

# immobilia



## KATRIN TRAUTWEIN

ÜBER FARBE IN DER ARCHITEKTUR- SEITE 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Formularpflicht – viel Aufwand für nichts .....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Berufsbilder im Wandel.....	12
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Über Schönwetterarchitektur.....	49

## BIENVENUE À LAUSANNE !



**URS GRIBI**  
«Der Tagungsort ist ein Statement für eine wichtige Verbandsregion und einen bedeutenden Schulstandort.»

• Ende Mai ist der SVIT in der Westschweiz zu Gast. Das diesjährige Plenum findet anlässlich des zehnjährigen Jubiläums des SVIT Romandie in Lausanne statt. Mit der Gründung der jüngsten regionalen Mitgliederorganisation hat der SVIT im Jahr 2006 sein Selbstverständnis als Berufs- und Standesorganisation für die gesamte Schweiz bekundet und die Bedeutung der Immobilienwirtschaft in der Westschweiz unterstrichen. Seither hat sich der SVIT Romandie in der Region als feste Grösse etabliert.

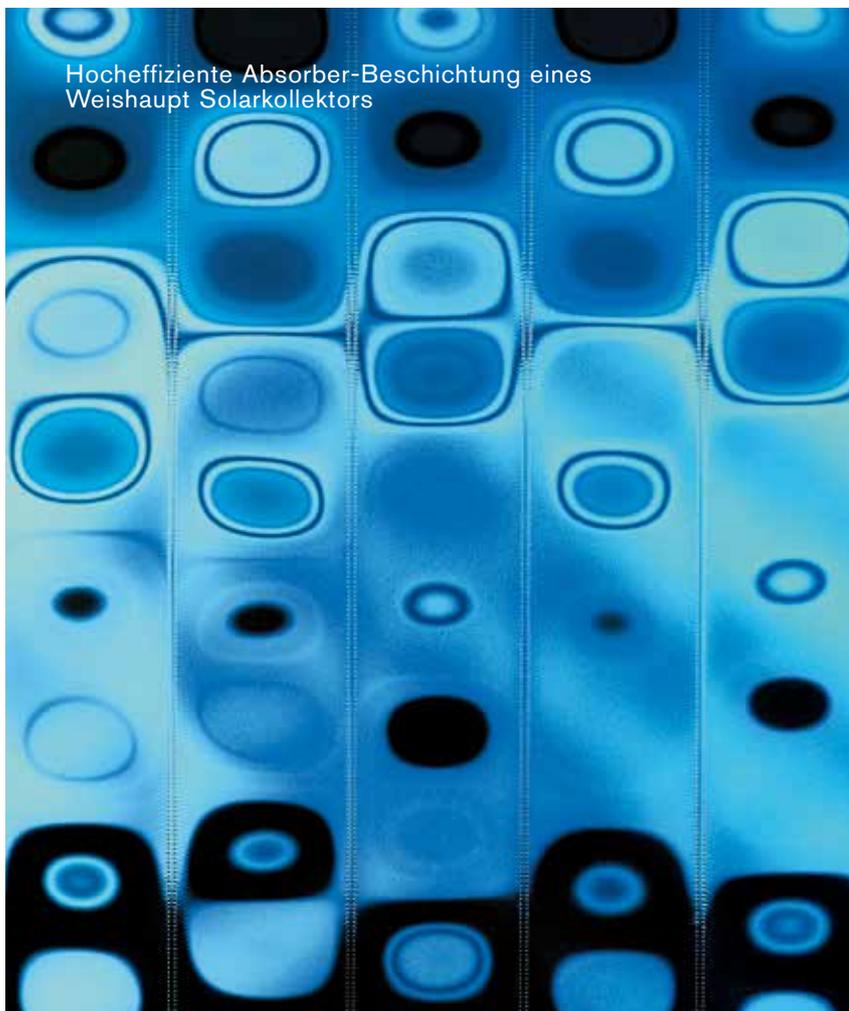
Trotz mannigfaltiger Unterschiede und Usancen an den regionalen Märkten betont der SVIT die Gemeinsamkeiten – hohe Qualitätsstandards, berufsethische Grundsätze und die grosse Bedeutung der Bildung. Unser Sektor ist zunehmend gefordert, seinen Anliegen in der politischen Diskussion auf nationaler Ebene und unter Einbezug aller Player Gehör zu verschaffen. Gleichzeitig dürfen wir für uns in Anspruch nehmen, die Immobilienwirtschaft in ihrer gesamten Tiefe und Breite zu vertreten.

Zehn Jahre SVIT Romandie sind auch eine Aufforderung, die Zusammenarbeit auf Verbands-ebene zwischen der lateinischen und der deutschen Schweiz weiter zu vertiefen. Mit der Strukturreform des SVIT, die mit der Statutenanpassung in diesem Jahr ihren Anfang nimmt, gehen wir wichtige Schritte in diese Richtung. Die Reform sieht unter anderem vor, die regionale Vertretung im Präsidium zu verankern. Alles in allem gute Gründe, in Lausanne dabei zu sein.

Ihr Urs Gribi •

### SVIT PLENUM

Die Delegiertenversammlung findet am 27. Mai 2016, 16 Uhr, im Hotel Savoy, Lausanne, und der Galaabend ab 19 Uhr im Kongresszentrum Beaulieu statt. Informationen, Anmeldung und Hotelbuchung zum SVIT Plenum über [www.svit-plenum.ch](http://www.svit-plenum.ch).



Hocheffiziente Absorber-Beschichtung eines Weishaupt Solarkollektors

## Die Kunst der Nachhaltigkeit

Weishaupt Solarkollektoren sammeln selbst diffuses Licht ein und sind damit elementarer Bestandteil einer nachhaltigen Wärmegewinnung. Die Kunst besteht darin, im Sommer wie im Winter solide Wärmeerträge zu erzielen. Dank ihrer hohen Effizienz werden Weishaupt Solarsysteme diesem Anspruch gerecht. Gemeinsam mit anderen Weishaupt Heizsystemen entsteht so eine Komposition aus hochleistungsfähiger und effizienter Heiztechnik.

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

**Solarsysteme**

Wärmepumpen

immobilia



KATRIN TRAUTWEIN

ÜBER FARBEN IN DER ARCHITEKTUR: SEITE 04

Katrin Trautwein,  
Farbexpertein, «ktcolor»  
(Bild: Urs Bigler)

FOKUS

04 «FARBEN SIND EINE VERGESSENE WELT»

Katrin Trautwein stellt eigene Farben aus 120 Pigmenten her. Im Interview erklärt sie, wie Farben unsere Umgebung beeinflussen.

IMMOBILIENPOLITIK

10 FORMULARPFLICHT – VIEL AUFWAND FÜR NICHTS

Im Mai fasst die Rechtskommission des Nationalrats ihren Beschluss über die Revision des Mietrechts. Der SVIT wehrt sich gegen die Einführung der schweizweiten Formularpflicht.

11 DER MONAT IN DER IMMOBILIENPOLITIK

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 BERUFSBILDER DER ZUKUNFT

Die Digitalisierung wird die Berufsbilder in der Immobilienbranche verändern. Vor allem die Rolle der Bewirtschafter könnte vom Wandel betroffen sein.

14 «BESSERE ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN»

Neue Technologien helfen auch der Immobilienbranche, die Profile ihrer Kunden kennenzulernen, sagt Ronny Haase von Wüest & Partner.

16 DIE ZUKUNFT DES SPITALBETRIEBES

Dank dem Building Information Modeling BIM werden erste Schweizer Spitalprojekte effizient geplant, gebaut und betrieben.

18 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

24 20 JAHRE IMMOBILIENMARKTPLÄTZE

Die Schweizer Immobilienportale gibt es seit 20 Jahren. Wie innovativ sind die Portale und welche Rolle spielen sie bei der Digitalisierung?

26 TEILEN MACHT IMMOBILES MOBILER

Der Sharing-Economy-Gedanke zeigt sich in einer höheren Nutzungsflexibilität. Daraus ergeben sich für Immobilienakteure Chancen für kurzfristige Angebote.

28 MEHR LICHT AUF ANGEBOTSPREISE

Wer mit Wohneigentum handelt, braucht verlässliche Grundlagen für die Preisbestimmung. Der «Swiss Real Estate Offer Index» von Immoscout24 und IAZI ist ein neuer Referenzwert.

30 KLEINERE BRÖTCHEN BACKEN

«Hohe Eigenheimpreise, restriktive Hypothekarvergaben: Ist der Traum vom Eigenheim für die Mittelschicht ausgeträumt?» Diese Frage wurde am Swiss Real Estate Institute diskutiert.

33 STABILE NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN

34 INTELLIGENTE ARBEITSPLÄTZE

Eine effiziente Raumplanung wichtig, denn ungenutzte Büroräume sind teuer für Unternehmen. Elektrische Sensoren können erkennen, wie häufig Arbeitsplätze genutzt werden?

IMMOBILIENRECHT

36 IST DAS MAKLERHONORAR GESCHULDET?

Das Gericht bejaht die Frage, selbst wenn im konkreten Fall kein Verkauf zustande kam. Die Verkäufer hatten erst einem Minimalpreis zugestimmt, den Verkauf aber später verweigert.

MANAGEMENT

38 PERSÖNLICHE KONFLIKTVERMITTLUNG

Konfliktsituationen zwischen Mietern und Stockwerkeigentümern sind manchmal verfahren. In solchen Fällen könnt ein Mediator helfen, anstatt vor Gericht zu kämpfen.

BAU & HAUS

40 FENSTER MIT WEITBLICK

Ein bestehendes Wohnhaus sollte mit einem Anbau erweitert werden. Dabei setzten die Architekten mit grossflächigen Panoramafenstern auf maximale Transparenz.

41 WIE AUS EINEM GUSS

Das Haus Trovatello in Seltisberg BL fällt durch seine Materialisierung und gestalterische Sorgfalt auf. Es wirkt wie ein Monolith, der aus einem Felsblock herausmodelliert wurde.

44 BAUDENKMAL AUS BRONZE

40 Jahre nach seiner Erbauung wurde das Modissa-Haus an der Zürcher Bahnhofstrasse unter Denkmalschutz gestellt und an heutige Anforderungen angepasst.

47 SICHERHEIT VON GEBÄUDEN KENNEN

Nur wer die Risiken und das Sicherheitskonzept eines Gebäudes kennt, kann sich schützen. Besonders Immobilienfachleute sollten sich mit dem Thema auseinandersetzen.

49 ÜBER SCHÖNWETTERARCHITEKTUR

IMMOBILIENBERUF

50 PLANSPIEL UNTERNEHMENSFÜHRUNG

52 SEMINARE UND TAGUNGEN

54 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

58 SVIT SOLOTHURN: RÜCKBLICK AUF 2015

60 KUB-LUNCHGESPRÄCH: UNTERSCHÄTZTE KOSTEN

61 VERNEHMLASSUNG: REVISION DES BÖB

MARKTPLATZ

57 STELLENMARKT

62 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

74 BEZUGSQUELLENREGISTER

77 ADRESSEN & TERMINE

78 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• ZITIERT



„Die Mobiliar beteiligt sich an Scout24, weil es ein attraktives Unternehmen mit grossem Wachstumspotential ist. Zusammen mit Ringier wollen wir es zum führenden Schweizer Ökosystem ausbauen.“

MARKUS HONZLER

CEO der Mobiliar, über die Partnerschaft zwischen der Versicherungsgesellschaft Mobiliar und dem Online-Marktplatz Scout24 Schweiz AG.



Bestellung  
Jahresabonnement

12 Ausgaben:  
nur CHF 68.00

E-Druck AG  
Simone Feurer  
simone.feurer@edruck.ch  
Tel. 071 246 41 41



# «FARBEN SIND EINE VERGESSENE WELT»

Früher erforschte Katrin Trautwein die Farben von Le Corbusier und baute seine Rezepturen nach. Heute stellt sie eigene Farben aus über 120 verschiedenen Pigmenten her. Ein Gespräch über Inspiration, Handwerk und wie Farbnuancen unser Raumgefühl beeinflussen.

DIETMAR KNOFF\*

## – Wodurch unterscheiden sich heutige von früheren Farben?

– Technisch betrachtet wurden Farben früher mit ihrer Gegenfarbe gedämpft. Heute hingegen dunkelt man mit Schwarz ab. Farben werden heute nicht mehr ausbalanciert, sondern heruntergedrückt.

## – Wie wurden Farben früher hergestellt?

– Farbenherstellung war eine Domäne der Handwerker, die Steine oder Kalk aus dem nahegelegenen Steinbruch abbauten. Heute werden Farben in hochtechnisierten Fabriken hergestellt.

» Architekten wissen heute zu wenig über Farbgestaltung.«

## – Geht unser Wissen über alte Farbrezepturen nicht verloren?

– Damit das nicht passiert, bieten wir jährlich mehrere Kurse an, in denen die Teilnehmer Steine zermahlen, stampfen und anschliessend zu Farben verarbeiten – genauso, wie man es früher getan hat. Ich hoffe, dass danach alle Kursteilnehmer die Farben der Natur mit anderen Augen betrachten.

**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  

# Sign oder Nichtsein

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



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

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



## RIMO Sign

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

Mehr zur Rimo Sign App und zu unseren weiteren innovativen Leistungen erfahren Sie unter 044 808 71 11 oder auf [www.extenso.ch](http://www.extenso.ch)

### Voraussetzungen:

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

eXtenso



**– Was inspiriert Sie dazu, neue Farben zu entwickeln?**

– Alte Farbkarten und lange Spaziergänge in der Natur. Während meiner Spaziergänge bewundere ich den Schattenwurf in der Natur, besonders im Wald, wenn das Licht zwischen den Bäumen durchschimmert. Ich sehe den Staub durch die Luft wirbeln, in der sich Insekten tummeln. Gut formulierte Farbflächen erzeugen den gleichen Effekt.

**– Inwiefern?**

– Wir stellen 225 Farben aus 120 verschiedenen Pigmenten her, viele davon sind natürlich. Diese Pigmente sorgen für die kristalline Struktur unserer Farben, geben ihnen mehr Tiefe und Leuchtkraft. Das sorgt auch für einen plastischen Schattenwurf auf den Flächen.

**– Wie entstehen Ihre Farben?**

– Wir verwenden unzählige Materialien, die allesamt lichtbeständig sind, beispielsweise das Knochenmehl von Rindern oder vulkanische Erde. Beides verwenden wir für die Farbe Tiefschwarz. Weiter fließt das ganze Regenbogenspektrum in unsere Farben, dadurch werden sie ausgewo-

gener, unabhängig davon, wie das Licht auf sie fällt.

**– Sehen Sie farbliche Unterschiede zwischen einzelnen Ländern?**

– Es gibt kulturelle Unterschiede, ja. Die Amerikaner beispielsweise haben ein unverkrampftes Verhältnis zu Rosarot, wie

**„Es geht in der Architektur um Atmosphären und Stimmungen. Dazu gehören auch Farben.“**

die Art-Deco-Häuser in Miami veranschaulichen. In der Schweiz bevorzugt man eher neutrale. Farben. Ich denke, dass Farben die Stimmung eines Landes ausdrücken.

**– Das heisst, dass wir Schweizer unbunter als andere Länder sind?**

– Ja, wir sind vorsichtiger im Umgang mit Farbe, was oft ein Segen ist. Wenn ich an

die Experimentierfreudigkeit der Amerikaner denke, lobe ich mir die Zurückhaltung der Schweizer.

**– Wer sind Ihre Auftraggeber?**

– Unsere Kunden sind überwiegend Maler, Architekten, Innenarchitekten sowie private Bauherren. Sie kaufen bei uns Farben. Ausserdem erstellen wir für unsere Kunden auch Farbkonzepte und bieten Seminare an.

**– Welches Verhältnis haben Ihre Kunden zu Farben?**

– Architekten vertrauen häufig auf die Eigenfarben der Materialien, weil diese ihrer Ansicht nach weniger vergänglich sind. Oder aber sie lassen alles im industriellen Weissston NCS 0500 streichen, was kein gutes Farbkonzept ist. Ich finde es schade, dass sich Architekten oft aus einem einzigen Farbtopf bedienen. Ein differenzierter Umgang mit Farbe wäre in jedem Fall ein Gewinn.

**– Wie beurteilen Sie die Farbgebung an unseren Stadtfassaden?**

– Es dominieren vor allem graue und schlammige Farbtöne. Schwer tue ich mich mit pastellfarbenen Fassaden, weil



• **BIOGRAPHIE**

**KATRIN TRAUTWEIN**

(\*1962) lebte mit ihren Eltern 20 Jahre in den USA, wo sie 1984 ihren Bachelor in Chemie machte. 1987 legte sie ihr Chemie-Diplom an der Uni Konstanz ab. Seit 1998 ist sie Geschäftsführerin der «ktcolor» mit 19 Angestellten in Uster. 2014 wurde Trautwein mit dem Label des Deutschen Werkbundes ausgezeichnet. ●

ich finde, dass sie oft die Architektur stören. Dagegen gefallen mir gebrochene Weisstöne sehr gut. Grundsätzlich sollten Fassaden den Dialog mit ihrer Umgebung aufnehmen.

**» Schimmerndes, glitzerndes Waldlicht. Durch die Luft wirbelt Staub, in dem sich Insekten tummeln. Gut formulierte Farbflächen erzeugen den gleichen Effekt.«**

**– Das geschieht zu wenig?**

– Gerade im öffentlichen Raum müssten wir viel behutsamer mit Farben umgehen und uns fragen, wie sich eine bestimmte Farbe auf die Gebäude nebenan auswirkt. Ist die Farbe zu laut für diesen Ort? Klinisches Weiss beispielsweise ist entgegen einer weitverbreiteten Meinung nicht neutral, sondern aggressiv, die Farbe schreit nach Aufmerksamkeit.

**– Sind Eigentümer und Investoren bereit, zusätzliches Geld für Farbkonzepte auszugeben?**

– Nein, auf grossen Baustellen geschieht das kaum noch. Wir leben hauptsächlich

von privaten Auftraggebern, weniger von General- oder Totalunternehmen. Viele Auftraggeber, die bei uns waren, kommen immer wieder, weil sie mit ihrem RAL 9010 nicht mehr glücklich sind. Das ist so, als wenn man einmal kochen

ohne Geschmacksverstärker gelernt hat. Danach kehrt man höchstwahrscheinlich auch nicht zur Fast-Food-Nahrung zurück.

**– Welche Rolle spielen Farben beim Verkauf oder der Vermietung von Liegenschaften?**

– Dabei spielen Farben eine grosse Rolle. Wenn ich Liegenschaftsverwalterin wäre, würde ich dafür sorgen, dass es schöne Schatten an den Wänden gibt. Oft ist es

eine schlechte Farbwahl, die uns in Räumen stört.

**– Können Sie das ausführen?**

– Ich höre von Mietern oder Käufern oft den Vorwurf einer eintönigen Anonymisierung. Sie sind gelangweilt von den immer gleichen Weisstönen in ihren Wohnungen. Vielen Gestaltern fehlt der Mut bei der Farbauswahl. Wir sollten uns häufiger daran erinnern, dass Farben die günstige Variante sind, wenn man Behaglichkeit in Räume bringen will.

**– Welches Farbkonzept hat Sie besonders beeindruckt?**

– Die Farbgestaltung des Kölner Kolumba-Museums vom bekannten Architekten Peter Zumthor hat mich sehr beeindruckt. Im ganzen Gebäude gibt es keine weissen Flächen, sondern ausnahmslos differenzierte Beigetöne. ●



**DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.



# Facility Management Day 2016

**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)

Jahrestagung SVIT FM Schweiz  
Dienstag, 31. Mai 2016  
Bocken – ein Haus der Credit Suisse in Horgen

**Tagungsleitung:**

Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz  
und GL Move Consultants AG, Basel



Mit Unterstützung von:



# Viel Aufwand für nichts

Im Mai fasst die Rechtskommission des Nationalrats ihren Beschluss über die Revision des Mietrechts. Der SVIT wurde von der Kommission angehört und konnte seine Argumente gegen die Einführung der schweizweiten Formularpflicht vorbringen.

IVO CATHOMEN\*

**NATIONALRAT ALS ERSTRAT.** Bei der Wiedervermietung von Wohnungen gilt für den Vermieter landesweit die Formularpflicht, auf dem er den bisherigen Mietzins bekanntgeben muss. So will es die Revision des Mietrechts, die der Bundesrat im vergangenen Jahr dem Parlament vorgelegt hat. Als Erstrat wird die Grosse Kammer darüber debattieren. Vorgängig ist das Geschäft in der betreffenden Rechtskommission. Der SVIT spricht sich mit aller Deutlichkeit gegen die Vorlage aus und begründet diese Haltung mit verschiedenen Argumenten.

**KOMPETENZ DER KANTONE.** Die Quadratmeterpreise von Mietwohnungen haben sich in den letzten Jahren gemäss Volkszählung im Schweizer Durchschnitt kaum erhöht. Leicht steigende Quadratmetermieten treten nur in wenigen Hotspots mit unzureichender Produktion bzw. überdurchschnittlicher Zuwanderung auf. Ein grosser Teil der 350 000 Neuvermietungen pro Jahr findet dagegen in Gebieten mit ausreichender Versorgung sowie stagnierenden oder sinkenden Mietzinsen statt. Der SVIT ist der Auffassung, dass die Formularpflicht auch weiterhin in der Kompetenz der Kantone bleiben muss und dass sie von ihnen beim Überschreiten gewisser Angebotsquoten auch wieder aufgehoben werden müsste.

