm. Die Kunden erwarten von Laufen, dass wir Produkte mit Schweizer Gründlichkeit und Perfektion entwickeln, die ihnen zusätzlichen Nutzen für ihre Investition bieten. Das haben wir bei unserem neuen Dusch-WC realisiert.»

Die Entwicklungen laufen auf Hochtouren. An der Swissbau 2016 wurde das

neue Dusch-WC erstmals dem Fachpublikum präsentiert. Die Lancierung ist auf Herbst 2016 geplant.

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
Keramik Laufen AG  
Wahlenstrasse 46  
4242 Laufen  
061 765 71 11  
forum@laufen.ch  
www.laufen.ch



Links: Alberto Magrans, Senior Managing Direktor Laufen Bathrooms AG  
Rechts: Dieter Marxer, Mitglied der Geschäftsleitung Noventa AG  
Fotonachweis: Laufen

# WebINKASSO

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



**HALTBAR BIS  
1.1.2017?**

## Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustschein hingegen schon.

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



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

**+ 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**  
SINCE 1888  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

# Digital Public Bathroom von Sanimatic läutet eine neue Ära ein

► **Mit dem Begriff «Digital Public Bathroom» läutet Sanimatic eine neue Ära für öffentliche Sanitäranlagen ein. Unter dem Titel bündeln sich technisches Know-how, moderne Selbstschlussarmaturen, eine neue Urinalsteuerung sowie eine einzigartige, intuitiv bedienbare Sanitär-App «SmartControl». Diese App erlaubt den Betreibern von öffentlichen Sanitäranlagen die Selbstschlussarmaturen und Urinale auf einfache, schnelle und hygienische Weise, via Smartphone oder Tablet, zu konfigurieren und zu steuern. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass sich sowohl die Armaturen als auch die Urinale einzeln oder in entsprechenden Produktgruppen organisieren und bewirtschaften lassen.**

Designprodukte sind längst nicht mehr privaten Bädern vorbehalten. In großen Schritten erobern sie auch die Sanitärräume von Hotels und Restaurants, Einkaufs- und Fitnesscentern, Bahnhöfen und Flughäfen. Mit dem Begriff «Digital Public Bathroom» läutet Sanimatic eine neue Ära für öffentliche Sanitäranlagen ein. Unter dem futuristischen Titel bündeln sich technisches Know-how, moderne Selbstschlussarmaturen, eine neue Urinalsteuerung sowie die einzigartige, intuitiv bedienbare Sanitär-App «SmartControl». Diese App ermöglicht Betreibern von öffentlichen Sanitäranlagen via Smartphone oder Tablet, einfach, schnell und hygienisch die Einstellungen der installierten Selbstschlussarmaturen und Urinale zu ändern sowie die Statistiken und die Funktionsfähigkeit der Sensoren, Ventile und Stromversorgung abzufragen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass sich sowohl die Armaturen als auch die Urinale einzeln oder in entsprechenden Produktgruppen organisieren und bewirtschaften lassen.

Und nicht zuletzt erfüllt das Digital Public Bathroom-Konzept die zu recht hohen Ansprüche an technisch durchdachte und benutzerfreundliche Produktlösungen, die letztendlich auch als repräsentative Visitenkarte des jeweiligen Betreibers fungieren.

## TWINTRONIC – DIE SYMBIOSE ZWISCHEN DESIGN UND MODERNSTER ELEKTRONIK

Mit Twintronic bietet Sanimatic neu eine auf Infrarot-Technologie basierende, puristisch-elegante Unterputz-Selbstschlussarmatur für den Einsatz im öffentlichen und halböffentlichen Bereich an. Visuelles Highlight von Twintronic ist der filigrane Auslauf, der in gerader Ausführung mit einer Ausladung von 200 mm oder mit spannungsvollem Bogen mit den Ausladungen 175 oder 225 mm erhältlich ist. Eine ästhetisch ansprechende, runde

Platte integriert die Infrarot-Sensoren und – je nach Modell – den Temperaturregler. Montiert wird Twintronic mit dem bewährten Unterputz-System Simibox Standard oder Simibox Light. Für die Formgestaltung verantwortlich zeichnet der Stuttgarter Designer Andreas Dimitriadis, platinumdesign.

**NEUE EXTERNE URINALSTEUERUNG VON SANIMATIC – VON A BIS Z DURCHDACHTE TECHNIK UND SICHERHEIT.** Ebenso häufig wie die elektronischen Selbstschlussarmaturen sind auch Urinale mit berührungslosen, Steuerungen im öffentlichen Einsatz. Die integrierten Infrarot-Sensoren erfassen den Nutzer wenn er vor dem Urinal steht. Sobald er sich davon entfernt, löst die elektronische Steuerung die automatische Spülung aus. Die neue externe Urinalsteuerung von Sanimatic hält für Installateure und Anlagenbetreiber jedoch noch viel mehr bereit.

Das Innenleben des Unterputzkörpers ist so aufgebaut, dass für Verbindungsstecker, Bluetooth-Adapter, Batterie oder Netzgerät je ein Schacht vorhanden ist. Das sorgt nicht nur für eine tadellose Übersicht sondern auch für eine sichere Anwendung. Sämtliche Stecker verfügen über eine hohe IP-Schutzklasse, im Minimum IP-64, was den sicheren Schutz gegen Spritzwasser aus allen Richtungen gewährleistet. Des Weiteren lässt sich der Unterputzkörper einfach und sicher montieren. Wobei die Wasserstrecke mit einem Fixierungsbügel und einem Sicherungsclip gleich doppelt gesichert und somit eine perfekte Abdichtung gewährleistet ist. Auch ein Tiefenausgleich von maximal 80 mm ist möglich. Bei einem allfälligen Wasseraustritt sorgt eine Dichtungsschnur zwischen Unterputzkörper und Tiefenausgleich dafür, dass das Wasser nicht in die Wand, sondern vorne bei der Frontplatte, ausläuft. Zum Schluss verleiht die edle Frontplatte aus hochwertigem verchromtem Metall den öffentlichen Sanitäranlagen ein modernes und hygienisches Aussehen.

**EINSTELLUNG UND DIAGNOSTIK VIA BLUETOOTH.** Die in Twintronic und in der Urinalsteuerung integrierte Technik sieht verschiedene Einstellungsmöglichkeiten vor. Die im Werk voreingestellten Funktionen lassen sich manuell via Sensor oder mittels entsprechender App, basierend auf iOS oder Android, via Smartphone oder Tablet auf individuelle Bedürfnisse umprogrammieren. Dafür ist jeweils die Netz-Version mit Bluetooth-Adapter gefragt. Die Handhabung und das Vorgehen sind genauso einfach wie verständlich: Befindet man sich im Raum mit den installierten Armaturen und Urinalen stellt man mittels Bluetooth die Verbindung zwischen

Smartphone oder Tablet und den installierten Steuerungen her. Sobald die Verbindung steht, lassen sich die Geräte via App alle einstellen oder diagnostizieren. Gut zu wissen: die Armaturen und die Urinale lassen sich einzeln oder in entsprechenden Produktgruppen organisieren und bewirtschaften.

Bei den Twintronic-Armaturen lassen sich die Sensorreichweite, die maximale Wasserlaufzeit und die Nachlaufzeit individuell einstellen. Auch können der Reinigungsmodus unterbrochen oder Zeitintervalle für die Hygienespülung festgesetzt werden. Für die Diagnostik lassen sich die folgenden Funktionen abrufen: Maximale Wasserlaufzeit, Anzahl Schaltungen, Anzahl Betriebsstunden, Sensor-Statusabfrage, Zustand der Stromversorgung und des Ventils.

Die Einstellungen bei den Urinalsteuerungen umfassen die Spülmenge, die Spülverzögerung, die Sensorreichweite, die Verweilzeit, die Zeitintervalle für die Hygienespülung, der Stadionmodus sowie der Hybridmodus. Und hier ist die Diagnostik auf die Anzahl Nutzungen und Betriebsstunden, auf den Zustand der Stromversorgung und des Ventils sowie auf die durchschnittliche Nutzung ausgelegt.

## ► WEITERE INFORMATIONEN:

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



Mit dem Begriff «Digital Public Bathroom» läutet Sanimatic eine neue Ära für öffentliche Sanitäranlagen ein. Unter dem futuristischen Titel bündeln sich technisches Know-how, moderne Selbstschlussarmaturen, eine neue Urinalsteuerung sowie eine einzigartige, intuitiv bedienbare Sanitär-App. Foto: Similor



Die Netzversion der externen Urinalsteuerung SmartControl-U integriert ein Bluetooth-Modul. Einstellungen und Diagnostik lassen sich einfach, schnell und hygienisch mittels der App «SmartControl» vornehmen. Foto: Similor