**MISSBRAUCHSMÖGLICHKEIT.** Der SVIT weist aus der Praxiserfahrung auf die Missbrauchsmöglichkeit der Formularpflicht hin. Die Erfahrung zeigt, dass Mieter auch kleinste Anpassungen des Mietzinses als Grund für eine Anfechtung missbrauchen. Sie spekulieren auf einen Vergleich mit dem Vermieter. Dies stellt eine Verrohung der guten Sitten im Vertragswesen dar. Diese Mieter fühlen sich nicht an Vertragskonditionen gebunden, denen sie mit der Unterzeichnung zugestimmt haben. Gleichzeitig bleibt der Vermieter an den Vertrag gebunden. Der Schutz dieses Vertrauensbruchs ist im Obligationenrecht absolut einzigar-

tig. Der SVIT fordert mit Nachdruck, dass ein angemessener Ertrag in der Vermietung möglich bleiben muss. Dies wird mit der Formularpflicht in Frage gestellt.

**STEIGENDE ZAHL DER VERFAHREN.** In der Botschaft des Bundesrates wird von einer Vermeidung von Streitigkeiten ausgegangen. Das Gegenteil ist der Fall. Die Praxis zeigt vielmehr einen Anstieg der Verfahren. Kommt es auch nur in 1% der Neuvermietungen zu einem Verfahren, sind dies 3500 Schlichtungen. Diese Entwicklung ist nicht verwunderlich, ist ein Schlichtungsverfahren für den Mieter doch mit keinen finanziellen Konsequenzen verbunden. Mit der Formularpflicht wird der Mieter geradezu zu einer Anfechtung animiert, obwohl die Erhöhung durchaus begründet sein kann.

**PREISDÄMPFENDE WIRKUNG.** Die preisdämpfende Wirkung der Formularpflicht ist zudem fraglich, was auch die Botschaft des Bundesrates einräumt. In den Kantonen mit Formularpflicht kann keine solche Wirkung festgestellt werden. Das geltende Recht bietet zudem ausreichende Möglichkeiten, Preisexzesse im Mietwesen zu bekämpfen. Umgekehrt ist der Beweis der Orts- und Quartierüblichkeit nach heutiger Rechtsprechung faktisch nicht mehr zu erbringen. Damit stellt die Formularpflicht einzig ein Repressions- und Druckmittel gegen die Vermieter dar, aber kein Instrument, um eine langfristige Mietzinsentwicklung zu beeinflussen. Einziges Mittel dazu bleibt die Ausweitung des Angebotes.

**INVESTITIONSHEMMNIS.** Die Praxis zeigt ferner, dass die Formularpflicht und die drohende Gefahr eines Schlichtungs- und Gerichtsverfahrens die Bereitschaft zu Investitionen in die Liegenschaft mindert. Eine wertvermehrende Investition – beispielsweise ein komfortableres Bad, bessere Küchengeräte oder eine ökologische Sanierung – würden zu einer Erhöhung des Anfangsmietzinses ermächtigen. Der

Eigentümer wird sich diese Investition jedoch gut überlegen, wenn er Gefahr läuft, im Schlichtungsverfahren zu unterliegen.

**ADMINISTRATIVER AUFWAND.** Dem fehlenden Nutzen der Formularpflicht steht ein hoher administrativer Aufwand für die Vermieter gegenüber. Wenn bei 350 000 Neuabschlüssen pro Jahr nur bei 20% eine Erhöhung erfolgt und diese begründet werden muss, so sind dies bei ca. ¼-Stunde Arbeitsaufwand insgesamt 17 500 Arbeitsstunden. Wenn geschätzte 1% aller Neuabschlüsse angefochten werden, bedeutet dies bei einem Arbeitsaufwand von ca. ½-Arbeitstag bis einschliesslich des Schlichtungsverfahrens weitere 28 000 Arbeitsstunden pro Jahr. Mit dieser hypothetischen Berechnung werden seitens der Vermieter 45 000 Arbeitsstunden generiert, die keine Wertschöpfung darstellen. Dazu kommt der Aufwand für den Versuch einer Berechnung der Orts- und Quartierüblichkeit oder der Rendite.

**TRANSPARENZ.** Der Berufsverband ist durchaus für mehr Transparenz am Immobilienmarkt. Aber die Formularpflicht generiert eine Pseudo-Transparenz. Mieter verfügen über den Online-Wohnungsmarkt und Vergleichsdienste über Informationen zur aktuellen Preislage. Mit der Formularpflicht stützen sich Mieter auf alte Zahlen, die in keiner Weise mit dem aktuellen Markt in Zusammenhang stehen. Der letzte Mietzins kann auf einem Mietvertrag gründen, der vor 20 Jahren geschlossen wurde. Damit ist er für die Beurteilung der Abschlussmiete nicht nur unerheblich, sondern irreführend.

Wir stellen damit in Abrede, dass die vorgeschlagenen Massnahmen dem Ziel der Bekämpfung missbräuchlicher Mieten und der Dämpfung der Preisentwicklung dienen. Gleichzeitig verursachen die Massnahmen einen erheblichen, unangemessenen Aufwand. Es handelt sich insgesamt um weitere Zwangsmassnahmen im Mietwesen mit der Konsequenz, dass die Investitionsbereitschaft in Bestandesliegenschaften sinkt. ●



Schnell an gute Kopien  
mit Plano Speed 100'000 Bl. nur CHF 632.-  
ohne MwSt.



\*IVO CATHOMEN

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

**SCHWEIZ**

**REFERENZZINSSATZ STABIL**

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 1,75% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Dieser gilt für die Mietzinsgestaltung in der ganzen Schweiz.

**MORATORIUM IP-TELEFONIE GEFORDERT**

Ende 2017 werden nach den Plänen der Swisscom die letzten analogen Telefonanschlüsse zur IP-Technologie migriert sein. Eine Gruppe von Stände- und Nationalräten unter der Leitung von Nationalrat Hans Egloff (Präsident HEV Schweiz, SVP ZH) und Ständerat Joachim Eder (FDP ZG) fordert in einem Postulat vom Bundesrat, die Auswirkungen der geplanten Abschaltung der analogen Telefonanschlüsse auf die Lifttelefonie und andere Alarmierungssysteme zu prüfen und die Kostenfolgen für Hauseigentümer aufzuzeigen. Gleichzeitig fordern die Unterzeichner den Bundesrat auf, eine Fristerstreckung bei der Umstellung von mindestens fünf Jahren zu prüfen.

**BAHNKORRIDOR AARAU – ZÜRICH**

Da der Bahnkorridor Aarau – Zürich stark belastet ist, sind weitere Anpassungen nötig, um den Engpass zu beheben. Nach einem Variantenvergleich sind das Bundesamt für Verkehr (BAV) und die SBB zum Schluss gekommen, den Bau einer neuen, direkten Verbindung Aarau – Zürich-Altstetten weiterzuverfolgen und die Planungen für den Chestenberg-Tunnel einzustellen.

**ZÜRICH**

**JA ZU TIEFEREN GRUNDBUCHGEBÜHREN**

Hausbesitzer und Immobilienhändler werden im Kanton Zürich entlastet. Die Stimmbürger folgen der Empfehlung der bürgerlichen Parteien und senken mit der Abstimmung vom 28. Februar die Gebühren, die bei Hausverkäufen anfallen. Neu betragen die Grundbuchgebühren 1 statt 1,5 Promille des Transaktionspreises.

**OBWALDEN**

**BAUTEN SOLLEN SICH BESSER EINFÜGEN**

Im Kanton Obwalden soll bei Bauten ausserhalb der Bauzone stärker auf das traditionelle Landschaftsbild Rücksicht genommen werden. Dies trifft im Kanton Obwalden auf rund 50% aller Bauten und Anlagen zu. Das Amt für Raumentwicklung und Verkehr hat das Praxishandbuch entsprechend überarbeitet. Die neuen Regelungen könnten ab sofort angewendet werden.

**THURGAU**

**QUOTE FÜR AUSSEN-PARKPLÄTZE**

Die Regierung des Kantons Thurgau will, dass mehr Autos unter dem Boden parkieren. Darum wird in der aktuellen Revision des Planungs- und Baugesetzes verlangt, die Parkplätze von Einkaufszentren, Freizeitanlagen und Verwaltungen auf maximal 30 ebenerdige Parkfelder zu beschränken. Alle übrigen Parkplätze sollen sich in Tiefgaragen oder im geplanten Gebäude befinden.



ABACUS

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)



# Berufsbilder der Zukunft

Die Digitalisierung wird die Berufsbilder in der Immobilienbranche verändern. Vor allem die Rolle und das Pflichtenheft eines Bewirtschafters könnte vom Wandel betroffen sein. Das gilt aber auch für andere Berufsbilder, wie beispielsweise den Immobilienvermarkter.



Die Digitalisierung respektive die «dritte industrielle Revolution» verändert unsere Arbeitswelt.

JÜRIG ZULLIGER\* •

**AUTOMATISIERUNG GEFÄHRDET ARBEITSPLÄTZE.** Nach einer Studie der University of Oxford könnte die Digitalisierung weitreichende Folgen haben. Da sind zum einen Berufe wie KassiererIn im Detailhandel oder Mitarbeiter am Bankschalter, die durch die Automatisierung ernsthaft gefährdet sind. Die Studie kommt zum Schluss, dass bis 2030 rund 47% aller Arbeitsplätze in den USA der Automatisierung zum Opfer fallen könnten. Während etwa Sozialarbeiter oder Handwerker weniger gefährdet sind, ist das Risiko, ersetzt zu werden, besonders für Banker, Logistiker und Verwaltungsangestellte hoch. Andere Berufe in der Beratung, Tätigkeiten mit Fokus auf Sozialkompetenz oder Managementwissen, sind hingegen weit weniger betroffen. Auch Anwälte, Krankenschwestern oder Architekten können bis auf Weiteres nicht durch Computer und Roboter ersetzt werden. Die Veränderungen laufen heute so schnell, dass auch die Immobilienbranche kaum um das Thema herumkommt.

**IMMOBILIENBEWERTER.** Der Bereich der Immobilienbewertung ist schon vor mehr als zehn Jahren von der Digitalisierung erfasst worden: Vor allem die grossen Banken im Hypothekengeschäft, die mit Eigenheimen jährlich Zehntausende von Immo-

lienschätzungen\* erstellen, setzen auf diese Technologie. Von Spezial- oder Luxusobjekten abgesehen erfolgt die Schätzung heute über sogenannte hedonische Modelle: Mithilfe von Daten und Computern werden Immobilien quasi in ihre Eigenschaften zerlegt, wie zum Beispiel Lage, Baujahr, Grösse und Ausbaustandard. Dank dieses Modells und grösserer Datenmengen lassen sich die meisten gängigen Objekte auf diesem Weg relativ zuverlässig schätzen. Weil die Datenverarbeitung, die Statistik und die detaillierte Erfassung von Objekt-

**» Beratungsmandate oder die Führung eines Immobilienunternehmens lassen sich schlicht und einfach nicht digitalisieren.«**

eigenschaften, inklusive Mikrolage, Sonne und Aussicht, laufend perfektioniert werden, sind die hedonischen Modelle heute unverzichtbar. «Der Faktor Mensch wird in der Bewertung in Zukunft dennoch eine Rolle spielen», sagt Marcel Hug, Aus- und Weiterbildungsverantwortlicher des SVIT Schweiz. Um die mittel- und längerfristige Substanz und Zahlungsbereitschaft für bestimmte Immobilien zu eruieren, werde es

auch inskünftig einen erfahrenen Schätzer brauchen. Dasselbe gilt für die Einschätzung und Beurteilung von Spezialimmobilien. Der Computer kann den Profi im Moment nicht ersetzen, der das Potenzial und letztlich den Ertragswert ermittelt. Denn zur Schätzung künftiger Marktverhältnisse, von Zahlungsströmen, Szenarien und Ertragsmöglichkeiten sind vertiefte Kenntnisse nötig. Letztlich kann der Preis auch von den konkreten Umständen des Verkaufs und der Vermarktungsmethode beeinflusst werden.

**IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER.** Genauso wie bei Banken und Versicherungen erfahren Berufe mit einer Basis in der Administration und im kaufmännischen Bereich einige Veränderungen. Die Vereinheitlichung und EDV-gestützte Abwicklung von Kreditorenverarbeitung, Inkasso und Liegenschaftsbuchhaltung ist in grossen Betrieben längst Realität. Neue Apps, der Einsatz mobiler Geräte und Tablets verändern auch den Alltag direkt vor Ort, bei Wohnungswechseln oder beim Kontakt mit Kunden oder Eigentümern. Der Trend in Richtung Dienstleistungsindustrie wird sich wohl besonders bei grossen Portfolios im Eigentum von institutionellen Investoren, Fonds, Pensionskassen manifestieren. Hinzu kommt, dass mit weiteren technischen Innovationen, Stichwort «Internet of Things», noch andere Veränderungen einhergehen. Künftig wird wohl fast jeder Gebäudeteil wie von Geisterhand Zustandsmeldungen an eine Zentrale weitergeben. Das ganze Reparatur- und Ersatzwesen könnte in naher Zukunft ganz anders aussehen: Wenn zum Beispiel 3D-Drucker Ersatzteile bereitstellen oder wenn Reparaturmeldungen vom Gebäude direkt an die Hersteller übermittelt werden können. Das verschafft den Bewirtschaftern der Zukunft mehr Raum für anspruchsvollere Aufgaben wie etwa Beratung, Reportings und Analysen. Marcel Hug vertritt die These, dass im Zuge einer «modernen Industrie» für grosse Portfolios eine verstärkte Spezialisierung nötig sein könnte: Das heisst, der Bewirtschaftler ist weniger Allrounder für ganz verschiedene Disziplinen, sondern spezialisiert sich auf bestimmte Aufgaben wie Reportings oder Wohnungsübergaben. Dank weiterer Automatisierung und Spezialisierung der Mitarbeiter ergibt sich noch einmal ein Potenzial für Effizienzstei-

gerungen. Dass der Kosten- und Margendruck nach laufenden Anpassungen ruft, lässt sich nicht leugnen.

Dagegen tickt der Markt für kleinere Mandate anders, insbesondere in der Bewirtschaftung für Privateigentümer: Hier macht es nach wie vor Sinn, dass ein Bewirtschafter mit dem Selbstverständnis eines KMU agiert und Mitarbeiter beschäftigt, die eine breitere Palette an Aufgaben übernehmen. In diesem Teil des Marktes wird künftig wohl auch ein Grossteil der Mandate für Stockwerkeigentümergeverwaltungen vergeben, zumal sich die grossen Bewirtschaftungsunternehmen schon heute auf die Mandate institutioneller Investoren konzentrieren.

Wenn sich die Berufsbilder verändern, könnte dies in den nächsten Jahren zugleich Folgen für das Lohngefüge haben. Wer zum Beispiel Mandate bei Stockwerkeigentümern übernimmt, inklusive anspruchsvoller Erneuerungsplanung oder der Führung von Versammlungen, wird vermutlich besser bezahlt sein als jemand, der potenzielle Interessenten bei täglichen Wohnungsbesichtigungen begleitet.

**IMMOBILIENVERMARKTER.** Eine besonders markante Veränderung im Immobilienbereich betrifft die Vermarktung von Miet- und Kaufobjekten, seien dies Wohnungen, Büro- oder Gewerbeflächen. Eine Immobilie in Genf oder New York kann ein potenzieller Käufer schon heute virtuell und in 3D begehen. Zu den weitaus meisten äusseren Merkmalen wie Grundriss, Raumge-

fühl, Materialisierung und Lichteinfall kann man sich dank der Technologie in der digitalen Inszenierung ein Bild machen, ohne vor Ort präsent zu sein. Wer in der Vermarktung tätig ist, muss sich also laufend über den neusten Stand der Kommunikationstechnologie informieren.

Die technischen Innovationen in der Kommunikation und insbesondere das Internet verändern aber nicht nur die Methoden der Vermarktung, sondern erfassen zusätzliche Bereiche, etwa die Vermittlung und den Transaktionsmarkt von Immobilien. Dank verschiedensten Plattformen auf dem Internet wird der Immobilienmarkt transparenter, und es eröffnen sich neue Möglichkeiten, Erstkontakte zwischen Verkäufern und Kaufinteressenten herzustellen.

Laut Claude Ginesta von der gleichnamigen Immobilien AG in Küsnacht werden die Internetplattformen die Immobilienszene sogar noch stärker verändern als bisher angenommen: «Schon jetzt gibt es in den USA und teilweise in der Schweiz Beispiele dafür, dass die Web-Plattformen direkt in Konkurrenz zu den Immobilienmaklern auftreten.» Nach diesem Prinzip stellt eine Internetplattform einen ersten Kontakt zu einem potenziellen Verkäufer her, bietet diesem verschiedene Dienstleistungen an und knüpft in einem weiteren Schritt den Kontakt zu einem Makler aus einem eigenen Netzwerk von Verkaufsspezialisten.

Ähnlich wie in der Bewirtschaftung könnte ein künftiges Szenario so aussehen: Vor allem im Massengeschäft läuft

ein Teil der Vermarktung nicht mehr über Personen, die involviert sind, sondern direkt zwischen Anbietern und Nachfragern. Der Vermarkter oder Makler von Morgen wird aber immer noch seine Berechtigung haben, insbesondere für anspruchsvollere Aufgaben. «Dazu gehört etwa die Aufgabe, einen Eigentümer oder Investor in Sachen Positionierung und Vermarktung eines Neubaus professionell zu beraten», sagt Marcel Hug.

**IMMOBILIENTREUHÄNDER.** Da die Immobilienbranche grundsätzlich eine breite Vielfalt an Lehrgängen, Weiterbildungs- und Karrieremöglichkeiten bietet, sind die verschiedenen Berufsbilder sehr differenziert zu betrachten. Weit weniger stark als andere Bereiche dürfte der Beruf des Immobilientreuhänders vom Wandel betroffen sein. Seine typische Aufgabe, die Führung eines kleinen oder mittleren Immobilienunternehmens, lässt sich schlicht und einfach nicht digitalisieren. Wer sich das Rüstzeug in Sachen Immobilientreuhand zulegt, ist vor allem Allrounder. Sachverstand und Geschick in Unternehmensführung, Betriebswirtschaft, Vermarktung, Kundenberatung, Kenntnisse des Arbeitsrechts und einiges mehr gehören zu den Eigenschaften, die ein Immobilientreuhänder braucht. ●



**\*JÜRIG ZULLIGER**

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

immopac<sup>®</sup> **MODULES**   
Standardsoftware

Das führende Schweizer  
Softwaresystem für

Immobilien Portfolio- und Assetmanagement  
Real Estate Investment Management  
Immobilienfondsmanagement  
Immobilienbewertung

 **immopac ag**  
switch to performance

## «Bessere Entscheidungen»

Neue Technologien helfen dabei, die Profile von Konsumenten kennenzulernen. Fachleute in der Immobilienbranche sollten sich mit den Methoden vertraut machen, sagt Ronny Haase von Wüest & Partner. Letztlich können «Big Data» vor Fehleinschätzungen schützen.

JÜRIG ZULLIGER ●

**– Herr Haase, Daten von Mobilfunkanwendern eröffnen völlig neue Möglichkeiten unter dem Titel «Big Data». Könnten Sie ein Beispiel aus dem Immobilienbereich nennen?**

– Ronny Haase: Für die Immobilienbranche ist es von Interesse, die Passantenströme in den Innenstädten genauer zu kennen. Viele möchten zum Beispiel wissen, wo die grössten Publikumsfrequenzen verzeichnet werden oder wie lange sich Passanten in einer Shoppingmall aufhalten. Wer sich mit eingeschaltetem Handy in der City bewegt, ermöglicht die Erstellung solcher Bewegungsprofile. Die Daten lassen sich mit vielen weiteren Informationen kombinieren, mit dem Verhalten während dieses Wegs, mit getätigten Einkäufen und sonstigen Interessen der Passanten. Die Daten an sich werden natürlich anonymisiert aufbereitet. Mit dem sogenannten Agentenansatz können ganz bestimmte Bevölkerungsgruppen oder die Bevölkerung als Ganzes simuliert werden – etwa beim Shoppen, auf dem Weg zur Arbeit oder zu einer Ausbildung.

**– Wie sieht die konkrete Anwendung für den Immobilienbereich aus?**

– Besonders relevant ist die Frage, wo ist aufgrund der Passantenströme die absolute Toplage in einer Stadt. Inzwischen ist es sogar möglich, diese Passantenströme genauer zu qualifizieren: Man weiss, wer in der City wirklich auf Shopping aus ist und wer nicht. Diese Profile und ihre Veränderungen im Tagesablauf sind mit solchen Methoden zugänglich. Ein Beispiel: So erfährt man, zu welcher Tageszeit an welchem Ort bestimmte Angebote im Retailbereich Sinn machen oder wann man welche Werbebotschaften optimal platzieren kann. Mehr noch: Mit dem erwähnten Agenten basierten Ansatz lassen sich fast beliebige Veränderungen simulieren wie etwa der Bau einer neuen Haltestelle oder die Eröffnung neuer Läden.

**– Wohl fast jeder Grossinvestor der Immobilienbranche wünscht sich Grundlagen für Standort- und Investitionsentscheide. Welche Daten stehen dafür zur Verfügung?**

– Heute gibt es eine Vielzahl an Informationen, seien es Angebotsdaten, Nachfragerdaten, sozioökonomische und –demografische Daten. Die Passantenströme



### ● BIOGRAPHIE

#### RONNY HAASE

(42) ist Partner bei Wüest & Partner. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen und ist Dr. sc. ETH Zürich. Zu seinen Spezialgebieten gehören unter anderem Regionalökonomie, Marktforschung und Bewertung.

wurden schon angesprochen. Selbst die Potenziale für mögliche Verdichtungen sind heute zugänglich. In der Regel stehen diese Daten heute georeferenziert via diversen Applikationen für die praktische Anwendung von verschiedenen Anbietern zur Verfügung.

**– Gibt es weitere Marktinformationen, etwa für die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt?**

– Wüest & Partner erstellt zusammen mit der NZZ regelmässig das Immo-Barometer. Die repräsentative Umfrage zum Thema «Wohnen in der Schweiz» liefert viele Informationen, zum Beispiel zu Präferenzen bei Wohnungsgrössen, zur Bereitschaft zu kaufen oder zu mieten. Weil sich die Daten von solchen Befragungen heute mit einer Fülle von geografischen Informationen kombinieren lassen (Hanglage, Ruhe, Lärm und Sonne), sind sehr detaillierte Standortabklärungen möglich. Selbst Suchabos auf den einschlägigen In-

ternetportalen erlauben heute einen Einblick in die Wohnungsnachfrage.

**– Lassen sich künftig Fehlentscheide bei Investitionen und Projektentwicklungen eher vermeiden, weil man dank Big Data viel mehr Informationen hat?**

– Grundsätzlich würde ich das bejahen. Man weiss heute wesentlich besser Bescheid, wie sich die Nachfrage entwickelt und wie sie am besten bedient werden kann. Die Fülle an Daten hat sogar ein Ausmass erreicht, dass man erst einmal schauen muss, welche überhaupt noch relevant sind. Dazu kommt, dass sehr grosse Datenmengen in sich manchmal widersprüchlich sind. Doch demgegenüber steht das tiefe Zinsumfeld und der hohe Anlagedruck. Die Vergangenheit hat regelmässig gezeigt, dass dies oft die Basis von Fehlallokationen des Kapitals ist. Der permanente Druck, neue Investitionen zu tätigen, führt auf lange Sicht nicht immer zum Erfolg. ●



## *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)**

# Die Zukunft des Spitalbetriebs

Dank dem Building Information Modeling werden erste Schweizer Spitalprojekte effizient geplant, gebaut und betrieben. Nun sollte man die Erfahrungen teilen und rasch Standards definieren, um das Potenzial dieses digitalen Werkzeugs auszuschöpfen.



Siegerprojekt «Agnes» – Neubau des Kantonsspitals Baden.

CARSTEN K. DRUHMANN\* •

**PLANER UND BETREIBER SIND GEFORDERT.** Die Produktivität der Bau- und Immobilienwirtschaft steht im Vergleich zu anderen Branchen nicht an erster Stelle. Gleichwohl sind und werden grosse Volumina des Volksvermögens in Bauwerken gebunden. Zunehmende Technologisierung oder auch gestiegene Anforderungen an eine umfassende Nachhaltigkeit mit gleichzeitigen Forderungen nach Kosteneinsparungen in der Infrastruktur lassen die Aufgabe der Planer und Betreiber stetig komplexer werden. Die Planung und der Betrieb von Spitälern veranschaulichen dieses Szenario gut. Die Rahmenbedingungen für Spitalbetreiber sind nach wie vor einem rasanten Wandel unterworfen – Erlös und Kosten driften immer mehr auseinander. Das macht es unumgänglich, die Erneuerungsinvestitionen so gut wie möglich zu lenken. Bei Spitalneubauten und -erneuerungen muss man den heutigen Anforderungen gerecht werden und gleichzeitig Flexibilität für die Zukunft einplanen. Da gilt es, hohe Ansprüche an die Architektur, einen umfassenden Technikeinsatz (Medizin- und Gebäudetechnik), eng verzahnte medizinische Prozesse sowie nicht-medizinische Supportprozesse in der Nutzungsphase aufeinander abzustimmen – es gibt kaum eine grössere Herausforderung im Planen, Bauen und Betreiben.

derungen gerecht werden und gleichzeitig Flexibilität für die Zukunft einplanen. Da gilt es, hohe Ansprüche an die Architektur, einen umfassenden Technikeinsatz (Medizin- und Gebäudetechnik), eng verzahnte medizinische Prozesse sowie nicht-medizinische Supportprozesse in der Nutzungsphase aufeinander abzustimmen – es gibt kaum eine grössere Herausforderung im Planen, Bauen und Betreiben.

» Spitalbauherren profitieren durch BIM über den ganzen Lebenszyklus.«

einsatz (Medizin- und Gebäudetechnik), eng verzahnte medizinische Prozesse sowie nicht-medizinische Supportprozesse in der Nutzungsphase aufeinander abzustimmen – es gibt kaum eine grössere Herausforderung im Planen, Bauen und Betreiben.

**DER DIGITALE WEG.** Ein Instrument, um die niedrige Produktivität in der Bau- und Immobilienwirtschaft zu erhöhen, ist die Digitalisierung. Eine Teilstrategie ist die Einführung des Building Information Modeling (BIM). Das BIM ist eine Methode zur Planungs-, Ausführungs- und Betriebsoptimierung – entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dabei wird ein digitales, parametrisches 3D-Gebäudemodell mit Informationen zu Zeit, Kosten und Nutzung gefüttert. So verfügt man über eine Arbeitstechnik, welche die Projektsteuerung sowie die Zusammenarbeit in der Planungs-, Bau- und Betriebsphase erleichtert. In Nordamerika, Skandinavien und England beispielsweise ist BIM der erklärte «Industriestandard». Als häufigste Gründe für BIM-Projekte nennen Spitalbauherren in den USA Zeit- bzw. Termintreue (wenn das Gebäude pünktlich bezugsbereit ist, erfolgt die Vermietungsphase früher). Weitere Aspekte betreffen die Kosteneinhaltung (frühzeitige, genauere Kostenschätzungen, Förderung von Maximal-Preisverträgen), einen schnelleren Informationsfluss (weniger Aufwand, weniger Änderungsanträge) und eine bessere Kommunikation und Koordination zwischen den Beteiligten. Das

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

spart Zeit bei der Suche nach Informationen, beschleunigt das Feedback, reduziert Missverständnisse und vermeidet Fehler, die schneller behoben werden – was zu einer besseren Performance im Planungsprozess führt.

„Ein ineffizienter Betrieb, der durch unzureichende Informationen während des Bauprozesses verursacht wurde, sollte heute nicht mehr hingenommen werden.“

**GOVERNMENT SOFT LANDINGS.** Der letzte Punkt zeigt, dass die Verbreitung des BIM nicht nur Architektur und Ingenieurwesen betrifft. Das Zusammenspiel von Facility-Management, Asset-Management (AM) und BIM gewinnt zunehmend an Bedeutung, auch befeuert durch die Initiative «Government Soft Landings» (GSL). In England haben sich öffentliche Bauherren seit diesem Jahr zwingend an die GSL zu halten. Dies gilt für sämtliche Projekte, sowohl für Neubauten als auch General-Sanierungen. Vom Bauwerksteller wird eine Post-Occupancy-Evaluation (POE) für die ersten drei Jahre des Gebäudebetriebs gefordert – als Nachweis der bestellten Gebäude-Performance. Ob und welche Wichtigkeit eine frühere und tiefere Integration von Facility-Management und Asset-Management hat, braucht man hier nicht mehr zu hinterfragen.

**INTEGRALER PLANUNGSANSATZ UND ENERGIEEFFIZIENZ.** Begreift man das BIM als eine umfassende Methodik – nicht als reines 3D-Zeichnen oder eine Software –, lassen sich verschiedene Effekte, auch im Hinblick auf den digitalen Betrieb erzielen. Der integrale Planungsansatz, der sich auf die BIM-Methodik und deren Tools stützt, ist ein smarter Weg, um sowohl Nutzer- als auch Betreiberperspektive viel effizienter als bisher in

die frühen Planungsphasen zu integrieren – eine entsprechende Parametrisierung der Modelle vorausgesetzt (etwa Lebenszykluskosten- und Nachhaltigkeitsanalysen oder auch Nutzer-Prozesssimulationen). Ein weiterer Punkt betrifft die Energieeffizienz und -suffizienz. Dank digitaler Gebäudemodelle lassen sich die erfassten, auch energierelevanten, Informationen vielfältig nutzen: dies nicht nur aus Nachhaltigkeits-, sondern auch aus Kostengründen. Energie-Sparmassnahmen bilden einen wichtigen Bestandteil des nachhaltigen Facility-Managements. Das BIM bietet hierfür Analyse- und Nachweismöglichkeiten einer Code-Compliance.

**INSTANDHALTUNG UND GEBÄUEDOKUMENTATION.** Die technischen Elemente haben eine begrenzte Lebensdauer im gesamten Zyklus eines Gebäudes und erfordern Instandhaltungsmassnahmen. BIM stellt die notwendigen Informationen schneller und leichter zur Verfügung. Eine 3D-basierte Vorbereitung und Lokalisation von Elementen (zukünftig mit Augmented-Reality) verbessert «first-time fix rates». Das gleiche gilt für Störfallsituationen. Stichwort Gebäudedokumentation: Seit jeher stehen Facility Manager (und Eigentümer) vor der Herausforderung, an die für den professionellen Gebäudebetrieb notwendigen Informationen zu kommen, beispielsweise an aktuelle Gebäudepläne oder Nachweise für den Brandschutz. Das BIM ebnet den Weg, eine akkurate Gebäudedokumentation leichter zu erhalten. Zudem bieten die parametrischen 3D-Gebäudemodelle neue Nutzungsmöglichkeiten im Betrieb, und, woran bislang kaum gedacht wird, auch für den späteren Rückbau bzw. das Recycling.

**BUILDING LIFE CYCLE (Z. B. BUILDING ENERGY MANAGEMENT SYSTEMS – BEMS).** Im Bewusstsein nachhaltigen Handelns und einer lebenszyklusorientierten Betrachtung des Immobilienmanagements kann das BIM Gebäudeeigentümern und Facility Managern bei ihren Entscheidungen

helfen. Die Rede ist von einem «gepflegten», digitalen Gebäudemodell, das Informationen zum aktuellen Zustand oder auch zur Lebensdauer bereitstellt, die man in Analysen und Simulationen verwenden kann. So lassen sich fundierte, Ressourcen optimierte Entscheidungen zu Ersatz- und Modernisierungsmassnahmen treffen.

**ZUKÜNFTIG NICHT MEHR OHNE.** In Anbetracht zahlreicher, erzielbarer Nutzereffekte könnte man die Bau- und Immobilienwirtschaft, insbesondere die Facility-Management-Branche, in freudiger Erwartung der BIM-Implementierung wähen. Tatsächlich lässt sich in der jüngeren Vergangenheit eine zunehmende Zahl von BIM-Spitalprojekten in der Schweiz verzeichnen. Aufgrund fehlender Leitfäden bzw. Richtlinien (man denke etwa an das finnische Cobim) und Standards (wie das COBie in Grossbritannien) verläuft die BIM-Implementierung in der Schweiz langsamer als sie könnte und sollte. Abhilfe werden Organisationen wie beispielsweise «Bauen digital Schweiz» ([www.bauen-digital.ch](http://www.bauen-digital.ch)) schaffen. Die Digitalisierung kann als irreversibel angesehen werden. ●

#### KANTONSSPITAL BADEN

Einen typischen Ansatz für den Einsatz des datenbasierten Planens und Bauens (BIM) und Betriebens (CAFM) zeigt der Neubau des Kantonsspital Baden (ca. 450 Mio. CHF – 400 Betten – Inbetriebnahme 2022/2023). Begleitet durch die IC Information Company, eneco und dem IFM der ZHAW werden zu einem frühen Zeitpunkt die Weichen für den BIM-Einsatz im Projekt gestellt. Der Bauherr gibt mittels eines BIM-Konzeptes den Fahrplan vor. Dieser gewährleistet, dass der angestrebte Nutzen aus der BIM-Methodik heraus erreicht wird, wie beispielsweise eine Optimierung der Lebenszykluskosten und der Betreiberprozesse. Ferner wird die Modellerstellung und der Datenaustausch während des Bauprojektes harmonisiert. Ausserdem sorgt das BIM-Konzept für einen gesicherten Datenfluss, eine reibungslose Inbetriebnahme und eine effiziente Nutzung im vorhandenen CAFM-System.



\*DR. CARSTEN K. DRUHMANN

Der Autor ist Bauingenieur und Wirtschaftswissenschaftler. Er ist seit 2007 Dozent am Institut für Facility Management (IFM) der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) tätig.

**SCHWEIZ**

**6,6 PROZENT RENDITE AUF IMMOBILIENANLAGEN**



MSCI und Wüest & Partner haben den «Switzerland Annual Property Index» für direkte Immobilienanlagen publiziert. Im Jahr 2015 betrug die Gesamtrendite (Total Return) über alle Liegenschaftskategorien 6,6%. Während die Netto-Cashflow-Rendite leicht gesunken ist und nun bei 4,1% liegt, ist die Wertänderungsrendite auf 2,4% gestiegen. Der weitere Anstieg hat seinen Ursprung in der Leitzinssenkung durch die Nationalbank vom 15. Januar 2015. Die beste Performance erzielten erneut Wohnimmobilien. In diesem Segment liegt der Total Return bei 8,4%. Han-

delsimmobilien rentierten fast unverändert mit 5,4% und Büroliegenschaften mit 5,0%.

**MOBILIAR KAUFT SICH BEI SCOUT24 SCHWEIZ EIN**

**Die Mobiliar**  
*Versicherungen & Vorsorge*

Das Medienunternehmen Ringier und die Versicherungsgesellschaft Mobiliar werden strategische Partner bei der Scout24 Schweiz AG. Die Mobiliar erwirbt vom Grossinvestor KKR und weiteren Investoren insgesamt 50% der Anteile an Scout24. Ringier hält weiterhin die anderen 50% des Unternehmens und baut damit die Plattform weiter aus.

**EINFAMILIENHÄUSER WERDEN GÜNSTIGER**

Wie die aktuellen Zahlen des ImmoScout24-Immobilienindex zeigen, sind die Angebotspreise für Einfamilienhäuser im Februar um 1,3% gesunken. Dagegen ist der

Index für Eigentumswohnungen im Vergleich zum Vorjahr um 0,8% gestiegen. Es sei davon auszugehen, dass die Preise für Wohnimmobilien 2016 um maximal 1% zulegen werden.

**ZAHL DER SCHLICHTUNGSVERFAHREN HAT ZUGENOMMEN**

Bei den Schlichtungsbehörden wurden 2015 im 2. Halbjahr insgesamt 17 618 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Das entspricht im Vergleich zum 1. Halbjahr 2015 einem Anstieg von 26,4%. Aus dem Vorsemester waren noch 6451 Verfahren hängig. Insgesamt wurden damit 24 069 Verfahren behandelt.

**SCHWIERIGES JAHR FÜR BAUHAUPTGEWERBE**

Die Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe sind 2015 gegenüber dem Vorjahr um 8,4% auf 18,4 Mrd. CHF gesunken. Markant war der Rückgang besonders im Wohnungsbau, wie aus der der Quartalsstatistik des Schweizerischen Baumeisterverbandes SBV hervorgeht. Gründe dafür sind gemäss SBV «gewisse Sättigungseffekte» wie auch eine steigende Leerwohnungsziffer sowie die verhaltene wirtschaftliche Entwicklung. In den Berg- und Tourismusregionen hätten 2015 zudem die Effekte des Zweitwohnungsartikels voll durchgeschlagen.

**WOHNEIGENTUMSQUOTE BEI 37%**

Die Wohneigentumsquote in der Schweiz bleibt europaweit weiterhin die niedrigs-

te. Wie das Bundesamt für Statistik BFS mitteilt, betrug der Anteil 2014 insgesamt 37,4%. Gemäss der Strukturerhebung des BFS wiesen 2014 die Kantone Wallis und Appenzell-Innerrhoden eine überdurchschnittliche Eigentümerquote von mehr als 50% auf. Dagegen liegt sie in Basel-Stadt und Genf deutlich unter dem Schnitt – bei gerade einmal 16 bzw. 18%. Die Zahl der Eigentümerwohnungen in der gesamten Schweiz stieg zwischen 2000 und 2014 um mehr als ein Viertel auf 1,34 Mio. 930 000 hiervon sind vom Besitzer bewohnte Häuser, der Rest befindet sich im Stockwerkeigentum. Der Bestand an Mieterwohnungen nahm im gleichen Zeitraum um circa 10% auf 2 Mio. zu.



**LEICHTER ANSTIEG DER ANGEBOTSMIETEN**

Im Februar 2016 sind die Angebotsmieten in der Schweiz um 0,44% gestiegen. Dies bedeutet im Vergleich zum Vorjahresmonat einen Anstieg um 1,24%. In der Deutschschweiz sind die Angebotsmieten nur im Kanton Luzern gesunken (-0,25%). Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der von Homegate und der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Er misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand aktueller Marktangebote.

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

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG

## WOHNBAUTÄTIGKEIT ZÜRICH AUF REKORDNIVEAU

Die Bautätigkeit in der Stadt Zürich hat 2015 mit 3210 Wohnungen einen langjährigen Höchstwert erreicht. Im vergangenen Jahr wurden zwei Drittel mehr Wohnungen gebaut als 2014. Vor allem Baugenossenschaften stellten 2015 doppelt so viele Wohnungen wie im vorausgehenden Jahr fertig. Im Stockwerkeigentum entstanden fast dreimal so viele Wohnungen wie im Vorjahr. 81% der Fertigstellungen wurden im Rahmen von Ersatzneubauprojekten realisiert, schreibt die Stadt Zürich in einer Medienmitteilung.

## ANSTIEG DER FIRMENPLEITEN

Im Januar und Februar 2016 gingen in der Schweiz 774 Unternehmungen in ein Insolvenzverfahren. Dies entspricht einer Zunahme um 4% gegenüber der Vergleichsperiode im Vorjahr. Regional fand der grösste Zuwachs an zahlungsunfähigen Firmen in der Westschweiz statt. Nach Branchen bestand das grösste Risiko einer Pleite im Bau und im Gastgewerbe sowie bei den Handwerksbetrieben. Die Neugründungen nahmen in den ersten zwei Monaten des laufenden Jahres ebenfalls um 4% zu.



## DEUTSCHLAND

### WOHNRAUM IN BALLUNGSZENTREN WIRD KNAPP

Gemäss einer Studie der Allianz Baufinanzierung erhöht sich der Druck auf die Wohnungsmärkte in den deutschen Ballungszentren. Dies betrifft besonders die Grossräume München, Berlin, Rhein-Main, Stuttgart, Hamburg und Köln, wo bis 2030 knapp 1 Mio. Wohnungen fehlen könnten. Grund dafür seien die wachsende Zuwanderung, der Trend zu Singlewohnungen und eine Zunahme der Binnenwanderung innerhalb Deutschlands.

## UNTERNEHMEN

### BRICKSPACES EXPANDIERT IN DIE SCHWEIZ

Der deutsche Vermittler für Kurzzeitmieten von Verkaufsflächen hat seine Geschäftstätigkeit nach Österreich nun auch in die Schweiz ausgedehnt. Das Unternehmen mit Sitz in Essen unterstützt Firmen bei der Suche nach Locations für Pop-up-Stores, Galerien und Showrooms. In Deutschland und Österreich umfasst das Brickspaces-Portfolio über 550 Geschäftsflächen.

### SPS HATTE ERFOLG- REICHSTES JAHR

Die Swiss Prime Site AG hat 2015 ihr bislang bestes Ergebnis erzielt. Der Betriebsgewinn EBIT erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 19,6% auf 553,4 Mio. CHF (Vorjahr: 462,8 Mio. CHF). Im Geschäftsfeld Immobilien konnte die Steigerung der Mieteinnahmen im abgelaufenen Geschäfts-

# WEITER| BILDUNG

## IMMOBILIEN UND STEUERN

### NEUER ZERTIFIKATSKURS VON TREUHAND|SUISSE

5 Halbtage vom 10. Mai – 7. Juni 2016

Profitieren Sie vom Wissen und von der Erfahrung ausgewiesener, in der Praxis verankerter Referentinnen und Referenten! Der Kurs findet in Zürich statt und kann mit einer freiwilligen Zertifikatsprüfung abgeschlossen werden.

SVIT-Mitglieder profitieren vom Vorzugspreis.

Umfassende Angaben zu Referenten, Themen, Daten, Preisen, Anmeldung unter [www.treuhandsuisse-zh.ch](http://www.treuhandsuisse-zh.ch)

## TREUHAND | SUISSE

Sektion Zürich  
Kurssekretariat, Freischützgasse 3, 8004 Zürich  
Tel. 044 301 16 46, [kurs@treuhandsuisse-zh.ch](mailto:kurs@treuhandsuisse-zh.ch)  
[www.treuhandsuisse-zh.ch](http://www.treuhandsuisse-zh.ch)

jahr fortgesetzt werden. Gegenüber der Vorjahresperiode erhöhte sich der Ertrag aus der Vermietung von Liegenschaften um 0,2% auf 432,0 (431,3) Mio. CHF. Dabei wirkten sich die 2014 fertiggestellten Projekte SkyKey in Zürich und EspacePost in Bern positiv aus. Die Leerstandsquote im Geschäftsfeld Immobilien lag bei 6,5 (6,4)%.

### PSP PLANT HÖHERE DIVIDENDE

PSP Swiss Property hat das Geschäftsjahr 2015 mit einem Reingewinn in Höhe von 161,3 (2014: 169,3) Mio.

CHF abgeschlossen. Der Verwaltungsrat beantragt für die kommende Generalversammlung am 31. März 2016 eine Dividendenausschüttung von 3,30 (3,25) CHF pro Aktie. Das Immobilienportfolio der PSP Swiss Property umfasste per Ende 2015 insgesamt 163 Büro- und Geschäftshäuser und diverse Entwicklungsprojekte. Der Bilanzwert des gesamten Portfolios betrug 6,72 (Ende 2014: 6,60) Mrd. CHF. Die börsennotierte Immobiliengesellschaft hat im Berichtsjahr die Liegenschaft an der Heinrich-Stutz-Strasse 23/25 in Urdorf erworben und die Liegenschaft an der

Altstetterstrasse 124/Herrligstrasse 21 in Zürich-Altstetten verkauft.