# Ein Ansprechpartner für alle Facility-Anliegen

► **Swisscom ist ein spannender Kunde, was Facility-Dienstleistungen betrifft: Die rund 120 Shops stellen die Visitenkarte des Unternehmens dar und sind einer der wichtigsten Berührungspunkte zur Swisscom-Kundschaft. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an das Facility-Unternehmen Vebego. Es sorgt seit einem Jahr mit einer massgeschneiderten Facility Service-Lösung dafür, dass die Haustechnik reibungslos funktioniert und die tadellose Sauberkeit am POS jederzeit sichergestellt ist.**

Von einer Minute auf die andere ist im Swisscom-Shop Brugg die automatische Eingangstür ausser Betrieb. Jetzt ist schnelles Handeln gefragt. Denn im Swisscom-Shop kann das schnell weitreichende Konsequenzen haben. Schlimmstenfalls droht gar ein langfristiger Imageschaden bei zahlreichen verärgerten Kunden. Nach einer kurzen Inspektion durch die Shop-Mitarbeitenden ist klar: Hier muss ein Spezialist ran. Ein Mitarbeiter ruft den Vebego-Help-Desk an und kurze Zeit später nimmt sich ein Vebego-Fachmann dem Problem an. Und schon bald darauf steht der ungestörten Kundenberatung nichts mehr im Weg.

**VOM REINIGUNGS-AUFTRAG HIN ZUM UMFASSENDEM FACILITY-MANDAT.** Was in Brugg in diesem Beispiel gut funktioniert hat, ist kein Einzelfall. Seit Anfang

des letzten Jahres ist Vebego für sämtliche Facility Service-Dienstleistungen rund um die Shops des Telekommunikations-Unternehmens zuständig. «Von 2008 bis 2014 waren wir im Rahmen eines Reinigungsauftrages bereits für Swisscom im Einsatz», so Andreas Ernst, Projektleiter FSM Solutions bei Vebego. «Der Kunde war sehr zufrieden mit unserer Arbeit. So arbeiteten wir ein umfassendes Konzept für den ganzen Facility Service aus, das auf der bereits etablierten Organisation aufbaute. Unser Angebot überzeugte - und so sind wir seit Anfang 2015 der zentrale Ansprechpartner von Swisscom für alle Facility-Anliegen rund um die Shops.» Die Reinigung blieb dabei ein zentrales Anliegen. Insgesamt sind rund 140 Vebego-Mitarbeitende für die Swisscom-Shops im Einsatz: Vor allem regional, an rund 22 Vebego-Niederlassungen, um bei Bedarf schnell vor Ort zu sein. Aber auch zentral, am Hauptsitz in Dietikon. Hier befindet sich zum Beispiel der Help-Desk, der rund um die Uhr erreichbar ist oder auch die Abteilung National Account.

**DIE KUNDENORIENTIERUNG VON VEBEGO ÜBERZEUGT.** «In den Swisscom-Shops sind verschiedene Fachkräfte von uns im Einsatz: Von der Teilzeit-Reinigungsfachfrau über den Hauswart bis hin zum Fachmann für Energiekonzepte. Das Team wurde speziell im Hinblick auf die Anforderungen des Kunden zusammengestellt und geschult», erzählt Andreas Ernst. Offensichtlich mit

Erfolg, tönen doch die Rückmeldungen des Kunden äusserst zufrieden: «Für uns ist es wichtig, einen Partner zu haben, der in effizienten Prozessen arbeitet und kompetent sowie kundenorientiert auftritt», sagt Marcel Bauer, Leiter des Provider-Managements bei Swisscom. «Swisscom ist überzeugt, mit Vebego einen Partner gefunden zu haben, der lösungsorientiert ist und auch in Zukunft innovative Aspekte einbringen wird.» Man darf auf die weitere Entwicklung der Zusammenarbeit gespannt sein.

**VEBEGO AG.** Die Vebego AG steht für den Facility Service nach Mass. Das Unternehmen beschäftigt 5800 Mitarbeitende flächendeckend in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein an 22 Niederlassungen. Für das Familienunternehmen steht der Mensch im Mittelpunkt – auf verlässliche Partnerschaften mit Kunden, Mitarbeitenden und Lieferanten baut es auf.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
 Vebego AG  
 Kanalstrasse 6  
 CH-8953 Dietikon  
 Tel. +41 43 322 94 94  
 info@vebego.ch



Andreas Ernst, Projektleiter FSM Solutions bei Vebego, ist der verantwortliche Key Account Manager für den Kunden Swisscom.