### HIAG SETZT ERFOLGSKURS FORT

Die Hiag Immobilien AG setzte im ersten Geschäftsjahr nach dem Börsengang ihren Erfolgskurs fort. Das Unternehmen steigerte den Liegenschaftsertrag 2015 auf 51,2 Mio. CHF (Ende 2014: 48,7 Mio.), ebenso das Unternehmensergebnis 59,5 (50,4) Mio. CHF. Die Leerstandsquote wurde im Berichtsjahr abgebaut und betrug am Ende des Jahres 16,0 (18,0)%. Im Berichtszeitraum schloss Hiag Immobilien zudem neue Mietverträge ab, beispielsweise mit Tesla Motors in Cham. Die Nettorendite im Bestandsportfolio konnte stabil auf 5,4% gehalten werden.

ausschüttung um 0,25 auf 5,75 CHF pro Aktie beantragen. Für das Geschäftsjahr 2016 rechnet Allreal mit einem operativen Unternehmensergebnis auf dem Vorjahresniveau.

### IMPLENIA PLATZIERT NEUE ANLEIHE

Die Implenia AG platziert eine neue 10-jährige Obligationenanleihe am Markt. Sie will sich damit 115 Mio. CHF langfristiges Fremdkapital sichern. Die neue Anleihe kommt mit einer jährlichen Verzinsung von 1% und einer Laufzeit bis März 2026. Verantwortlich für die Platzierung (Emissionspreis: knapp 100,8%) ist ein Konsortium bestehend aus UBS AG und der ZKB Zürcher Kantonalbank. Die Obligationenanleihe wird seit 17. März 2016 an der SIX Swiss Exchange gehandelt.



### ALLREAL STEIGERT ERGEBNIS

Die Allreal-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2015 ein Unternehmensergebnis inklusive Neubewertungseffekt von 121,9 Mio. CHF erzielt. Es lag damit 16,8% über dem Vergleichswert des Vorjahres. Zum guten Resultat beigetragen haben insbesondere die höheren Mieterträge und Gewinne aus dem Verkauf von Renditeliegenschaften. Der Allreal-Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Erhöhung der Dividenden-

### HELVETIA WIRD INVESTORIN DER PILATUS ARENA

Die Helvetia Versicherung steigt im Projekt Pilatus Arena in Kriens/LU als Co-Investorin ein und wird gemeinsam mit Eberli Sarnen das Vorhaben auf dem Areal Mattenhof weiterentwickeln. Die Helvetia wird sich insbesondere beim Bau der Mietwohnungen in der Mantelnutzung zur neuen Sport- und Eventarena engagieren, heisst es in einer Medienmitteilung. Um die Pilatus Are-



### Weiterbildung Immobilien

- > Immobilien Sachbearbeiterkurse SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilienreuhänder/-in, eidg. Diplom
- > Praxisseminare (Stockwerkeigentum, Wohnungsabnahme)

### Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 2. Mai 2016, 18.00 Uhr  
Mittwoch, 25. Mai 2016, 18.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | [www.feusi.ch](http://www.feusi.ch)  
Telefon 031 537 36 36 | [weiterbildung@feusi.ch](mailto:weiterbildung@feusi.ch)



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | [www.svit.ch](http://www.svit.ch)



Immobilien- und Bildungskompetenz

na soll als Mantelnutzung ein Hochhaus mit Wohnungen entstehen. Die Gesamtinvestitionen in Kriens belaufen sich nach heutigen Schätzungen auf über 200 Mio. CHF. Nach der Realisierung wird Helvetia als Eigentümerin die Bewirtschaftung der Wohnungen übernehmen. Die Pilatus Arena soll 2019 als Sport- und Eventarena eröffnet werden.

**PEACH PROPERTY  
VERKAUFT  
GRETAG-AREAL**

Die Peach Property Group hat das Gretag-Areal in Regensdorf inklusive des geplanten Bauprojekts für 665 Wohnungen an die Turidomus Anlagestiftung verkauft. Das Areal umfasst zwei Parzellen mit rund 36 000 m<sup>2</sup> direkt am Bahnhof Regensdorf. Durch den Verkauf erzielt die Peach Property Group Netto-Kapitalrückflüsse in Höhe von rund 70 Mio. CHF. Damit realisiere die Immobiliengruppe «einen Verkaufspreis, der deutlich über dem Erwerbspreis und auch über dem aktuellen Buchwert liegt und die wertsteigernde Entwicklung des Areals der letzten Jahre honoriert», schreibt Peach Property.



**FIRMENACHRICHTEN?  
FÜHRUNGSWECHSEL?  
PROJEKTE?**

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

**IMMOMENTUM  
STEIGERT MIETZINS-  
EINNAHMEN**

Die ImmoMentum AG (Aadorf TG) konnte im Geschäftsjahr 2015 ihre Mietzinseinnahmen um 2,7% auf knapp 14,2 Mio. CHF steigern. Der Anstieg sei vor allem dem Erfolg mit den Business-Apartments in Basel und einer dortigen Auslastung von fast 90% zu verdanken, heisst es in einer Medienmitteilung des Unternehmens.

**REMAX SWITZERLAND  
WILL IM DER  
ROMANDIE WACHSEN**

Der Immobilienvermittler Remax Switzerland hat seinen Provisionsumsatz 2015 auf 46,3 Mio. CHF gesteigert. Mit rund 100 Büros ist Remax heute in allen Sprachregionen der Schweiz vertreten. In der Romandie sieht Geschäftsführer Marco Röllin noch Entwicklungspotenzial: «In der französischen Schweiz wollen wir in den kommenden Jahren mindestens zehn neue Büros eröffnen. Um die Grundlage für diese Entwicklung zu schaffen, mussten wir 2015 Anpassungen in der Vertriebsstruktur vornehmen und einige kleinere, unattraktive Standorte schliessen.»

**PROJEKTE**

**BÜROGEBÄUDE DES  
JAHRES**

Der «Torre Intesa Sanpaolo» in Turin, an dessen Bau Implenia beteiligt war, ist vom Architektur-Onlineportal Archdaily in der Kategorie Bürogebäude zum «Building of the Year 2016» gekürt worden. Der vom renom-

**Quorum**  
Software



Verwaltung  
Stowe  
DMS  
Makler  
Smartphone  
Tablet  
Extranet



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



# Löwenfels

Software in neuer Dimension

## Immobilienmanagement mit eDossiers

- Rechtskonforme Archivierung und Verwaltung sämtlicher Dokumente rund um Liegenschaften, Objekte, Projekte etc.
- Effiziente digitale Abwicklung von Geschäftsprozessen wie hochautomatisierte Kreditorenverarbeitung
- Posteingangsverarbeitung, elektronische Ablage, Verteilung und Anstoss von Folgeprozessen
- Integration in MS Office, MS Outlook und Notes
- Mobiler Zugriff von überall mit gängigen Tablets und Smartphones
- Bewährte Anbindung an bestehende Bewirtschaftungssysteme

### Löwenfels Partner AG

Maihofstrasse 1, 6004 Luzern

Telefon +41 41 418 44 00

info@loewenfels.ch, www.loewenfels.ch

mierten Architekten Renzo Piano entworfene «Torre Intesa Sanpaolo» zählt mit einer Höhe von 166 Metern und 38 Stockwerken zu den höchsten Gebäuden Italiens. Er bietet als neuer Hauptsitz der gleichnamigen Bank mit in Turin Platz für mehr als 2000 Mitarbeiter.



Privera AG zuständig sein. Nach intensiven Verhandlungen habe die Privera AG die Genossenschaft Migros Aare als Mieterin gewinnen können, heisst es in einer Medienmitteilung. Neben einem Migros-Supermarkt wird in dem Neubau ein «FlowerPower»-Fitnesscenter eröffnet.

### GRÜNES LICHT FÜR «HELVETIA CAMPUS BASEL»



### BILDUNGSZENTRUM IN DER SIHLPOST ZÜRICH



Mit einem Festakt hat die KV Zürich Business School Anfang März ihr Bildungszentrum in der renovierten Sihlpost offiziell eröffnet. Am neuen Standort beim Zürcher Hauptbahnhof stehen 6000 Studierenden 31 moderne Schulungs- und Sitzungsräume zur Verfügung.

Mit dem «Helvetia Campus Basel» entstehen an zentraler Lage in Basel neue Büroarbeitsplätze. Mit diesem Schritt wollen die Helvetia Versicherungen ihre Marktpräsenz am Standort weiter ausbauen. Mit dem Baubeginn ist im Sommer 2017 zu rechnen, mit der Fertigstellung 2020. Zudem sieht der Bebauungsplan vor, zu einem späteren Zeitpunkt auf der gegenüberliegenden Seite an der St. Alban-Anlage neue Mietwohnungen zu erstellen und die Gartenanlagen aufzuwerten.

### MIGROS WIRD MIETERIN AUF DEM ÖUFI-AREAL

Die Sasolim AG plant ein Neubauprojekt mit Retail-, Dienstleistungs- und Büroflächen auf dem 10 000 m<sup>2</sup> grossen Öufi-Areal in Solothurn. Für das künftige Center-Management wird die

### BAUSTART FÜR GESCHÄFTSHAUS «QUADROLITH»

Die Alfred Müller AG hat mit dem Bau des Geschäftshauses «Quadrolith» in Baar begonnen. Das Baarer Immobilienunternehmen investiert rund 120 Mio. CHF in das Neubauprojekt mit 27 000 m<sup>2</sup> Geschäftsfläche. Das Ge-

schäftshaus mit seiner prägnanten Architektur entsteht direkt an der wichtigsten Einfahrtsachse in die Stadt Zug, nahe dem Autobahnanchluss Baar.



#### PERSONEN

### ADRIAN MURER WIRD NEUER CIO BEI PSP

Adrian Murer (\*1974) wird am 1. Juli 2016 neuer Chief Investment Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der PSP Swiss Property. Murer schloss seine Studien an der ETH Zürich mit dem dipl. Ing. und an der Universität St. Gallen mit dem lic. oec. ab. 2008 erwarb er das Anwaltspatent des Kantons Aargau. Zuletzt war er als Partner bei der Anwaltskanzlei Baur Hürlimann AG in Zürich tätig.

### CLAUDIO RUDOLF GEHT ZU EY



Seit Anfang März ist Claudio Rudolf (53) neuer Partner und Leiter des Bereichs

Transaction Real Estate bei EY Schweiz. Zu seinen Aufgaben zählen Transaktionen, Bewertungen und Beratungsleistungen im Immobilienbereich.

### JLL BAUT UNTERNEHMENSSPITZE UM



JLL restrukturiert seine weltweite Führungsspitze und teilt per 1. Juni 2016 die Positionen des CEO und Präsidenten neu auf. Künftiger Präsident des Unternehmens wird der bisherige EMEA- und frühere Deutschland-Chef Christian Ulbrich (rechts), globaler CEO von JLL bleibt Colin Dyer. Christian Ulbrich wird an Dyer berichten und für die Geschäfte in den drei Weltregionen EMEA, Amerika und Asien-Pazifik verantwortlich zeichnen.

### BERNHARD RUHSTÄLER IN VERWALTUNGSRAT GEWÄHLT



Gleich in mehreren Immobilienfirmen, die zur Bühler Group mit Hauptsitz in Uzwil gehören, nimmt Immobilien-Fachmann Bernhard Ruhstaller (56) Einsitz: bei der Büh-

ler-Immo AG, spezialisiert auf die Umsetzung und Bewirtschaftung von Industrie- und Gewerbeimmobilien, bei der Bau- und Wohngesellschaft Uze AG und bei der Beteiligungsgesellschaft GTF Holding AG.

### HOMEGATE BERUFT NEUEN CMO



Stefanie Fritze (40) ist seit Anfang April 2016 neuer Chief Marketing Officer (CMO) der Homegate AG. Sie übernimmt die Verantwortung für das gesamte Marketing des Immobilienportals und berichtet an CEO

Axel Konjack. Stefanie Fritze verfügt über mehr als fünfzehn Jahre Erfahrung im Marketing- und Digitalbereich. Zuletzt führte sie als Market Lead Austria and Switzerland die Plattform MSN bei Microsoft Schweiz und war darüber hinaus in beiden Ländern für digitale Produktinnovationen und Partnerschaften des Konzerns verantwortlich.

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

**zhaw**

Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen

### CAS Bestellerkompetenz

Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 18. Kurs für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, professionelle Leitung von Teams, vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur. Start am 30. September 2016 bis 30. Juni 2017.

Anmeldeschluss 19. August 2016

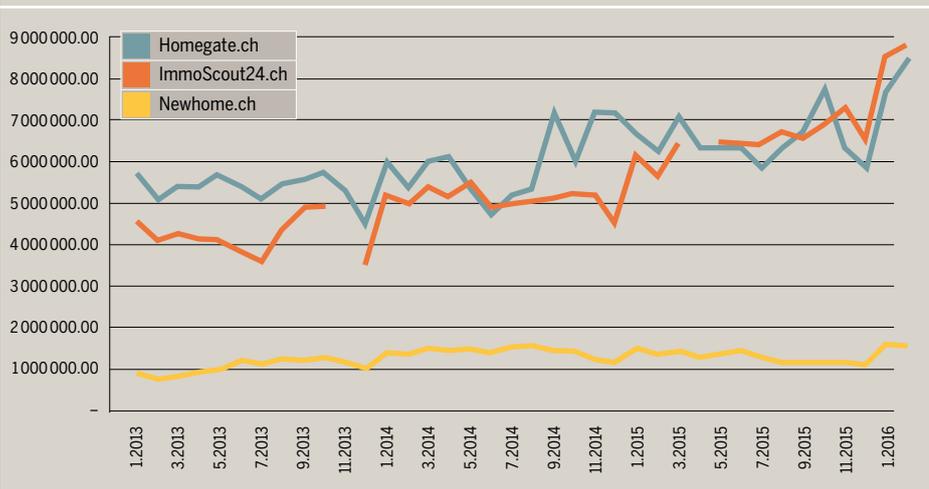
Weitere Informationen  
www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung  
Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch

# 20 Jahre Immobilienmarktplätze

Die Schweizer Immobilienportale gibt es seit 20 Jahren. Aus diesem Anlass stellt sich die Frage, wie innovativ unsere Immobilienportale heute sind und welche Rolle sie bei der Digitalisierung der Immobilienbranche spielen.

## BESUCHERZAHLEN: DIE DREI GRÖSSTEN SCHWEIZER IMMOBILIENPORTALE IM VERGLEICH

Quelle: Net-Matrix-Audit



HEINZ M. SCHWYTER\* •

**HOMEGATE ÜBERNIMMT IMMOSTREET.** Wann wurde der erste grössere Immobilienmarktplatz der Schweiz lanciert? Wer erinnert sich noch an Immopool? 1996, also vor 20 Jahren, startete IBM zusammen mit den grossen Bewirtschaftungsfirmen den Online-Marktplatz. Und weshalb IBM? Dieses Unternehmen lieferte damals mit Tereal die einzige Immobilien-Software, welche die Bedürfnisse der grossen Verwaltungen abdeckte. Tereal wurde später durch die Neuentwicklung REM abgelöst. In den ersten Jahren haben die Bewirtschaftler den Marktplatz Immopool sogar beworben, indem sie in den Zeitungsinseraten den Hinweis «Details siehe immopool.ch» anbrachten. Diese aus heutiger Sicht eher ungewöhnliche Marketingmassnahme steigerte den Bekanntheitsgrad des Marktplatzes deutlich.

Nach Immopool entstanden in den Jahren vor der Jahrtausendwende die Scout-Gruppe, die Winner-Gruppe (Tamedia) oder die Westschweizer Sesam (heute Immostreet.ch), die dieses Jahr von Homegate übernommen wird. Interessant ist, dass die Immobilienbranche und ihre Verbände bei der Gründung von Marktplätzen keine Rolle spielten. Immer wieder wurde bedauernd festgestellt, dass sie die Entwicklungen verschlafen hätten. Wohl gab es in den letzten Jahren immer wieder Ideen für einen Marktplatz unter der Regie des Branchenverbandes SVIT. Realisiert wurde allerdings nie ein Projekt, die Marktverhältnisse stoppten solche Gelüste.

**ZWEI PLAYER BESTIMMEN DEN MARKT.** Denn heute präsentiert sich die Landschaft der Immobilienmarktplätze ganz anders. Aus einer grossen Anzahl von regionalen Player ist ein Duopol mit Homegate (Nachfolger von Immopool) und ImmoScout24 entstanden. Daneben dümpelt der Gratismarktplatz der Kantonalbanken, das Internetportal Newhome, vor sich hin und stellt keine wirkliche Alternative zu den beiden Grossen dar. Einzig Comparis ist der berühmte Stachel im Fleisch der Duopolisten. Eine alte Managementregel sagt: «If you can't beat them, join them.» ImmoScout24 scheint dies zu beherzigen, denn seit Mitte 2015 kennen sie eine bislang für unmöglich gehaltene Kooperation mit Comparis.

Das Duopol lebt vom Wettbewerb «grösser, schöner, weiter». Die beiden Marktplätze befeuern diesen Wettstreit mit eigenen und mit den von Net-Matrix offiziell erhobenen Zahlen.

Auffallend ist, dass ImmoScout24 zwei Mal keine Zahlen publizierte. Normalerweise wird die Publikation ausgesetzt, wenn die Zahlen unerklärliche Schwankungen aufweisen. Interessant ist der Zuwachs in der 2. Jahreshälfte 2013. Das Jahr endet aber mit einem veritablen Absturz auf das tiefste Niveau in 2013. Aber auch die Zahlen von Homegate lassen Fragen offen. Was führte zum massiven Rückgang im Frühjahr 2014, der in den Folgemonaten noch markanter wettgemacht wurde. Vollends unerklärlich wird die Situa-

tion seit Herbst 2015. Es wäre sicher im Interesse von allen Beteiligten, wenn die messende Organisation Net-Matrix klare, verbindlichere Regelungen aufstellen und durchsetzen würde.

**KEINE INNOVATIONEN IN SICHT.** Weshalb sind diese Trafficzahlen für die Marktplätze so wichtig? Mit dem Argument «mehr Geld für mehr Leistung» werden mit den steigenden Zahlen Preiserhöhungen gerechtfertigt. Und gerade hier haben die Portale Nachholbedarf, da sie in der Vergangenheit die effektiv gelieferte Mehrleistung nicht monetarisiert haben. Heute rächt sich diese Zurückhaltung, denn die Immobilienbranche hat sich an die im Vergleich zum Zeitungsinserat massiv tieferen Publikationskosten längst gewöhnt. Und gegenüber ihren Mutterhäusern Tamedia und Ringier stehen die Marktplätze in der Pflicht, weiterhin satte Gewinne abzuliefern, um weitere Expansionen in digitale Geschäfte mitzufinanzieren.

Hat das Duopol wenigstens innovative Lösungen für die Immobilienwirtschaft gebracht? Die Antwort lautet nein. Alle Marktplätze haben das bekannte Geschäftsmodell des Zeitungsinserates einfach ins Internet gebracht. Waren es früher Auflage und Anzahl Leser, sind es heute «Visits», «Unique Clients» oder «Pageviews». Während früher mm-Preise bezahlt wurden, sind es heute Publikationstage.

Das Online-Inserat hat sich seit der Lancierung vor 20 Jahren kaum verändert. Die Grundinformationen zum Objekt sind mehrheitlich gleich geblieben. Das damals von IBM und Immopool definierte Datenformat IDX wurde nicht grundlegend weiterentwickelt. Diese Stagnation hat auch mit der Priorisierung bei den Anbietern von Immobiliensoftware zu tun. In ihrer Planung kamen die Anliegen der Marktplätze immer ganz am Schluss. Und ohne Erweiterungen in der Software konnten keine neuen Informationen für eine präzisere Beschreibung des Objektes an die Marktplätze übermittelt werden. Die IT-Unternehmen für die Immobilienwirtschaft haben sich unter dem Namen «Qualipool» zusammengeschlossen. Obwohl sich dieser Club gemäss Homepage für einheitliche Standards in der IT der Immobilienwirtschaft einsetzt, sind die Resultate mehr als dürftig.

**GLOBALE AUSWIRKUNGEN.** In der heftig geführten Diskussion rund um die Digitalisierung der Immobilienbranche spielen die Marktplätze bisher eine untergeordnete Rolle. Wohl haben Homegate und ImmoScout Kooperationen mit Software-Herstellern angekündigt, im Markt sind aber wenig Resultate spürbar. Ganz anders im Ausland. Die weltweit führenden Immobilienportale haben in der Vergangenheit stark diversifiziert. So hat ImmoScout Deutschland erst kürzlich FlowFact übernommen, einen grossen Anbieter von Maklersoftware. Ziel dieser Verbreiterung des Dienstleistungsangebotes ist eine Reduktion der Abhängigkeit vom Online-Inserat und eine stärkere Kundenbindung. Bei den führenden internationalen Immobilienmarktplätzen variiert der Anteil des Kerngeschäftes zwischen 40% und 75%. Der Autor dieses Artikels hat schon 2006 in seiner Diplomarbeit im Rahmen der Kur-

se für Unternehmensführung SKU untersucht, was die Auswirkungen auf die Erfolgsrechnungen der Marktplätze wären, wenn finanziell potente Global Player wie Google sich im Segment der Classifieds Auto, Stellen und Immobilien breitmachten. Als mögliche Lösung empfahl er damals eine Diversifikation in vor- und nachgelagerte Bereiche der Immobilienvermarktung. Seit der Arbeit sind zehn Jahre vergangen, ohne dass dieses Schreckensszenario eingetreten wäre. Kann dies aber für die Zukunft ausgeschlossen werden?

Ende 2014 kündigte Google an, dass künftig Webseiten im Suchalgorithmus abgestraft würden, wenn sie nicht mobile-fähig seien. Dies hat viele Marktplätze darin bestätigt, die eigenen Websites «responsiv» zu bauen. Darunter verstehen die Fachleute ein Design, das sich automatisch den verschiedenen Bildschirmgrößen von Desktop, Tablet und Smartphone

anpasst. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Website von ImmoScout24. Dieser Marktplatz ist nicht «responsiv», je nach Auflösung werden die Besucher auf m.ImmoScout24.ch umgeleitet. Damit erfüllt ImmoScout24 die Anforderungen von Google. Trotzdem bleibt die Frage nach den steigenden Trafficzahlen. Hat Google nur geblufft, oder ist ImmoScout24 schlauer als die führende Suchmaschine?

20 Jahre Immobilienmarktplätze – eine unglaubliche Erfolgsgeschichte. Ob sie aber innerhalb der Diskussion um die Digitalisierung der Immobilienbranche weitergeschrieben wird, bleibt offen. ●



**\*HEINZ M. SCHWYTER**

Der Autor war früher CEO bei Homegate. Heute unterstützt er mit seiner Firma Immobilienunternehmen auf dem Weg in die digitale Zukunft. Daneben sitzt er im Verwaltungsrat der Casasoft AG.



## Software-Lösungen sind immer nur so gut wie der dazu gehörende Support.

Kernstück unseres Angebots sind die beiden ausgereiften Immobilien-Softwares «Hausdata» für Privat- und Kleinverwaltungen sowie «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Verbunden mit den kundenorientierten Beratungen und Schulungen sowie den umfassenden Serviceleistungen erhalten Kunden ein Gesamtpaket, das die Verwaltung ihrer Immobilien einfach, schnell und fehlerresistent macht.

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

**eXtenso**

**eXtenso IT-Services AG**

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

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

# Teilen macht Immobiles mobiler

Der Sharing-Economy-Gedanke zeigt sich in einer gestiegenen Nutzungsflexibilität. Daraus ergeben sich für Immobilienakteure Chancen für kurzfristige, aber vertraglich geregelte Angebote.

## SHARING ECONOMY UND IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

Quelle: Wincasa



- 1 Wohnraum und kommerzielle Flächen
- 2 Keller- und Estrichabteile
- 3 Gemeinschaftsräume
- 4 Park- und Garagenplätze
- 5 Aussenraum und Grünflächen
- 6 Werkzeug, Haushalts- und Gartengeräte
- 7 Arbeitsleistung, Dienstleistungen und Nachbarschaftshilfe

ALEXANDRA BAY\*

**SHARING ECONOMY ALS REVIVAL DER TAUSCHWIRTSCHAFT.** Die Ökonomie des Teilens mit ihrer gemeinschaftlichen Nutzung von Dienstleistungen, Gütern, Flächen oder Kapital ist eine Entwicklung, die sich gut in die derzeitige Trendlandschaft einordnet. Sie ergänzt Trends wie Nachhaltigkeit, neue Mobilitätsformen oder die «Collaborative Bewegung» (Collaborative Consumption, Co-Working, Co-Living). Unterstützt wird das Teilen durch die neuen technologischen Möglichkeiten; sie erlauben eine schnellere Kommunikation von Angebot und Nachfrage.

**NUTZUNGSGEMEINSCHAFTEN IM UND UMS GEBÄUDE.** Aus Sicht der Immobilienbewirtschaftung lassen sich folgende potenzielle Sharing-Economy-Bereiche ableiten:

- Wohnraum und kommerzielle Flächen (Büros, Verkaufsflächen): Multilokales Wohnen und Arbeiten, Auslandsaufenthalte, Ferienabwesenheiten, aber auch Mieterwechsel können dazu führen, dass gewisse Flächen zeitweise nicht benötigt werden und somit für eine Fremdnutzung zur Verfügung stehen.
- Keller- und Estrichabteile: Die Mieter in einem Mehrfamilienhaus können sehr unterschiedlichen Bedarf an Lagerraum haben. Fast überquellende Kellerabteile stehen quasi leer stehenden Flächen gegenüber. Diese Überkapazität an Lagerraum kann anderweitig genutzt werden.
- Gemeinschaftsräume: Größere Überbauungen verfügen vielfach, auch aufgrund gesetzlicher Auflagen, über Gemeinschaftsräume. Multifunktional ausgestattet können diese Flächen Potenzial für eine Nutzung als Partyraum, Gästezimmer, temporäres Büro oder Atelier bieten.
- Parkplätze, Garagenplätze: In urba-

**„Bei allen gemeinschaftlichen Nutzungen ist der gesetzliche Rahmen bindend.“**

nen, mit dem öffentlichen Verkehr gut erschlossenen Regionen wird das eigene Auto seltener benutzt. Immer mehr Leute verzichten ganz auf ein Auto und weichen bei Bedarf auf Car-Sharing-Angebote aus.

- Aussenräume, Grünflächen: Gerade im urbanen Raum sehnen sich die Bewohner oft nach mehr Grün- oder Gartenflächen. So könnten beispielsweise Flächen und Beete im Innenhof einer Siedlung von den Bewohnern selbst bepflanzt und gepflegt werden.
- Werkzeug, Haushalts- und Gartengeräte: Gewisse Gegenstände wie das Fondueset, der Bohrer oder die Gartenschere werden nur sporadisch benutzt. In der übrigen Zeit lagern sie in Kellern und Abstellräumen und verbrauchen dort Fläche. In einem zentralen Lagerraum könnten diese Geräte allen Bewohnern zur Verfügung gestellt werden.
- Arbeitsleistung, Dienstleistungen, Nachbarschaftshilfe: Neue Wohnformen sehen mehr Austausch, gemeinschaftliche Aktivitäten und Nachbarschaftshilfe vor. Die Bewohner übernehmen gewisse (Hauswirts-)



Dienste und teilen sich Aufgaben wie die Kinder- oder Seniorenbetreuung.

Immobilienunternehmen sollten sich fragen, wie relevant solche Entwicklungen sind. Dazu gehört zum Beispiel, wie der gemeinschaftliche Nutzen geduldet werden kann oder was geschieht, wenn der gesetzliche Rahmen verletzt wird. Zudem gilt es zu entscheiden, in welchen Bereichen eine aktivere Rolle in der Vermittlung von freien Kapazitäten einzunehmen ist und mit welchen Hilfsmitteln (Webseite, App, Pinnwand, Briefkasten, Hauswart, Concierge). Daraus liessen sich neue Geschäftsmodelle ableiten; allenfalls lohnen sich Kooperationen und Partnerschaften.

**VERTRAGLICH GEREGETES TEILEN.** Um den Sharing-Economy-Einfluss zu erfassen und um Tendenzen aufzuspüren, führte die Abteilung Research & Strategy von Wincasa eine Umfrage bei den Filialleitern an den 16 Standorten in der Schweiz durch. Die gemeinsame Nutzung von Flächen wird mehrheitlich im Zusammenhang mit den klassischen Wohngemeinschaften, mit Bürogemeinschaften/

Business Centern oder neuerdings mit dem Vermieten von Büros oder Sitzungszimmern in Shoppingcentern gesehen. Die Gemeinschaften organisieren sich selbst, nehmen Kontakt zur Immobilienverwaltungsfirma auf und schliessen die dazu nötigen Verträge ab.

Zusätzliche Dienstleistungen und Nachbarschaftshilfe sehen die Experten vor allem durch «Wohnen mit Services»-Angebote gedeckt. Gerade in der Region Zug gibt es eine rege Nachfrage nach Dienstleistungen rund um Wohnungsreinigung, Entsorgung, Sicherheit oder nach Troubleshooter- und Concierge-Diensten. Im Raum St. Gallen organisieren sich die Bewohner selber. Die Nachbarschaftshilfe und den persönlichen Austausch spürt man vor allem ausserhalb der grossen Zentren und unter älteren Bewohnern. Zudem wird dem Hauswart eine wichtige Rolle zugesprochen. Anders in Chur, wo den Sharing-Economy-Konzepten im kulturellen Bereich (Party-, Musik- oder Kinoräume) Chancen eingeräumt werden. Dagegen wird in Genf die private Zimmervermietung

## » Nicht nur Flächen können geteilt werden.«

via Airbnb als Problem wahrgenommen, da vorgängig oft keine Erlaubnis zur Untervermietung eingeholt wird.

Ein eigentlicher Röstigraben manifestiert sich in der Umfrage von Wincasa nicht. Nach Einschätzung der welschen Filialleiter sind Westschweizer Mieter nicht teilfreudiger als die Deutschschweizer. Die Bewohner sind noch zu individuell, als dass sie sich im grossen Stil auf das Tauschen und Teilen einlassen.

Unterschiedlich eingeschätzt wird hingegen, ob Sharing-Economy-Angebote die Vermietung bzw. den Liegenschaftswert positiv beeinflussen oder nicht. Negative Aspekte sehen die Befragten im Mehraufwand, dazu gehören

Schlüsselübergaben, Reinigungen und Versicherungen, bei einer kurzfristigen Flächenvermietung. Ausserdem birgt die gemeinschaftliche Pflege von Grünflächen oft ein hohes Konfliktpotenzial. Zudem muss man auch die rechtlichen und steuerlichen Konsequenzen im Auge behalten. Für die Zukunft wird im gemeinschaftlichen Nutzen von Parkplätzen das grösste Potenzial gesehen.

**NUTZUNGSFLEXIBILITÄT ERLEICHTERT PROBIEMTEN.** Die Umfrage zeigt, dass Sharing Economy vorwiegend in institutionalisierten Angeboten gesehen wird, die vertraglich geregelt werden können. Der geltende rechtliche Rahmen für Immobilien-Dienstleistungsunternehmen ist jederzeit verbindlich.

Der Gedanke des Teilens ist dahingehend spürbar, dass die Offenheit gegenüber und die Nachfrage nach kurzfristiger ausgelegten Angeboten und Zwischennutzungen gestiegen sind. Früher noch unüblich, sind heute kurzfristige Miet- und Nutzungsverhältnisse wie zum Beispiel Pop-up-Stores an der Tagesordnung. Die vermehrte Nutzungsflexibilität begünstigt in Zukunft die «Nutzung auf Probe» wie Probewohnen, Möbel ausstellen oder allgemein Showrooming-Konzepte.

Scheiterten in der Vergangenheit gewisse Produkte und Dienstleistungen am Bewirtschaftungsaufwand, erleichtern in Zukunft Webportale und spezifische Apps die Etablierung von Nutzungsnetzwerken.

Zieht die Regulierung nach und werden Gesetze und Verträge an die Sharing-Economy-Bedürfnisse angepasst, verkleinern sich rechtliche Grauzonen. Es eröffnen sich für Immobilienakteure zahlreiche Bereiche, um mit neuen Angeboten aktiv zu werden. ●



**\*ALEXANDRA BAY**

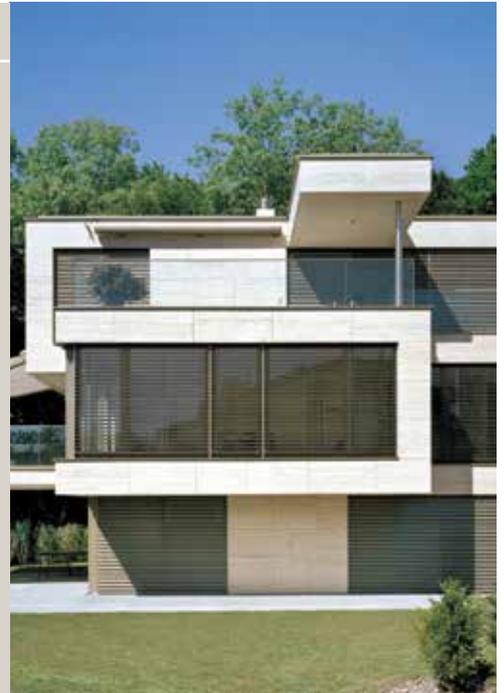
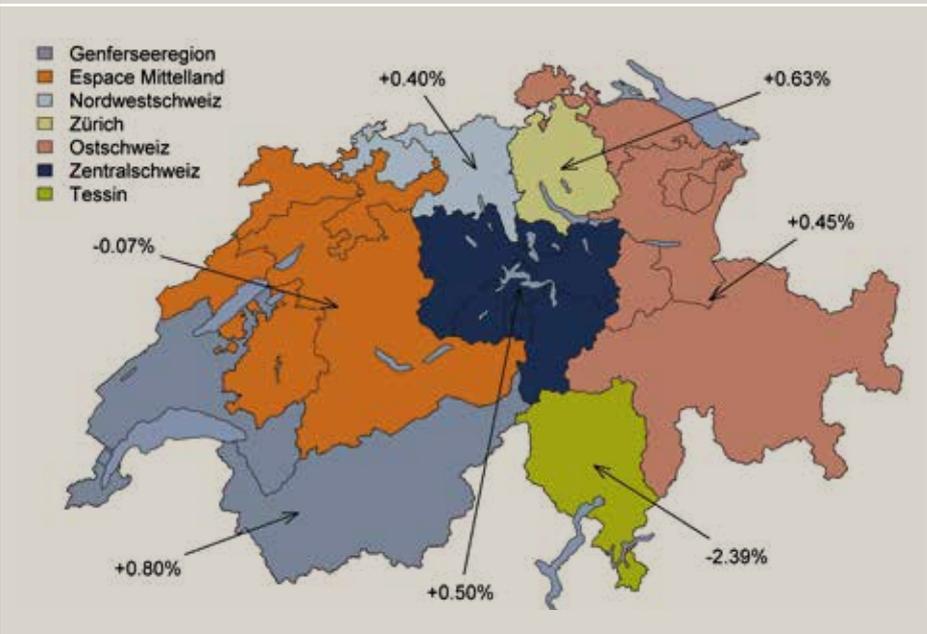
Die Autorin ist Dr. oec. publ., MAS UZH in Real Estate, und seit 2015 Senior Researcher bei Wincasa, wo sie vor allem für das Immobilienresearch zuständig ist.

# Mehr Licht auf Angebotspreise

Wer Wohneigentum verkauft oder vermietet, braucht verlässliche Grundlagen für die Preisbestimmung. Der «Swiss Real Estate Offer Index» von ImmoScout24 und IAZI ist ein neuer Referenzwert, der die Verkaufs- und Mietpreisentwicklungen abbildet.

## MONATLICHE ENTWICKLUNG

Angebotsmieten nach Grossregion – März 2016



Der Swiss Real Estate Offer Index zeigt die Preisentwicklung regionalisiert und in Echtzeit (Quelle: ImmoScout24 und IAZI).

MARTIN WAEBER\*

**LAND DER MIETER.** Es gibt immer mehr Hausbesitzer in der Schweiz. Und die Nachfrage nach Wohneigentum steigt weiter. Trotzdem bleibt die Schweiz beim Eigenheimbesitz das Schlusslicht Europas und damit weiterhin ein Land der Mieter. Folglich ist die Schweiz ein Sonderfall: In keinem Land der EU gibt es mehr Mieter als Eigentümer. Im Schnitt leben in Europa 70% der Personen in Wohneigentum. Am höchsten ist der Anteil der Eigentümer in Rumänien mit 96%, am niedrigsten in Deutschland mit 53 und Österreich mit 57%.

### FUNDIERTE ANGABEN FÜR VERKAUFS- UND MIETPREIS.

Wer nun sein Wohneigentum verkaufen oder vermieten will, braucht verbindliche Angaben für die Immobilienbewertung. Dabei wird der Wert der Immobilie anhand zahlreicher Faktoren ermittelt. Nur mit Hilfe einer fundierten Immobilienbewertung lässt sich ein realistischer und korrekter Kauf- oder Mietpreis festlegen. Wer seine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte, muss wissen, wie viel er dafür verlangen kann. Ist der Verkaufs- oder der Mietpreis zu hoch angesetzt, finden sich

keine Käufer und keine Mieter. Wer zu wenig verlangt, dem drohen finanzielle Verluste. Um den Wert einer Immobilie richtig zu bestimmen, bietet der Schweizer Online-Marktplatz für Wohn- und Ge-

» Der Swiss Real Estate Offer Index erhöht die Transparenz auf dem Schweizer Immobilienmarkt.«

werbeliegenschaften ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI AG den «Swiss Real Estate Offer Index», der die Entwicklung der Angebotspreise für Eigentum und die Angebotsmieten in Echtzeit und nach Regionen ausweist.

**DER LEICHTERE VERGLEICH.** Der «Swiss Real Estate Offer Index» erleichtert den Eigentümern die Bewertung einer Immobilie und bietet dadurch Sicherheit bei der Preisfestsetzung. Er ist der erste

hedonische Index weltweit, der in Echtzeit berechnet und aktualisiert wird. Dank der laufenden Aktualisierung und der Methodologie erlaubt er die zeitnahe Überwachung der Entwicklung der

Angebotspreise und Angebotsmieten auf der grössten Immobilienplattform der Schweiz. Um die Interpretation darüber hinaus zu erleichtern, werden die Angebotspreisindizes mit einem Preis pro Quadratmeter und die Angebotsmietindizes mit einer Jahresmiete pro Quadratmeter ausgewiesen.

**INDIVIDUELLER UND REGIONALER.** Der Index berücksichtigt die Eigenschaften aller auf ImmoScout24.ch inserierten Objekte. So kann sichergestellt werden, dass Unterschiede und Entwicklungen in den Eigenschaften der Objekte über die Zeit den Verlauf der Indizes nicht verzerren. Auf Basis der Kaufpreisangebote werden je ein Index für Einfamilienhäuser und einer für Eigentumswohnungen berechnet. Beide decken die gesamte Schweiz ab. Auf Basis der Mietpreisangebote für

Häuser und Wohnungen wird zudem für jede Grossregion ein separater Index gerechnet, der die Verhältnisse in der entsprechenden Region abbildet.

Der Schweizer Index entspricht der Aggregation der regionalen Indizes, wobei die Gewichtung anhand des Angebotsvolumens erfolgt.

**SCHNELLER UND TRANSPARENTER.** Die Daten werden von ImmoScout24 in Echtzeit an IAZI übermittelt. Sobald sie im Internet publiziert sind, werden die Inserate automatisch einem Webservice zugeführt, der die Angaben verarbeitet. Jedes Inserat, das den Service erreicht und als gültig erachtet wird, führt zu einer Neuberechnung der Indizes im 5-Minuten-Takt. Die Entwicklung der Angebotspreise wird über verschiedene Zeithorizonte

angezeigt. In der Gesamtansicht ist die vollständige Historie zurück bis zum 31. Dezember 2010 für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen respektive bis zum 31. Dezember 2014 für Mietwohnungen mit täglichen Indexwerten ersichtlich. Für die Ansicht und einfache Übersicht des «Swiss Real Estate Offer Index» stehen online verschiedene Visualisierungsoptionen zur Verfügung. Als Basis dient jeweils das inserierte Durchschnittsniveau per 1. Januar 2015.

Die Angaben aus dem «Swiss Real Estate Offer Index» ermöglichen Verkäufern und Vermietern eine präzise Einschätzung. Als Vorlaufindikator für die weitere Marktentwicklung eröffnen die Verkaufs- und Mietindizes von ImmoScout24 und IAZI neue Perspektiven in der Marktüberwachung und im Ri-

sikomanagement. Durch seine Unmittelbarkeit, seine Frequenz und dem direkten Bezug zu den letzten Inseraten trägt der neue Index zu einer höheren Transparenz auf dem Schweizer Immobilienmarkt bei. Weitere Angaben über den «Swiss Real Estate Offer Index» unter [www.immoscout24.ch/immobilienindex](http://www.immoscout24.ch/immobilienindex). ●



**\*MARTIN WAEBER**

Der Autor ist Director von ImmoScout24, dem führenden Schweizer Online-Marktplatz für Wohn- und Gewerbeobjekten.

«Mit **W&W** als Partner sind wir gut gerüstet, um den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden.»

**Marc Schorno** Head Finance & Accounting  
immoveris properties ag – Bern



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

# Kleinere Brötchen backen

«Hohe Eigenheimpreise, restriktive Hypothekarvergaben: Ist der Traum vom Eigenheim für die Mittelschicht ausgeträumt?» Diese Frage diskutierten am 11. Februar 2016 Experten aus der Banken- und Immobilienbranche im Swiss Real Estate Institute.



Das Podium von links nach rechts: Andreas Wende, Albert Leiser, Reto Lipp, Patrik Gisel, Claudio Saputelli und Peter Ilg.

PETER ILG\*

**EIGENHEIMPREISE BLEIBEN VORERST KONSTANT.** Verschiedene neue regulatorische Anforderungen für Banken haben zu einer restriktiveren Praxis bei der Hypothekarvergabe geführt. So hat die Bankiersvereinigung Mitte 2014 eine Verschärfung der Mindestanforderungen zur Hypothekarfinanzierung eingeführt. Gleichzeitig sind die Immobilienpreise für Eigenheime kontinuierlich gestiegen. Zudem zeigen die Daten des Swiss Real Estate Datenpools, dass die Zahl der Eigenheimtransaktionen in jüngster Zeit in den liquidesten Regionen der Schweiz wieder zugenommen hat. Dies deutet darauf hin, dass die Eigenheimpreise auch in naher Zukunft kaum sinken werden. Es stellt sich somit die Frage, ob der Traum vom Eigenheim für die Mittelschicht bald ausgeträumt ist.

**NACHFRAGE VERSCHIEBT SICH IN AGGLOMERATION.** Claudio Saputelli, Chief Investment Officer Global Real Estate bei der UBS, wies in seinem Einstiegsreferat darauf hin, dass die Nutzungskosten für Wohneigentum aufgrund des tiefen Zinsniveaus stark rückläufig sind und Wohneigentum derzeit sogar günstiger ist als das Wohnen zur Miete. Aufgrund deutlich gestiegener Eigenheimpreise und härterer regulatorischer Anforderungen an die Tragbarkeit und das notwendige Eigenkapital erhalten aber

trotzdem immer weniger mittelständische Haushalte eine ausreichend hohe Hypothekarfinanzierung, um sich Wohneigentum leisten zu können.