Der Help-Desk von Vebego steht den Swisscom-Shops seit einem Jahr rund um die Uhr als Ansprechstelle zur Verfügung.



Swisscom kann auf ein eingespieltes Vebego-Team zählen – für eine kompetente und verlässliche Facility-Dienstleistung.



SPINAS CIVIL VOICES



# Werden Sie Schicksals- wender

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



**Terre des hommes**

Kinderhilfe weltweit.

tdh.ch

dynamisch



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

flexibel

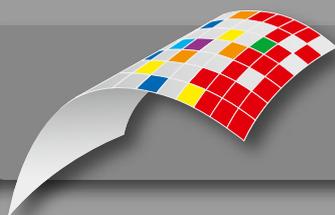


Hohe Flexibilität schafft  
Zufriedenheit beim  
Kunden.

kompetent



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



## E-Druck

dynamisch - flexibel - kompetent

**E-Druck AG** PrePress & Print  
Lettenstrasse 21 · CH-9016 St.Gallen  
Telefon 071 246 41 41  
[andreas.feurer@edruck.ch](mailto:andreas.feurer@edruck.ch) · [www.edruck.ch](http://www.edruck.ch)

A-I

▶ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

**\_GTSM\_Maggingen AG\_**  
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung  
 Grosseackerstrasse 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 AG Luzern**  
 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



- Feuerschutz
- Rauchschutz
- Wartung, Service,  
Life Cycle Management
- Wasserschutz

**Hauptsitz:**  
 Sagmattstrasse 5  
 4710 Balsthal  
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER



**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



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, St. Gallen, Unteriggenthal, Wädenswil, Weicklen und Zürich

▶ FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN



Heizsystemreinigung & Energietechnik

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



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



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

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

**INNENSANIEREN STATT HERAUSREISSEN!**



**Naef**  
 HAT-SYSTEM

...von den Erfindern der Rohrinnen-  
 sanierung im Gebäude

**Naef GROUP  
 HAT-Tech AG**  
 Wolleraustrasse 41  
 8807 Freienbach (SZ)  
 Tel.: 044 786 79 00  
 Fax: 044 786 79 10  
 info@naef-group.com  
 www.naef-group.com

▶ GARTEN



**Sichere Handläufe  
 für Ihren Garten**



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

▶ HAUSTECHNIK



**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



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



Das Schweizer Immobilienportal

Lösungen & Vermarktungsplattform für alle Ihre Immobilien

www.immomig.com  
0840 079 069  
info@immomigsa.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

IMMOBILIENSOFTWARE



Ihr Vertriebspartner für



**Aandarta AG**  
Alte Winterthurerstrasse 14  
CH-8304 Wallisellen  
Telefon +41 43 205 13 13  
Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch  
www.aandarta.ch



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



**EXTENSO IT-SERVICES AG**  
Schaffhauserstrasse 110  
Postfach  
CH-8152 Glattbrugg  
Telefon 044 808 71 11  
Telefax 044 808 71 10  
Info@extenso.ch  
www.extenso.ch

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
abacus business software

**GARAIO REM**  
NÄHER AN DER  
IMMOBILIE

www.garaiο-rem.ch

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



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

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



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

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



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



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

**i\_immob 8.5**  
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

**SWISS MADE**

BERN . KREUZLINGEN . FOUNEX

www.immob8-5.ch



ImmoTop® + Rimo R4®  
Software für die Immobilienbewirtschaftung

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

INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohrsanierung im Gebäude

**Naef GROUP**  
**Näf TECH AG**  
Wolleraustrasse 41  
8807 Freienbach (SZ)  
Tel.: 044 786 79 00  
Fax: 044 786 79 10  
info@naef-group.com  
www.naef-group.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 1010  
CH-3000 Bern 6  
Telefon: +41 (0)840 00 44 99  
info@sprschweiz.ch  
www.sprschweiz.ch

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



**RATEX AG**  
Austrasse 38  
8045 Zürich  
24h-Pikett: 044 241 33 33  
www.ratex.ch  
info@ratex.ch

▶ SPIELPLATZGERÄTE



**BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG**  
Kantonsstrasse  
6212 St. Erhard / Sursee  
Tel. 041 925 14 00  
Fax 041 925 14 10  
info@buerliag.com  
www.buerliag.com

**\_GTSM\_Maggingen AG\_**  
Planung und Installation für Spiel & Sport  
Grossackerstrasse 27  
8105 Regensdorf  
Tel. 044 461 11 30  
Fax. 044 461 12 48  
info@gtsm.ch  
www.gtsm.ch

Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE

**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



alles trocken

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

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



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

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

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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

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



MY SAUNA AND SPA

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

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

# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

### Ressort Finanzen:

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

### Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

### Ressort 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, svit-solothurn@svit.ch

## SVIT TICINO

**Sekretariat:** Laura Panzeri Cometta, Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso  
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

## SVIT ZENTRALSCHWEIZ

**Sekretariat:** Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke  
T 041 289 63 68, svit@w-i.ch  
**Rechtsauskunft für Mitglieder:**  
Kummer Engelberger, Luzern  
T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

## SVIT ZÜRICH

**Sekretariat:** Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch  
**Rechtsauskunft für Mitglieder:**  
Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41, bisang@zurichlawyers.com

## KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

**Sekretariat:** 8032 Zürich, T 044 500 40 92, info@kub.ch, www.kub.ch

## SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

**Präsident und Geschäftsstelle:**  
Dr. David Hersberger, Schützenweg 34, 4123 Allschwil, T 061 301 88 01, sek-svit@svit.ch, www.sek-svit.ch

## SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

**Präsident und Sekretariat:**  
Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunaustrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### Exekutivrat

18.03.16 Sitzung  
27.05.16 Sitzung  
31.08.16 Sitzung  
11./12.11.16 Klausur

### Swiss Real Estate Campus

16.-18.10.16 Pontresina

### SVIT Plenum

27.05.16 Lausanne

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

25.02.16 Mitgliederanlass  
28.04.16 Frühstück  
25.05.16 Golfturnier  
25.08.16 Partnerfirmenanlass  
21.09.16 Generalversammlung  
10.11.16 Frühstück

### Solothurn

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

### Basel

13.04.16 CS Immobilienstudie  
10.05.16 Generalversammlung Schützenhaus, Basel  
02.12.16 Niggi-Näggi

### Ticino

02.06.16 Assemblea Generale San Bernardino

### Bern

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

### Zentralschweiz

20.05.16 Generalversammlung  
23.06.16 Business-Lunch

### Graubünden

19.05.16 Generalversammlung

### Zürich

03.03.16 Stehlunch  
07.04.16 Stehlunch  
21.04.16 Generalversammlung  
8.-10.4.16 SVIT Immobilien-Messe

### Ostschweiz

19.-20.2.16 Immozionale Thurgau  
02.05.16 Generalversammlung  
18.-20.3.16 Immo Messe Schweiz

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

08.03.16 42. Lunchgespräch

### Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

12.04.16 Erfa Basel  
13.04.16 Erfa Zürich  
27.04.16 Assessment  
04.05.16 Generalversammlung  
22.09.16 Valuation Congress  
28.10.16 Assessment

### Romandie

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  
28.04.16 Déjeuner des membres à Genève  
12.05.16 Déjeuner des membres à Lausanne