„Für die Mittelschicht ist der Traum vom grösseren Eigenheim nicht ausgeträumt, aber für viele muss der Traum in die Agglomerationen verschoben werden.“

Der Medianlohn reicht nur noch für den Kauf von kleineren Familienwohnungen in Zentren. Obwohl eine Verdichtung städtebaulich wünschenswert ist, stellt sie für den Betroffenen oft keine ideale Lösung dar. Dies führt zu einem Ausweichen der Nachfrage auf günstigere, äussere Agglomerationsgemeinden. Für die Mittelschicht ist damit der Traum vom angemessenen grossen Eigenheim nicht ausgeträumt, aber der Traum muss in die äussere Agglomeration ausgelagert werden. Saputelli erklärt sich so auch den überdurchschnittlichen Preisanstieg in diesen Regionen.

**EINSPARPOTENZIALE GESUCHT.** Stefan-Martin Dambacher, Mobimo Management AG, betrachtete in seinem Referat die Erstel-

lungskosten von Eigenheimen und suchte Einsparungsmöglichkeiten, die Wohneigentum für den Mittelstand wieder erschwinglich machen könnten. Eine höhere Ausnutzung führe zu höheren Grundstückpreisen. Dies bringe dem Verkäufer des Landes und dem Staat über die Grundstückgewinnsteuer mehr Einnahmen, aber die darauf gebauten Wohnungen werden aufgrund der höheren Kosten für den Landkauf nicht günstiger. Kleine Einsparungen können durch Rationalisierungen von Bauprozessen erreicht werden, indem zum Beispiel Baubewilligungen schneller erteilt werden. Etwas höhere Einsparungen sind durch einen einfacheren Ausbaustandard möglich. Das weit grösste Einsparpotenzial liegt aber in einer Reduktion der Wohnfläche. Der Traum ist also nicht zwingend ausgeträumt, aber die Träume müssen kleiner geträumt werden. Saputelli bestätigt dies; der Trend zu kleinen Wohnungen sei nicht nur auf die aktuellen gesellschaftlichen Entwicklungen zu mehr Ein- und Zweipersonen-Haushalten zurückzuführen, sondern zu einem grossen Teil auf die zunehmenden finanziellen Restriktionen.

**SICHTWEISEN DER DISKUSSIONSTEILNEHMER.** Die Angemessenheit der neuen regulatorischen Anforderungen wird von den Podiumsteilnehmern unterschiedlich beurteilt. Für Saputelli haben sie zwar substantiell

zur Beruhigung der Immobilienmärkte beigetragen. Doch darin steckt die Gefahr für grössere Verwerfungen an den Immobilienmärkten, falls sich andere Faktoren, wie ein Rückgang der Wirtschaftsleistung und damit auch der Zuwanderung, weiter akzentuieren oder wenn eine Zinswende eintreten sollte. Für Patrik Gisel, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Raiffeisen Schweiz, zeichnete sich die Abkühlung auch ohne die scharfen regulatorischen Massnahmen bereits länger ab. Er weist darauf hin, dass die Selbstregulation eine sinnvolle Antwort der Banken auf die Befürchtungen der FINMA und SNB war, damit der Hypothekarmarkt nicht ungesund anwächst. Für Albert Leiser, Direktor Hauseigentümergebiet Stadt und Kanton Zürich, führen die Regulationen dazu, dass junge Personen und Familien länger sparen müssen, um sich ein Eigenheim leisten zu können. Oder aber warten müssen, bis sie durch Erbschaft zu einer Immobilie kommen. Für ihn ist der Traum vom Eigenheim somit nicht ausgeträumt, er muss einfach länger geträumt werden, ehe er realisiert werden kann.

Leiser fordert von den Banken Kulanz für Grenzfinanzierer. Dies sind Personen, die durch die neuen Regulatorien keine Hypotheken mehr erhalten würden, aber bereits eine hypothekarfinanzierte Immobilie besitzen, die sie aufgrund langfristiger tiefer Festhypotheken auch problemlos finanzieren können. Typischerweise sind dies Personen, die nur noch wenige Jahre erwerbstätig oder bereits pensioniert sind. Für Gisel gehört es zum Kerngeschäft einer guten Bank, diese Kunden zielführend

zu beraten und gemeinsam mit ihnen tragfähige Lösungen wie angepasste Amortisationspläne zu erarbeiten.

**KEINE ÜBERPRODUKTION ZU ERWARTEN.** Weiter wurde der Einfluss der Zuwanderung auf die Immobilienpreise diskutiert. Für Reto Lipp, Moderator und Redaktor beim Schweizer Fernsehen und Leiter des Podiums, ist die Zuwanderung die beste Absicherung der Immobilienindustrie gegen fallende Preise, aber auch ein Treiber für die hohen Immobilienpreise. Saputelli sieht die Gefahr eines Preiseinbruchs vor allem durch die Kombination von zwei Faktoren: Der Überproduktion von Wohnfläche und einer deutlichen Abnahme der Zuwanderung, beispielsweise aufgrund einer Rezession in der Schweiz. Andreas Hämmerli, Mitglied der Geschäftsleitung Mobimo Management AG und Leiter Entwicklung, wendet ein, dass aus seiner Sicht aktuell keine Überproduktion betrieben wurde, dass aber durch ein Rückgang der Zuwanderung die Chance bestehe, in drei bis vier Jahren gesunde Leerstandsquoten von 2% zu erreichen. Dies würde entspannend auf die Preise wirken und könnte Wohneigentum wieder für eine breitere Schicht erschwinglich machen.

**STADTVERDICHTUNG VORANTREIBEN.** Beim Thema Verdichtung waren sich die Podiumsteilnehmer einig: Sie muss politisch ermöglicht und vorangetrieben werden, denn sie kann dabei helfen, das Wohnangebot in den Zentren auszubauen und durch diese Angebotsausweitung günstigeren Wohn-

raum zu schaffen. Leiser forderte eine Liberalisierung der Bauzonenordnung, wies aber auf die langsamen politischen Prozesse und das nach wie vor ungelöste Problem der Mehrwertabschöpfung hin. Auch für Hämmerli geht der politische Prozess betreffend Verdichtung zu langsam. Der Nachfragedruck in den Zentren müsse «in die Höhe abgelassen werden können», wolle man hier durch Angebotsausweitung bezahlbaren Wohnraum schaffen. Nur ein beschränktes Potenzial sah Hämmerli bei Kosteneinsparungen auf der Produktionsseite. Der kleine Schweizer Markt mit seinen hohen Qualitätsansprüchen lasse nur wenig Spielraum für Rationalisierungen zu. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Traum vom Eigenheim für die Mittelschicht weiterhin realisierbar ist. Der Traum muss aber gegenüber früher länger geträumt werden, zudem muss er für Zentrumslagen kleiner werden. Soll er gleich gross bleiben, müssen längere Pendlerwege in Kauf genommen werden. ●

#### NÄCHSTER TERMIN

Der nächste Podiumsabend des Swiss Real Estate Institutes findet wieder an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich statt. Reservieren Sie sich schon heute den Donnerstagabend, 8. September 2016. Detailliertere Informationen zur Veranstaltung finden Interessierte ab August unter: [www.swissrei.ch](http://www.swissrei.ch)



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

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



## bimbox - Manhattan

**Spielen mit Stil.** Spielgeräte müssen nicht nur herausfordernd und abwechslungsreich sein - sie können auch gut aussehen. Die neue Produktreihe bimbox von HINNEN beinhaltet viele Innovationen. Dieses einzigartige Spielprogramm setzt neue Massstäbe. Schweizer Produktion mit Schweizer Holz. Stil - entweder man hätte oder nöd..

**bimbo**<sup>®</sup>  
macht spass 

HINNEN Spielplatzgeräte AG - 041 672 91 11 - [bimbo.ch](http://bimbo.ch)



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

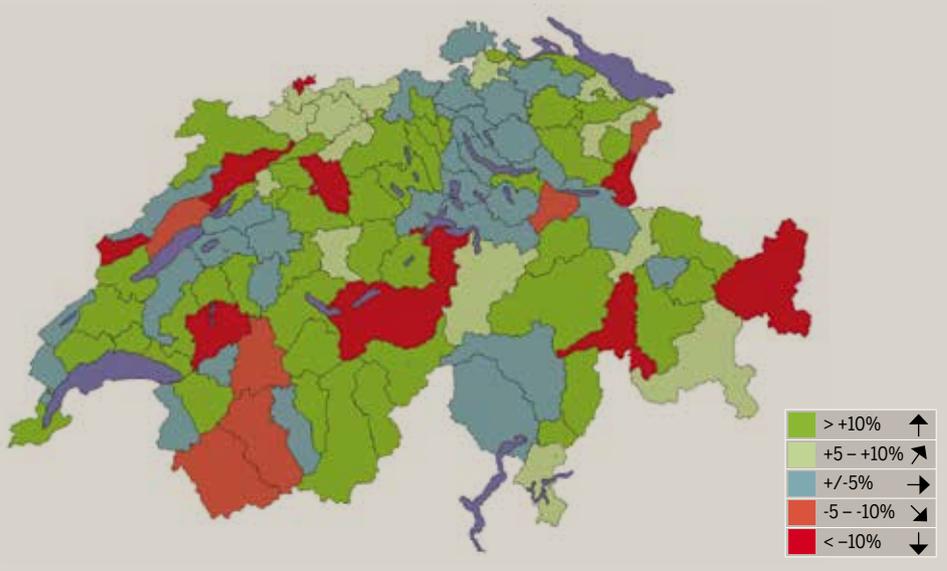
Der Electrolux Profi Steam.  
Entdecken Sie die Möglichkeiten.



**Electrolux**

# STABILE NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN

**VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN**  
im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Realmatch360



**Anders als die Mietwohnungsnachfrage, die angesichts der rückläufigen Zuwanderung und der durchgezogenen Wachstumsaussichten den Zenit wohl überschritten hat, bleibt die Eigentumswohnungsnachfrage robust.**

Ende März 2016 waren in der Schweiz knapp 5% mehr Haushalte auf der Suche nach einer Eigentumswohnung als zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr.

Damit unterscheidet sich die Entwicklung der Eigentumswohnungsnachfrage im Moment klar von jener bei den Mietwohnungen, wo die Zahl der Nachfrager bestenfalls stagniert.

Mit beeinflusst wird die Eigenheimnachfrage von den sehr tiefen Zinsen, die uns aufgrund der ungelösten strukturellen Probleme in der Euro-Zone und dem daraus resultierenden Aufwertungsdruck auf den Schweizer Franken wohl

noch eine Weile erhalten bleiben werden.

Bei der Nachfrageentwicklung in den einzelnen Segmenten fällt auf, dass die Eigentumswohnungsnachfrage bei den günstigeren Wohnungen weiter gestiegen ist, während die Nachfrage nach Objekten mit einem Preis von über 1,2 Mio. CHF tendenziell stagniert hat. Dies ist möglicherweise auch darauf zurückzuführen, dass sich die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in den vergangenen zwölf

Monaten regional etwas verschoben hat: Während sie in vergleichsweise teuren Regionen des Wirtschaftsgrossraums Zürich und der Zentralschweiz, aber auch in den Grossstädten Basel und Bern eher abflaute, konnten in verschiedenen Regionen der Ostschweiz und des Mittellandes weitere Anstiege beobachtet werden. Nach wie vor durchgezogen präsentiert sich die Eigentumswohnungsnachfrage in den Tourismusregionen. ●

## NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF (in Tsd.)	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr
<300 000	1295	↑
300 000 – 600 000	3189	→
600 000 – 900 000	7634	↗
900 000 – 1 200 000	6773	↗
1 200 000 – 1 500 000	4786	→
>=1 500 000	6181	→

## NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr
1 – 1,5	1497	↗
2 – 2,5	4163	↗
3 – 3,5	9247	↗
4 – 4,5	17 055	↗
5 – 5,5	16 004	↗
6 – 6,5	10 009	→

## NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr
<60	4038	↗
60 – 100	1952	→
100 – 140	4462	→
140 – 180	6292	↗
180 – 220	6654	↑
>=220	9046	→

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



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

Ihr Vertriebspartner für



# Intelligente Arbeitsplätze

In unserer flexiblen Arbeitswelt ist eine effiziente Raumplanung wichtig, denn ungenutzte Büroräume sind teuer für Unternehmen. Batteriebetriebene Sensoren können erkennen, wie häufig Arbeitsplätze genutzt werden.



PAUL STATHAM\*

**SENSOREN UNTER DEM SCHREIBTISCH.** Es ist kein Geheimnis, dass sich die Arbeitswelt in den letzten Jahrzehnten grundlegend gewandelt hat. Innovative Technologien verändern nicht nur fortlaufend unsere Arbeitsverfahren, sondern auch unsere Arbeitsweisen. Die meisten Büroräume sind für einen Arbeitsalltag konzipiert, bei dem die Angestellten von neun bis siebzehn Uhr am Schreibtisch sitzen – dies wird unseren heutigen Arbeitsgewohnheiten nicht mehr gerecht.

Technologische Entwicklungen ermöglichen uns, mit cloudbasierten Lösungen an verschiedenen Orten tätig zu sein und mithilfe von Telekonferenzvorrichtungen mit Kollegen auf der ganzen Welt zusammenzuarbeiten. Deshalb stehen Designer und Architekten vor der Herausforderung, moderne Büroräume zu konzipieren, die diesen Entwicklungen Rechnung tragen. Heute gibt es eine Reihe von Arbeitsplatzverwaltungstechnologien, die Informationen liefern, wie Büroräume von Mitarbeitern genutzt werden.

Beispielsweise können batteriebetriebene Sensoren unter den Schreibtischen oder in Meetingräumen angebracht werden und in Echtzeit rückmelden, ob ein Arbeitsplatz genutzt wird. Die entwickelte Back-End-Software unterstützt die Sensoren und

ermöglicht Designern und Architekten wiederum über die Cloud auf Berichte, Graphiken und Informationen zuzugreifen. Diese Daten erlauben detaillierte Einblicke in die Nutzung von Büroräumen, einschliesslich Bewegungsmuster und Spitzenlastzeiten.

**GERINGE AUSLASTUNG.** Die Technologiefirma Ricoh hat mithilfe von Arbeitsraumbelegungssensoren herausgefunden, dass die durchschnittliche Auslastung der Schreibtische bei unter 30% liegt, während die Auslastung zu den geschäftigsten Zeiten 51% beträgt. Zudem hat die Studie gezeigt, dass 58% der Schreibtische nur während einem Fünftel der Arbeitszeit genutzt werden. Für Ricoh wurde somit deutlich, dass eine Umstrukturierung des Raumes notwendig ist, um ihn effizienter zu nutzen. Diese Einblicke haben es Designern und Architekten möglich gemacht, eine fundierte Entscheidung über die Anzahl der Arbeitsplätze zu treffen und intelligente Arbeitsplätze zu planen, die den Arbeitsgewohnheiten der Angestellten und den Geschäftsbedürfnissen entsprechen.

Eine optimale Raumplanung ist besonders in einer flexiblen Arbeitswelt wichtig, da ungenutzte Schreibtischplätze für Unternehmen teuer zu unterhalten sind. Darüber hinaus könnte der Platz, den ungenutzte Schreibtische einnehmen,

gemeinschaftlich genutzt werden, beispielsweise als Breakout-Bereich oder Meetingraum. Einige Studien, die mithilfe von Sensoren durchgeführt wurden, haben gezeigt, dass es Fälle gibt, bei denen Meetingräume, die für zehn oder mehr Personen ausgerichtet sind, nur von ein oder zwei Personen während eines Tages genutzt werden. Ein weiterer wirtschaftlicher Vorteil eines Raumes, der sich an die Aktivitäten der Angestellten anpasst, ist, dass er die Zusammenarbeit und das Mitarbeiterengagement fördert sowie Zeitverluste durch einen suboptimalen Arbeitsraum verringert.

## CONDECO SOFTWARE – POWERING CHANGE

Condeco Software ist ein stark wachsendes Unternehmen in den Bereichen Arbeitsraumnutzung und Raumverwaltung. Die Arbeitsplatzverwaltungslösung «Condecos Suite» ist zu einem festen Bestandteil der Unternehmensführung von multinationalen Marken wie Barclays, Chevron und GE geworden. Aktuell stattet Condeco mehr als 500 Firmen mit seinen Planungstools aus, beispielsweise aus dem Einzelhandel, dem Bankwesen, der Versorgungswirtschaft und dem Mediensektor. Condecos neueste Arbeitsraumnutzung «Innovation Condeco Sense» ist die erste Technologie am Markt, die es Unternehmen erlaubt, die Belegung von Arbeitsplätzen, Meetingräumen und Besprechungsecken in Echtzeit und mit grösster Genauigkeit zu prüfen.

Der renommierte «Sunday Times Tech Track 100» erklärte Condeco aufgrund seines aussergewöhnlichen Wachstums vor Kurzem zu einem der am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in Grossbritannien. Die globale Präsenz des Unternehmens ist auf 200 Mitarbeiter und neun Standorte weltweit gewachsen, darunter die USA, EMEA und die Region Asien-Pazifik. Weitere Informationen unter [www.condecosoftware.com](http://www.condecosoftware.com).



Das Ziel der Arbeitsplatzgestaltung sind nutzungsorientierte Räume. In der Vergangenheit wurde die Raumgestaltung als ein einmaliges Projekt angesehen. Mittlerweile hat sich die Arbeitsplatztechnologie so weit verändert, dass Designer und Architekten einen intelligenten Raum kreieren können, der imstande ist, mit den Nutzern täglich zu interagieren.

**BÜROS EFFEKTIVER NUTZEN.** Das Meetingraum-Reservierungssystem erkennt, ob alle Teilnehmer anwesend sind, und storniert eine Raumbuchung, falls die betreffenden Personen abwesend bleiben. Auto Trader, dem grössten Kraftfahrzeughändler Grossbritanniens, hat diese Technologie bei dem Problem gebuchter, aber nicht genutzter Meetingräume sehr geholfen. Die automa-

tische Aufhebung der Reservierung im Meetingraum-Reservierungssystem tritt 15 Minuten nach dem offiziellen Beginn in Kraft und gibt den Raum automatisch für andere Mitarbeiter frei.

Mit der Einbindung intelligenter Lösungen in die Bürogestaltung werden unsere Büros zukunftsfähig. Während die veränderten Arbeitsgewohnheiten, wie flexible Arbeitszeiten und eine zunehmende Internationalisierung, unsere Arbeitswelten komplexer machen, können Arbeitsplatz-Verwaltungstechnologien die Büronutzung rationalisieren und die Gebäude intuitiver gestalten. ●



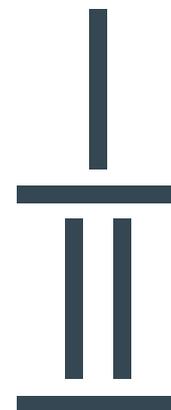
**\*PAUL STATHAM**  
Der Autor ist Gründer und CEO der Condeco Software.



Universität  
Zürich <sup>UZH</sup>

Master of Advanced Studies in Real Estate  
Informationsabend  
9. Mai 2016

# Bildung für die Immobilienwirtschaft



**CUREM** – Center for Urban & Real Estate Management  
Telefon 044 208 99 99 oder [www.curem.uzh.ch](http://www.curem.uzh.ch)

# Ist das Maklerhonorar geschuldet?

Das Bundesgericht bejaht die Frage, selbst wenn im konkreten Fall der Verkauf nicht zustande gekommen ist. Die Verkäuferschaft hatte einem Minimalpreis erst zugestimmt, den Verkauf aber später verweigert.



Der Maklerauftrag bedarf präziser Vereinbarungen, damit es nicht zum Streit kommt (Symbolbild).

IVO CATHOMEN •

**AUSGANGSLAGE.** A (Beklagte, Beschwerdeführerin) ist Alleineigentümerin des mit einem Mehrfamilienhaus bebauten Grundstücks. Am 15./25. April 2010 unterzeichneten sie und C einen «Vermittlungs- und Verkaufsauftrag». Darin wurde C der Auftrag zum Verkauf der Liegenschaft bzw. zum Nachweis eines Käufers von einem maximalen «Ziel-Verkaufspreis» von 920 000 CHF und einem minimalen «Ziel-Verkaufspreis nach Absprache» erteilt. Es wurde eine Vermittlungsprovision von 3% des erzielten Verkaufspreises vereinbart, die auch dann geschuldet sein sollte, wenn der Makler «während der Vertragsdauer einen Interessenten nachweist, der Auftraggeber aber den Verkauf nicht mehr tätigen will».

A verwies wegen Abwesenheit C zur Klärung weiterer Details an die Mutter D. Diese stimmte in einem Mail vom 8. Januar 2012 an C dem Minimalpreis von 750 000 CHF zu, zu dem C Kaufinteressenten vorweisen konnte, zog die Zusage mit Mail vom 25. Januar 2012 «im Auftrag von A» aber wieder zurück. A kündigte gleichentags den Maklervertrag zum nächsten Kündigungstermin. Der Kaufvertrag kam nicht zustande, obwohl die Interessenten ihr Angebot auf 770 000

CHF erhöhten. Im Juni 2012 zederte C seine Forderungen gegen A an B. Dieser reichte beim Kreisgericht See-Gaster Klage gegen A ein, unterlag dort und zog das Urteil an das Kantonsgericht St. Gallen weiter. Dieses schützte die Berufung und verpflichtete A zur Zahlung von 24 300 CHF nebst Zinsen. A gelangte mit Verfassungsbeschwerde ans oberste Gericht.