### 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: 5500

**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.



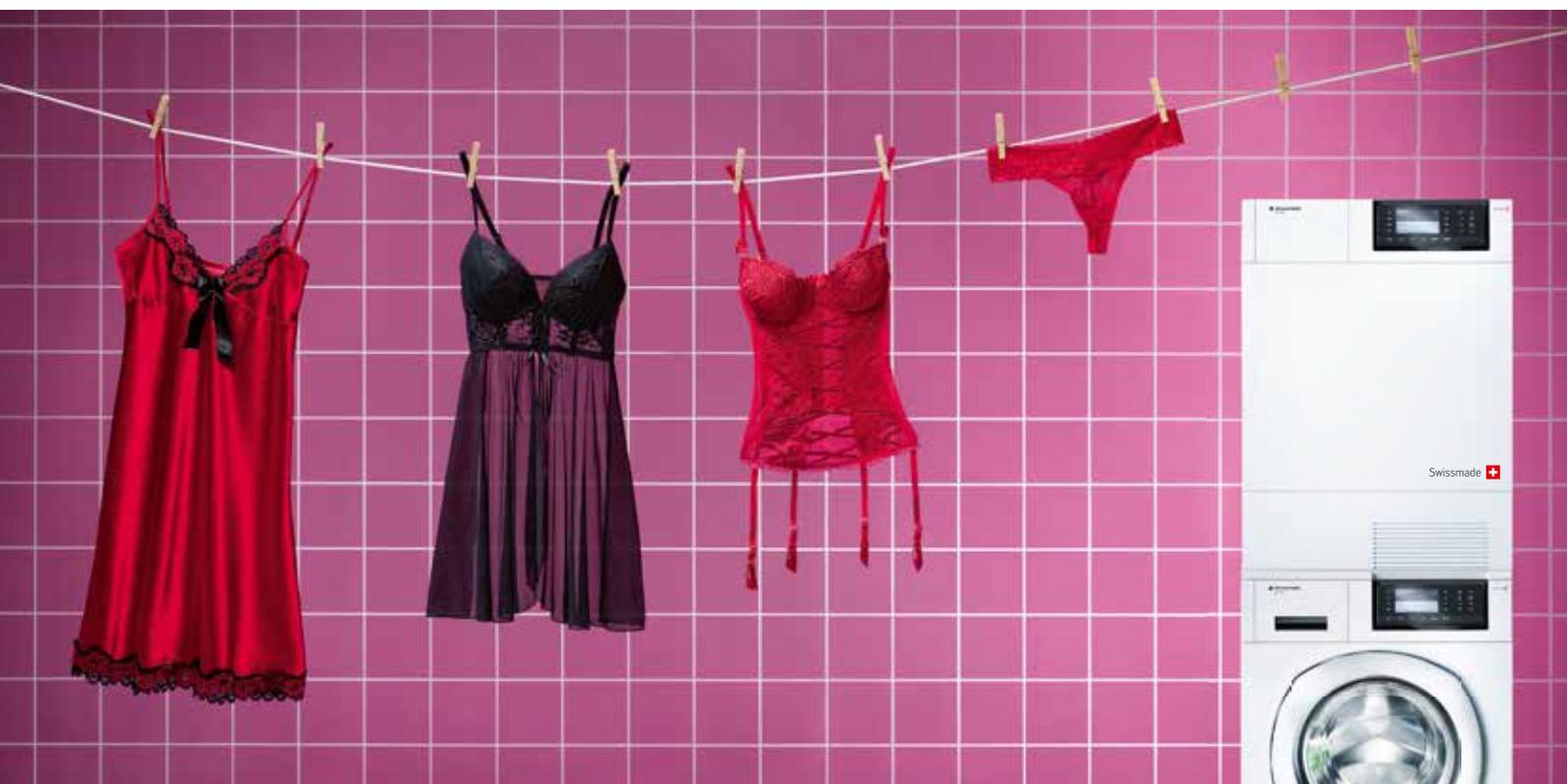
**EIN GUTES  
STÜCK  
ZUHAUSE.**

**DIE NEUE  
SK CITYPRO S.**

Es sind die scheinbar selbstverständlichen Dinge, die ein Heim zu einem Zuhause machen. Die SK Citypro S ist eines davon. Eine Armatur, die Vertrauen durch kompromisslose Qualität fördert. Auch erhältlich als Ausführung mit Auszugbrause.

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

**SK**  
**SIMILOR  
KUGLER**



## Überlebt jedes Abenteuer.

Ausserordentlich langlebig und einzigartig innovativ: Die NEUEN Schulthess-Spirit-Waschmaschinen und -Wäschetrockner setzen bedeutende Massstäbe beim Waschen und Trocknen:

- 3D-Waschen
- 3D-Powerclean, Bügelfinish, Quickwash, Pollenclean und viele weitere Spezialprogramme
- Äusserst einfache Bedienung

Entwickelt und produziert im Zürcher Oberland, erhältlich beim Fachhändler oder auf [www.schulthess.ch](http://www.schulthess.ch).

Mehr erleben: #WaescheleineDesLebens



**SCHULTHESS**

Wäschepflege mit Kompetenz

# DIE ERSTE ADRESSE

Regionale Marktkennntnis, Professionalität und eine persönliche Betreuung sind für uns selbstverständlich. Damit bringen wir unseren Kunden **den entscheidenden Vorteil.**



## 6,5 MILLIONEN

Durchschnitt-Visits  
pro Monat in 2015<sup>1</sup>



## 1'082'000

Unique Users  
pro Monat<sup>2</sup>



## 58%

Mobile Visits im 2015  
Wachstum gegenüber Vorjahr: +13%<sup>3</sup>



## 75'000

Inserate pro Tag online



## 8,1%

Unique Users  
Wachstum pro Monat gegen über 2014<sup>2</sup>

Quelle: <sup>1</sup>Net-Metrix <sup>2</sup>Net-Metrix Profile Publikation 2015-2 / 2014-2 <sup>3</sup>Net-Metrix Oktober 2014 / 2015 <sup>4</sup>Net-Metrix Profile Publikation 2015-2

immoscout24.ch

IMMO

SCOUT 24