**„Es ist nicht ersichtlich, inwiefern sich aus den Standesregeln des SVIT eine spezifische Nachforschungspflicht betreffend die Vertretungsverhältnisse ergeben soll.“**

AUSZUG AUS DEM BUNDESGERICHTSENTSCHEID

**ERWÄGUNGEN.** Strittig war nicht die Frage, ob C einen Kaufinteressenten nachgewiesen hat, sondern lediglich, ob A und C einen Mindestpreis von 750 000 CHF vereinbart haben oder nicht. Nach Auffassung der Vorinstanz durfte C davon ausgehen, dass die Mutter D durch A ermächtigt war, die konkreten Vertragsbedingungen nicht nur zu verhandeln, sondern auch verbindlich zu vereinbaren. Die Vorinstanz bejahte weiter, dass C aus dem

Wortlaut des Schriftverkehrs auch eine Vollmachtstellung von D in Bezug auf den Minimalpreis von 750 000 CHF annehmen durfte. Während der Abwesenheit von A habe ein reger Mail-Verkehr und auch ein persönliches Treffen mit D stattgefunden. Aus dem Sachverhalt – so waren die Briefe und Mails von D jeweils in der Wir-Form verfasst gewesen – und dem Verhalten von D habe C annehmen dürfen, dass D ermächtigt war. Die Vorinstanz schloss weiter, es könne offen bleiben, ob A ihre Mutter D explizit oder konkludent bevollmächtigt habe. Denn jedenfalls sei eine Duldungs- oder Anscheinsvollmacht vorgelegen, indem die Beschwerdeführerin im Wissen über das Auftreten ihrer Mutter als Vertreterin nicht eingeschritten sei, zumindest aber bei pflichtgemässer Sorgfalt deren Auftreten als ihre Vertreterin hätte erkennen und verhindern müssen.

4.2. Die Beschwerdeführerin rügt eine willkürliche Beweiswürdigung und, gestützt darauf, eine willkürliche Tatsachenfeststellung. Auf der Grundlage der festgestellten Tatsachen seien sodann unhaltbare Schlussfolgerungen gezogen worden. Ihre Einwände betreffen einerseits die Vollmachterteilung an ihre Mutter und andererseits die Formbedürftigkeit der Absprache über den Mindestpreis, wobei sie beide Fragen nicht immer klar auseinanderhält.

A macht vor Bundesgericht geltend, die Festlegung des Mindestpreises hätte gemäss Maklervertrag schriftlich erfolgen müssen – ob durch A oder durch D unterzeichnet. Dazu gilt es den Parteiwillen festzustellen. Ziel der Vertragsauslegung ist es, in

erster Linie den übereinstimmenden wirklichen Willen der Parteien zu klären (Art. 18 Abs. 1 OR). Erst wenn eine tatsächliche Willensübereinstimmung unbewiesen bleibt, sind zur Ermittlung des mutmasslichen Parteiwillens die Erklärungen der Parteien aufgrund des Vertrauensprinzips so auszulegen, wie sie nach ihrem Wortlaut und Zusammenhang sowie den gesamten Umständen verstanden werden durften und mussten. Die Beschwerdeführerin A verpasste es, in der Beschwer-

de darzulegen, dass sie vorinstanzlich einen entsprechenden tatsächlichen Vertragswillen behauptet hatte. Damit fehlt es an den erforderlichen Sachverhaltsfeststellungen, womit das Bundesgericht (leider) nicht darauf eintritt.

A brachte weiter vor, C wäre gemäss Maklervertrag zur Einhaltung der internen Richtlinien des «Code of Ethics» und der Landesregeln des SVIT sowie der Art. 412 ff. OR gehalten gewesen, für Klarheit hinsichtlich der Bevollmächtigung von D zu sorgen. A leitete daraus ab, die Vorinstanz hätte C diesbezüglich keine Gutgläubigkeit zubilligen dürfen.

Grundsätzlich kann es bei der Frage, ob ein Dritter im Hinblick auf eine erteilte Vollmacht gutgläubig war, von Bedeutung sein, ob er eine branchenübliche Überprüfung unterlassen hat. Es besteht

aber mangels besonderer Anhaltspunkte keine generelle Erkundungs- oder Nachforschungspflicht, denn der gute Glaube wird vermutet. Hinsichtlich der Landesregeln des SVIT beruft sich A einzig auf deren Art. 2 Abs. 4, wonach die Maklerin zu «Sorgfalt und Verantwortung» verpflichtet sei und «gegenüber ihren Kunden insbesondere hinsichtlich des verlangten Leistungsumfangs (...) klare Verhältnisse» zu schaffen habe. Es ist gemäss Urteil des Bundesgerichts nicht ersichtlich, inwiefern sich daraus eine spezifische Nachforschungspflicht betreffend die Vertretungsverhältnisse ergeben soll.

Die Vorinstanz prüfte gemäss oberstem Gericht weiter zu Recht, ob die Beschwerdeführerin um das Auftreten ihrer Mutter gegenüber C wusste, denn es genügt nicht, dass der Dritte gutgläubig

von einem Vertretungsverhältnis ausgehen durfte. Indem das Kantonsgericht annahm, A habe vom Auftreten ihrer Mutter gewusst, ging sie von einer sogenannten externen Duldungsvollmacht aus. Die Beschwerdeführerin verkennt mit ihrem Vorwurf der willkürlichen Würdigung durch die Vorinstanz, dass es genügt, wenn sie während der ganzen Dauer des Auftragsverhältnisses um das Auftreten ihrer Mutter gegenüber C wusste und nicht dagegen einschritt; es ist nicht erforderlich, dass sie auch Kenntnis einer einzelnen, spezifischen Absprache hatte, wenn sich diese im Rahmen des Vertragsgegenstands hielt.

Das Gericht wies die Beschwerde ab, soweit es darauf eintrat. ●

Urteil 4D\_56/2015 vom 22. Dezember 2015

ANZEIGE

SIBIRGroup



SIBIR

## Sorgt für trockene Wäsche und Räume

Modellvielfalt für Ein- und Mehrfamilienhäuser für effiziente Trockenräume: Raumluft-Wäschetrockner & Entfeuchter ESCOline und Wäschhängen ESCOleina.

# Persönliche Konfliktvermittlung

Konfliktsituationen zwischen Mietern, Stockwerkeigentümern, Verkäufern oder auch Käufern sind manchmal derart verfahren, dass nur noch der Rechtsweg bleibt. In solchen Fällen einen Mediator beizuziehen, ist effizienter, nachhaltiger und günstiger, als vor Gericht zu kämpfen.



**MONIKA MÜLLER\* •** VERFAHRENE SITUATIONEN. Ich arbeite seit über 20 Jahren im Immobilienbereich und weiss, dass es in unserem Berufsalltag immer wieder Streitigkeiten geben kann. Als Immobilienprofi sind Sie

**„Um Missverständnisse zu klären muss man aufeinander zugehen, miteinander reden und einander zuhören. Denn jedes Ding hat drei Seiten: eine, die du siehst, eine die ich sehe, und eine, die wir (noch) nicht sehen.“**

sicher auch schon in verfahrenen Situationen zwischen Mietern, Stockwerkeigentümern, Nachbarn, Verkäufern oder Käufern geraten. Die Umstände sind unterschiedlichster Natur, die Fronten oft verhärtet. Und, was haben Sie in dieser Situation getan? Richtig: Sie haben vermittelt! Sie schaffen es, wie ich

und das seit längerer Zeit, in Konfliktsituationen eine Einigung zu erzielen.

**VON DER SCHWIERIGKEIT, NEUTRAL ZU BLEIBEN.** Unsere Welt und unsere Probleme verändern sich. Der Alltag ist komplizierter geworden.

Alles muss schnell gehen, Effizienz hat oberste Priorität. Das macht uns dünnhäutig und empfindlich. Wir sind schnell verletzt, es entstehen Missverständnisse, gleichzeitig halten wir an unserem Standpunkt fest. Anstatt aufeinander zuzugehen, miteinander zu reden und einander zuzuhören, werden E-Mails geschrieben und Informationen aus dem Internet bezogen. Das Gegenüber geht dabei vergessen. In solchen Situationen fällt es dann selbst Profis schwer, neutral zu bleiben. In einem Konflikt sind wir durch unseren Auftrag manchmal befangen. Oder ein längeres Auftragsverhältnis erschwert es, neutral auf die Parteien zuzugehen. Ein Mediator bleibt in jedem Fall neutral.

Der Experte kann Immobilienfachleuten aufzeigen, wie sie zusammen mit den Konfliktparteien aus der Sackgasse herausfinden. Der Mediator gibt jene Impulse, die starre Situationen wieder in Bewegung setzen.

**EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS.** Der Eigentümer eines Zweifamilienhauses vermietete eine Wohnung an seine Tochter. Nach zehn Jahren verkaufte er die ganze Liegenschaft seiner Tochter. Im Gegenzug erhält er für seine Wohnung das Wohnrecht und bleibt darin wohnen. Plötzlich entstanden Konflikte. Der Vater zahlte weiterhin Rechnungen, die neu eigentlich seine Tochter hätte übernehmen

- MEDIATION**
- Mediation ist die Kunst, Konflikte in einer konstruktiven Art und Weise zu lösen.
  - Sie eignet sich für alle Arten von Konflikten, egal ob sie sich zwischen einzelnen Menschen oder innerhalb von Familien, Institutionen und Unternehmen abspielen.
  - Während einer Mediation werden die rechtlichen, wirtschaftlichen und emotionalen Aspekte des Konfliktes miteinbezogen.
  - In einer Mediation wird nicht nach Schuld gefragt, sondern nach den Interessen und Bedürfnissen der Konfliktparteien.
  - Mediation ist zukunftsorientiert.
  - Eine Mediation soll zu fairen, tragfähigen und rechtsverbindlichen Vereinbarungen führen.



müssen. Er konnte auch nicht verstehen, warum seine Tochter nun keinen Mietzins mehr an ihn überwies. Es brodelte im Vater, der die Tochter verbal attackierte. Diese wiederum heuerte einen Anwalt an. Die Fronten waren verhärtet.

**RUNDER TISCH.** Zu diesem Zeitpunkt beauftragte mich der Vater mit der Verkehrswertschätzung «seines» Hauses, das ihm nicht mehr gehörte. Die Tochter liess ihn gewähren, da ihr Vater ohnehin nicht mehr auf sie hörte. Schlussendlich sassen wir alle an einem Tisch. Dank einer geschickten Gesprächsführung und guten Inputs begannen Vater und Tochter endlich wieder, einander zuzuhören. Die neuen Eigentumsverhältnisse wurde aufgezeigt, Rechte und Pflichten der einzelnen Parteien neu geklärt. Auf diese Art und Weise konnten beide mit einem guten Gefühl neu starten.

**WIRTSCHAFTLICH INTERESSANT.** Mediationen lassen sich in ganz unterschiedlichen Bereichen anwenden. Diese Vermittlungsarbeit ist, sofern die Parteien bereit dazu sind, eine wunderbare Möglichkeit, Hürden zu überwinden und einen gemeinsamen Neuanfang zu gestalten. Gerade für die Geschäftswelt kann diese Art der Konfliktbeseitigung interessant sein, da eine Mediation günstiger und schneller ist als ein Rechtsstreit. ●



**\*MONIKA MÜLLER**

Die Autorin ist Immobilien-Treuhänderin, Feng Shui-Beraterin und Wirtschaftsmediatorin SGO.

# The vision of identity

arwa

**ARWA-CITYPLUS**  
Herausragende Qualität in ihrer schönsten Form: Die von Andreas Dimitriadis gestaltete arwa-cityplus vereint bestechende Eleganz, eigenständige Ästhetik und individuellen Stil. Gewinn Red Dot 2013, German Design Award Special Mention 2015. Neu auch als Variante mit ECO+ Funktion. [www.arwa.ch](http://www.arwa.ch)

360° App

# Fenster mit Weitblick

Ein bestehendes Wohnhaus an einer begehrten Lage in Ravensburg sollte mit einem Anbau erweitert werden. Dabei setzten die Architekten mit übereinanderliegenden Panoramafenstern auf maximale Transparenz.

RED. ●

**WOHNHAUS IN RAVENSBURG.** Die Lage auf einer Anhöhe, mit einer Aussicht bis ins Allgäu und die Schweiz, galt es, bei dem Entwurf eines Anbaus an ein bestehendes Wohnhaus mit zwei Vollgeschossen zu nutzen. Eine Erweiterung bot sich angesichts des weitläufigen Grundstücks an, um den beengten Wohnraum vor allem in der Dachgeschosswohnung zu vergrössern.

Der Architekt Wolfgang Kohler schlug den Bauherren einen kubischen Anbau an der Westseite des Wohnhauses vor. Nach nur viereinhalb Monaten Bauzeit ist ein moderner Kubus entstanden. Die grossformatigen Hebe-Schiebe-Türen wirken wie übereinanderliegende Panoramafenster, die im Erd- und Dachgeschoss bis zur Decke reichen und sich über die gesamte Hausseite erstrecken.

**EICHENHOLZ UND SICHTBETON.** Gemeinsam entschied man sich für Hebe-Schiebe-Türen und dreifachverglaste Fenster von der Firma Kneer-Südfenster, die individuell nach den Plänen des Architekten angefertigt wurden. Während Aluminium im Aussenbereich die moderne Architektur des Anbaus unterstreicht und optimalen Witterungsschutz bietet, sorgt Eichenholz in den Innenräumen für ein natürliches Ambiente.

Für die Ausführung der Terrassentüren als Hebe-Schiebe-Türen sprach, dass sie leicht zu bedienen sind und vor allem, dass bei geöffneten Türen keine



Die Architekten nutzten die gute Lage auf einer Anhöhe mit grossflächigen Fenstern und einem auskragenden Balkon (Fotos: Kneer-Südfenster).

Flügel in den Raum stehen. Ausserdem wurden die Schwellen nahezu bodenbündig ausgeführt.

Die kerngedämmten Aussenwände des Anbaus wurden mit Beton-Halbfertigteilen rasch erstellt. Die Fassade besteht aus lasiertem Sichtbeton, das flache Walmdach erhielt, abgestimmt auf das Bestandsgebäude, eine anthrazitfarbene Ziegeleindeckung. Die grossformatigen Fenster und Lichtbänder, im Zusammenspiel mit Eichenholz und Sichtbeton, geben der Raumarchitektur ihren besonderen Rahmen.

**AUSSICHTSBALKON.** Im Erdgeschoss führt die Hebe-Schiebe-Tür auf die Terrasse,

die durch den auskragenden Balkon im Obergeschoss überdacht und geschützt ist. Sie öffnet das Haus zum Garten hin, mit Blick auf den Teich und die angrenzenden Wiesen. Die neu entstandenen Räume im Erdgeschoss werden als Gartenzimmer und als separates Schlafzimmer mit Ankleide genutzt. Im Dachgeschoss ist das neue Panoramafenster von einem Aussichtsbalkon umrahmt. Auch hier sind durch den Anbau lichtdurchflutete neue Wohnräume entstanden: ein Essbereich mit offener Küche, ein Schlafzimmer mit Ankleide und ein grosszügiges Bad. Insgesamt erhielten beide Wohnungen 151 m<sup>2</sup> zusätzliche Fläche. ●



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

Software für die Verwaltung  
von Mietliegenschaften  
und Stockwerkeigentum

[www.immob8-5.ch](http://www.immob8-5.ch)

**thumherr sa**  
Morgenstrasse 121 - 3018 Bern  
Telefon 031/990.55.55

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

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

# Wie aus einem Guss

In Seltisberg, unweit von Liestal, steht ein Neubau, der durch seine Materialisierung und gestalterische Sorgfalt auffällt. Das Haus Trovatello wirkt wie ein Monolith, der aus einem Felsblock herausmodelliert wurde.



Haus Trovatello: Die Aussen- und Innenwände des monolithischen Baukörpers bestehen aus Wärmedämmbeton.

**ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*** •.....  
**VORZÜGLICHE SÜDLAGE.** In der Baselbieter Hügellandschaft des Tafeljura liegt oberhalb von Liestal das Dorf Seltisberg. Dort sind in den letzten Jahren einige interessante Häuser entstanden, die zusammen mit den geschützten Bauernhäusern ein gewisses Potenzial für fachkundige Besichtigungen haben. Eines dieser Objekte aus jüngster Zeit, das durch Gestaltung und Materialisierung besonders hervorsteht, ist das Haus Trovatello.

Als Adelaide und Curdin Cathomen vor drei Jahren die damals noch unbebaute letzte Parzellenreihe am sanft abfallenden Südhang in Seltisberg besichtigten, sagten sie sofort: «Das ist es.» Nicht nur die unverbaubare Sicht auf die Wiesen mit Kirschbäumen und der weite Blick über die Jurahöhen hatte es ihnen angetan. Beim Bauherrn, der Baumeister und Baufachmann ist, setzte sich sofort die Gestaltungs- und Planungsmaschinerie in Gang. Dazu Curdin Cathomen: «Einen Tag nach der ersten

Besichtigung des Grundstücks hatte ich bereits alle drei Geschosse skizziert. Mit der L-Form des Gebäudes, die ich auch bereits im Kopf hatte, entstanden die beiden Flügel unseres loftähnlichen Hauses.»

» Nach einem Tag hatte ich bereits die L-Form des Gebäudes im Kopf.«

CURDIN CATHOMEN, BAUHERR HAUS TRAVATELLO

**MARKANTE GEBÄUDEFORM.** Wenn man die Kirschbaumstrasse hinunterfährt, zieht einen das Haus Trovatello unweigerlich in seinen Bann. Nicht nur der Autor, sondern auch die Baufachleute und Dorfbewohner fragen sich, warum dieses Haus

alle Blicke auf sich zieht. Ist es seine ausgewogene Form mit den Aussenwänden aus Wärmedämmbeton, oder sind es die an Bündner Häuser erinnernden Fensterleibungen? Oder ist es doch das mehrfach geknickte Dach? Wohl alles zusammen.

Denn die Wände mit den leicht geneigten Mauerkronen sind gleichzeitig auch Teil des Daches, das wie in die Aussenhülle eingelassen wirkt. Wie sehr die einzelnen Teile miteinander harmonieren, entdeckt man erst bei näherer Betrachtung und



Strassenseitige Nordfassade mit Garagentor und Haustür aus Eiche. Rechts davor die Umgebungsmauer aus beigem Kratzbeton (Fotos: Kren Architekten AG).

besonders bei der Besichtigung der Innenräume. Die Konstruktion aus einschaligem Dämmbeton und rohen Sichtbetonflächen in den Innenräumen hat ihren Ursprung in den frühen Massivbauten. Dazu erinnern Wandstärken von über einem halben Meter an traditionelle Bauweisen, die man oft im Bündnerland antrifft.

Auf die Frage, ob die Bau- und Zonenvorschriften auf das Haus Trovatello Einfluss hatten, antwortet Architekt Michael Kren: «Das Zonenreglement der Gemeinde Seltisberg ist speziell für die Dachgestaltung stark einschränkend. Mit unserer Auslegung des Daches als Kreuzgiebel konnten wir ein maximal mögliches Volumen erzielen.» Und Bauherr Cathomen ergänzt: «Wir mussten die Baueingabe dreimal wiederholen, denn das Zonenreglement schreibt ausschliesslich Satteldächer und Walmdächer vor, mit Minimalneigungen von 18 Grad.» Es war ein mühsamer Prozess, bis die Behörden vom Projekt überzeugt waren. Dazu Architekt Kren: «Schliesslich konnten wir die Baukommission dafür gewinnen, dass die Dachform an der Fassade abzulesen ist. Darum haben wir also rund um das Gebäude Dachgiebelfassaden entwickelt.»

**GUTE BAUHERREN ERGEBEN GUTE BAUTEN.**

Bauherr und Architekt kannten sich bereits und haben beide eine Vorliebe für Beton. Architekt Kren betont, wie wichtig es ist, wenn sich ein Bauherr schon früh darüber Gedanken macht, welche Räume er braucht und wie er darin woh-

**„ Da bei diesem Projekt der Bauherr auch der Baumeister war, wurde es ein sehr schönes Gebäude. »**

MICHAEL KREN, DIPL. ARCHITEKT ETH/SIA, BASEL

nen möchte. «Als zwingendes architektonisches Konzept empfanden wir die Grundlagen des Bauherrn nie. Wir wussten aber, dass ihm zeitgemässe Bauformen nicht fremd sind, und so konnten wir im Entwurfsprozess gemeinsam auch die entsprechende Architektursprache entwickeln», erklärt Kren. Cathomen unterstreicht das Gessagte: «Mit unserem bereits vorhandenen Raumprogramm und trotz der baurechtlichen Einschränkungen hatte Michael Kren sehr

genaue Vorstellungen. Er wollte unser Haus aus einem Material bauen, das sowohl trägt, umschliesst, dämmt und dazu noch die Räume gestaltet.»

Obwohl Curdin Cathomen ein gelernter Baufachmann ist, konnte er sich kaum vorstellen, in einem so pu-

ristischen Haus zu wohnen. Doch mit guten Visualisierungen überzeugte Kren den Bauherrn und seine Frau. Die klaren Formen, die roh belassenen Betonwände im Zusammenspiel mit dem Eichenholz der Fensterrahmen

und die intelligent platzierten Lichtquellen, gefielen beiden auf Anhieb. «Ein Haus aus Holz oder einem Mauerwerk kam für uns nicht infrage, weil wir ein Eigenheim wollten, das ich als Baumeister fast ganz selber bauen konnte. Also kein Gipser, kein Plattenleger und keine Maler», erläutert der Bauherr. Auf die Frage, ob sich die Bauherrin in diesem massiven Block wohlfühlt, antwortet sie: «Ich bezeichne unseren Wohnstil als «Industrial Chic.»»



**KOMPLEXER BETONBAU.** Die Aussenmauern und Innenwände bestehen aus Wärmedämmbeton. Die Bodenplatte, die bei-

» Wir mussten die Baueingabe dreimal wiederholen, denn das Zonenreglement schreibt ausschliesslich Sattel- und Walmdächer vor.«

BAUHERR CURDIN CATHOMEN

den Zwischendecken und das gefaltete Dach sind aus konventionellem Stahlbeton gebaut. Besonders das Dach liess die Schalungsbauer verzweifeln. «Die sind es gewohnt, hundert und mehr Quadrat-

meter pro Tag zu erstellen. Hier schafften sie manchmal kaum fünf», bilanziert Cathomen.

Der von einer monolithischen Bauweise geprägte Neubau mit seinen sandgestrahlten Aussenflächen wirkt wie aus einem Guss. Zusammen mit dem geknickten, anthrazitfarbenen Dach ähnelt er einem grossen Felsblock. In der Muttersprache der Bauherrin heisst Findling Trovatello, daher auch der Name des Hauses.



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.



Wir machen Immobilien profitabler.

**Livit Bewirtschaftung**  
Betreut Ihre Liegenschaft mit Freude.

**Livit Real Estate Management**  
Experten für Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement und Baumanagement  
[www.livit.ch](http://www.livit.ch)

**Livit**  
Real Estate Management

# Baudenkmal aus Bronze

Bereits 40 Jahre nach seiner Erbauung wurde das Modissa-Haus an der Zürcher Bahnhofstrasse 74 unter Denkmalschutz gestellt. Nun wurde es nach einer Totalsanierung an heutige Anforderungen angepasst.



Das Modissa-Haus an der Zürcher Bahnhofstrasse: 40 Jahre nach der Erstellung bereits unter Denkmalschutz (Bilder: Marc Straumann).

GERALD BRANDSTÄTTER\* ●

**IN NEUEM GEWAND.** Die Zürcher Bahnhofstrasse ist gesäumt von Sandsteinbauten, von denen die meisten in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts errichtet wurden. Erst in den 1960er- und 1970er-Jahren kamen zum Sandstein Werkstoffe wie Glas, Beton und Metall hinzu. PKZ, Omega, Bally, Modissa und Globus heissen diese Geschäftshäuser, die der Denkmalpflege und dem Zürcher Stadtrat so wichtig sind, dass sie ins Inventar der kunst- und kulturhistorischen Schutzobjekte aufgenommen wurden. Das Modissa-Haus, positioniert an der städtebaulich exponierten Lage der Kreuzung Bahnhof-/Uraniastrasse, steht seit Mai 2014 unter Denkmalschutz; gewürdigt wird das Gebäude unter anderem wegen der aussergewöhnlichen Metall-Glasfassade und der gebogenen Eingangspartie. Blickfang ist eine erkerartige Eckpartie, die als riesiges, geschoss-verbindendes Schaufenster Einblick ins Innenleben des Modehauses gewährt.

Die Denkmalpflege lobt das bewusste Zusammenspiel von Transparenz und Geschlossenheit, das vor allem bei Dunkelheit seine eindruckliche Wirkung entfaltet.

**TOTALSANIERUNG.** Das sechsstöckige Modissa-Haus, von 1973 bis 1975 von Werner Gantenbein erbaut, wurde rund 40 Jahre nach der Fertigstellung einer Totalsanierung unterzogen. Das familiengeführte Unternehmen Modissa hat das Zürcher Architekturbüro Steigerconcept beauftragt, den Flagship-Store in der Innenstadt den heutigen Anforderungen und Baugesetzen anzupassen. Ab August 2014 wurde das prestigeträchtige Geschäftshaus an der Bahnhofstrasse 74 komplett umgebaut. Mit dem Totalumbau – mit dem Ladenbau wurde der Mailänder Architekt Matteo Thun beauftragt – wurde auch die denkmalgeschützte Fassade einer Generalsanierung unterzogen. «Mit der Denkmalpflege haben wir in einer intensiven Zusammenarbeit das Erscheinungsbild der neuen Modissa so gestaltet, dass das Gebäude seinen architektonischen Charakter behalten hat», erklärt Jochen Brunner, Senior Partner bei der Steigerconcept AG.

Die Fassade besteht aus einer Pfostenriegel-Konstruktion, die im Erdgeschoss über zwei Stockwerke verläuft und den zurückgesetzten Haupteingang einfasst. Diese zweigeschossige Fassade mit dem Haupteingang wurde komplett neu ange-

fertigt. Da auf dem Markt kein System in Baubronze mit den von der Denkmalpflege geforderten Abmessungen erhältlich war, musste eine Spezialkonstruktion entwickelt werden.

Vom zweiten. Geschoss bis zum fünften Obergeschoss wurde die filigrane Pfostenriegel-Konstruktion energetisch saniert. Um die Fassade an heutige Wärmedämmstandards anzupassen, wurden die Isoliergläser ausgetauscht, dagegen die bestehende Profilkonstruktion aus Baubronze in ihrem ursprünglichen Zustand belassen. Aufgrund der runden Fassadengeometrie und den Vorgaben der Denkmalpflege war die Montage eines aussenliegenden Sonnenschutzes unmöglich. Als Alternative wurde ein aus den USA importiertes, elektrochromes Spezialglas eingesetzt, das sich mehrstufig abdunkeln lässt. Für die heikle Aufgabe, die Fassade zu sanieren, beziehungsweise im Einklang mit dem Denkmalschutz komplett zu ersetzen, wurde die Krapf AG aus St.Gallen beauftragt.

Für die umfangreichen Bauarbeiten war ein knappes Zeitfenster vorgesehen. Die stark befahrene Uraniastrasse auf der einen Seite und die von Trams und Fussgängern frequentierte Bahnhofstrasse auf der

anderen Seite, bedingten eine akribische Planung und Koordination. «Die grösste Herausforderung bei der Neugestaltung der Modissa war die logistische Abwicklung auf engstem Raum. Auch der zeitliche Rahmen war klein, da der Gesamtumbau innerhalb von zehn Monaten fertig sein musste», erklärt Architekt Jochen Brunner.

**EDLES INTERIEUR.** Jede Etage wurde im Innern von Matteo Thun & Partners neu als moderne Erlebniswelt gestaltet. Die Stahlrohrkonstruktionen der Präsentationsmöbel in gebräuntem Messing spiegeln die Strukturelemente der äusseren Gebäudehülle wieder. Farbliche Akzente wurden in Dunkelgrau und Schwarz gesetzt. Der gebürstete und gebleichte Eichenboden sorgt für klassische Eleganz. Auch die gesamte Haustechnik wurde nach modernsten Baukenntnissen renoviert. Dabei wurde vor al-

lem auf nachhaltige Lösungen gesetzt. Markante Verbesserungen wurden auch mit dem neuen Energiekonzept geschaffen. So konnte dank der Anpassung der bestehenden Glasfassade an heutige Wärmedämmstandards sowie der Verwendung von Hybridkühldecken der Platzbedarf für Technikflächen deutlich verkleinert werden. Stattdessen konnten zusätzliche Verkaufsflächen im fünften und ein extern betriebenes Restaurant im sechsten Stock geschaffen werden. Das neu entstandene Rooftop-Restaurant mit grosser Terrasse ist eine echte Perle; ein Publikumsmagnet, wo die Gäste, unter freiem Himmel, mit Blick über die Stadt Zürich speisen können. Die Verglasung in Baubronze mit automatisierten, rahmenlosen Schiebeflügeln schafft einen fließenden Übergang vom Innenraum zur Aussenterrasse. Wegen der schwellenlosen Konstruktion sind

die Schiebefenster barrierefrei und dank der patentierten aufblasbaren Dichtung wind- und wasserdicht.

Der Umbau des Modissa-Flagship-Stores verlangte eine intensive Zusammenarbeit mit der städtischen Denkmalpflege. Dank der sorgfältigen Planung und gegenseitigen Abstimmung konnte trotz der Veränderungen der grundlegende Charakter des Gebäudes erhalten bleiben. Gleichzeitig gelang es, mit der Anpassung dem heutigen Zeitgeist eines Modehauses zu entsprechen. ●



**\*GERALD BRANDSTÄTTER**

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



Design Raum

- Visualisierungen
- Interaktive Raumerlebnisse
- Ideengenerator

T +41 52 203 26 70  
 info@designraum.ch  
 www.designraum.ch

# Ihr Projekt braucht eine einzigartige Bildidee!

DesignRaum, die kreative 3D-Agentur für Architektur- und Produktvisualisierungen.

# Alte Bodenheizungen preisgünstig reinigen und Sanieren

Bei älteren Bodenheizungen lässt die Heizleistung mit der Zeit aufgrund von Verschlämmung bis zu 30% nach. Wenn Sauerstoff konstant in die Heizung eindringt, kommt es zu Verschlämmung von Heizkreisen. Diese Verschlämmung und die Zersetzung von Fussbodenheizungen werden durch Korrosionsvorgänge an den Metallen in der Heizung hervorgerufen. Sobald das Heizungswasser eine erhöhte Leitfähigkeit aufweist und Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Korrosion, also zum Rosten der Heizung von innen. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Die Rostbildung fördert jedoch den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse. Anstatt nun die Bodenheizung oder die Heizverteiler mit einem grossen Aufwand zu ersetzen, können die Heizrohre mit dem neuen «Microclean»-Verfahren einfach, sanft und kostengünstig von innen gereinigt und saniert werden. Kostspielige bauliche Massnahmen wie das Aufspitzen der Heizverteiler oder des Bodens entfallen.

**Schonendes Reinigen ohne nennenswerten Druck.** Das Beseitigen von Verschlämmungen in der Heizung erfordert Vorsicht. Man darf die alternden Heizschlangen nicht noch mit zu hohem Druck und einem Reinigungssystem zusätzlich belasten und dem Risiko eines Bruchs aussetzen. Ein einfaches Durchspülen der Heizung mit Leitungswasser kann zudem zum Verdichten der Verschlämmung führen. Das laminare Wasser entfernt beim Durchspülen Schmutz und Schlamm nur oberflächlich. Das «Microclean»-Verfahren hingegen reinigt die Heizschlangen schonend und ohne nennenswerten Druck.

**Wie funktioniert das «Microclean»-System?** Das Gerät entwickelt eine Art Schallwellen. Am ehesten ist die Wirkung mit Ultraschall zu vergleichen. Um die Partikel und den Schlamm auszuspülen, wird Wasser benötigt, dessen Druck aber nicht grösser ist als derjenige einer Giesskanne. Somit ist eine gründliche und sanfte Reinigung der Heizungsrohre gewährleistet.

**Wasmacht «Microclean»-Systeme einzigartig?** Es ist Airmax Swiss gelungen, ein preisgünstiges und effizientes Reinigungsverfahren zu entwickeln, das ohne bauliche Massnahmen an den Heizverteilern durchgeführt werden kann. Das «Microclean»-System kann einfach in der Heizung angeschlossen werden und überzeugt durch seine sanfte und sehr gründliche Reinigung der Heizrohre. Deshalb kann das Unternehmen auch wie bisher eine 20-Jahre-Garantie gewähren.

**Was kostet die Anwendung?** Weil bei diesem System keine baulichen Massnahmen zur Sanierung einer Bodenheizung erforderlich sind, kann das Verfahren sehr kostengünstig angewendet werden. Das Reinigen und Versiegeln der Bodenheizung in einem Haus mit fünf bis sechs Zimmern

kann durch die Fachleute beispielsweise je nach Situation vor Ort ab rund 2000 Franken vorgenommen werden. Somit gehört das System zu den effizientesten und preisgünstigsten Verfahren im Markt. Unter [www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch) ist eine Animation aufgeschaltet, in welcher interessierten Gebäudebesitzern das neue Verfahren «Microclean»-System eindrücklich erklärt wird.

**Weitere Informationen**

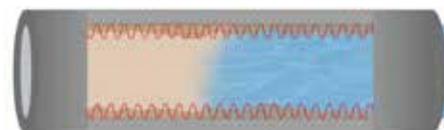
Airmax Swiss  
Heizsystemreinigung & Engergietechnik  
Pünten 4, 8602 Wangen  
Tel. 0848 848 828  
[info@airmaxswiss.ch](mailto:info@airmaxswiss.ch)  
[www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch)  
Schweizweit 10 Filialen



Das «Microclean»- System reinigt effizient Bodenheizungsrohre.



Nach langjährigem Betrieb lagern sich Schlamm und sonstige Schmutzpartikel in den Rohren ab.



Mittels einer Art Schallwellen wird jeder Heizkreis sanft gereinigt, bis er gänzlich sauber ist.



Dank einer Systemreinigung spart man Heizkosten und erreicht eine mollige Wärme in allen Räumen.



Um den Alterungsprozess der Heizungsrohre zu stoppen und bereits vorhandene Haarrisse...



... zu schliessen, werden die Heizungsrohre durch ein Versiegelungsverfahren von innen versiegelt.



Unter [www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch) wird das neue Verfahren in einer Animation eindrücklich erklärt.

# Sicherheit von Gebäuden kennen

Nur wer die bestehenden Gefahren und das Sicherheitskonzept seines Gebäudes kennt, kann sich gut schützen. Besonders Liegenschaftsverwalter und Immobilitentreuhänder sollten sich mit dem Thema Gebäudesicherheit auseinandersetzen.



Auch nach Wasserschäden stellt sich oft die Frage, wer für die Schäden aufkommen muss.

T. KELLER, B. FIERZ & C. HAUSER\* ●

**VERANTWORTUNG WAHRNEHMEN.** Jedes Gebäude hat ein Sicherheitskonzept, das auf seine Nutzungen abgestimmt ist. Mithilfe dieses Konzeptes sollen Personen und Sachwerte vor Schäden bei Brand- und Elementarereignissen geschützt werden. Liegenschaftsverwalter und Immobilien-treuhänder müssen sicherstellen, dass die geplanten Konzepte auch während der Betriebs- und Nutzungsphase des Gebäudes weiter funktionieren.

Deshalb widmet die Swiss Real Estate School (SVIT) dem wichtigen Thema «Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase» ein eigenes Modul im Kurszyklus für Bewirtschaftungsprofis. Von Experten der GVZ Gebäudeversicherung Kanton Zürich und der Kantonspolizei Zürich werden die drei Sicherheitskonzeptbereiche Brandschutz, -ermittlung und Naturgefahren anschaulich thematisiert.

**BRANDSCHUTZ.** Neben einem Exkurs in die Geschichte des Brandschutzes werden einleitend die GVZ Gebäudeversicherung Kanton Zürich vorgestellt sowie Statistiken zu Brandereignissen dargestellt. Anschliessend wird der Aufbau von Brandschutzkonzepten erläutert und Brandschutzmassnahmen, beispielsweise von Baustoffen, veranschaulicht. Doch das

Hauptaugenmerk liegt auf den organisatorischen Brandschutzmassnahmen; dazu gehören zum Beispiel die allgemeine Ordnung und das richtige Verhalten im Brandfall. Dies wird in einem Workshop vertieft, und alle Teilnehmer erhalten Checklisten, die sie im Ernstfall unterstützend zur Hand nehmen können.

» Mit präventiven Massnahmen lassen sich Personen- und Gebäudeschäden minimieren.«

**BRANDERMITTLUNG.** Sollte es trotzdem zu einem Brand kommen, werden in der Regel polizeiliche Ermittlungen eingeleitet. Dabei wird vor allem abgeklärt, ob menschliches Versagen zum Brand geführt hat. Gegen vorsätzliche Brandstiftung schützt auch die beste Prävention wenig. Bei Fahrlässigkeitsdelikten sieht das etwas anders aus. Dabei können auch Besitzer oder Verantwortliche von Liegenschaften oder Anlagen in ein Strafverfahren einbezogen werden. Besonders dann, wenn offensichtliche Mängel bestanden oder fällige Wartungsarbeiten mangelhaft ausgeführt wurden und somit die Ursachen der

Brände waren. Kann eine Fahrlässigkeit einer bestimmten Person angelastet werden, sind in der Regel Regressforderungen seitens der Versicherungen zu erwarten.

**NATURGEFAHREN.** Schäden an Gebäuden aus Naturgefahren nehmen zu. Ein Gebäude ist während seiner Nutzungsphase verschiedenen Naturgefahren wie Sturm, Hagel, Überschwemmungen oder Erdbeben ausgesetzt. Durch Abklärung der Gefährdungssituation und den daraus entstehenden Schäden kann eine Risikoabschätzung vorgenommen werden. Anhand von praxisnahen Beispielen werden Gefahren, mögliche Schäden und Schutzmassnahmen für die wesentlichen Naturgefahren aufgezeigt. Viele Risiken können mit einfachem Objektschutz oder durch resistente Materialien minimiert werden. Weitere Informationen zum Kurszyklus für Bewirtschaftungsprofis findet man unter [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch). ●

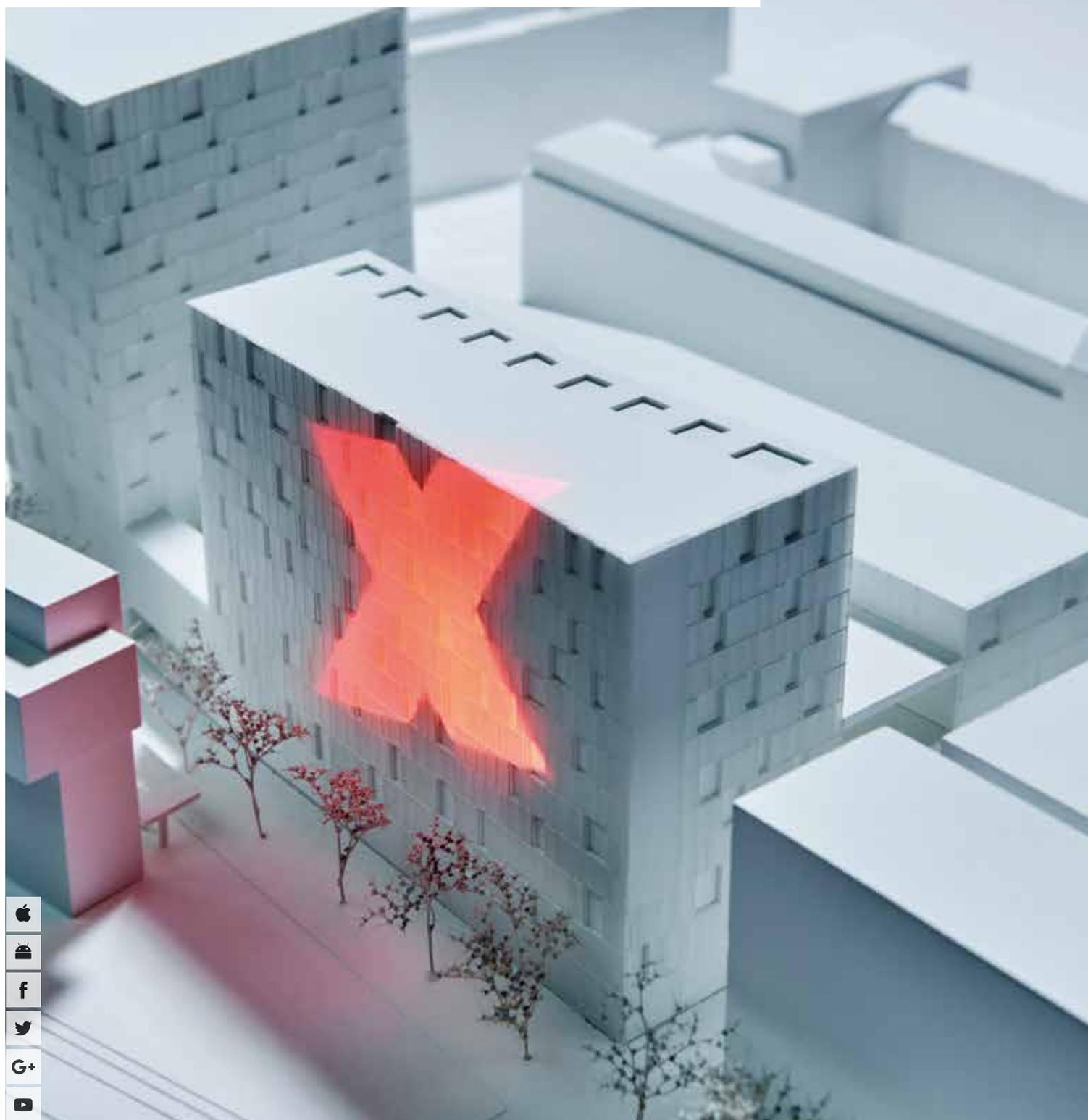
#### \*AUTOREN

\*Thomas Keller, MSC Fire Safety Management, ist stellvertretender Leiter Brandschutz bei der GVZ Gebäudeversicherung Kanton Zürich.

\*Bruno Fierz ist Dienstchef der Abteilung Brände/Explosionen bei der Kantonspolizei Zürich.

\*Claudio Hauser ist diplomierter Bauingenieur und Bereichsleiter Naturgefahren bei der GVZ Gebäudeversicherung Kanton Zürich.

# Gemeinsam erfolgreich.



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

**X homegate.ch**  
Der Immobilienmarktplatz

# Über Schönwetterarchitektur

Schon der römische Architekt Vitruv definierte die drei Hauptanforderungen an Architektur: Festigkeit, Nützlichkeit und Schönheit. Doch leider halten sich einige Architekten nicht an diese altbewährten Grundsätze.

PASCAL LUTZ\*

**WENIGER VISIONEN, MEHR REALITÄT.** Ein guter Architekt muss einen Dreiklang beherrschen: eine fachgerechte Ausführung, die Einhaltung der Nutzeranforderungen und eine gute Gestaltung. Diese Grundsätze, die auch heute noch gelten, werden von den meisten Architekten vorbildlich eingehalten. Doch leider zeigt die Praxis, dass einige Architekten von dieser Dreiheit fahrlässig abweichen und dadurch erhebliche Probleme für Bauherren und Käufer verursachen.

Wir sind in unserer Tätigkeit zunehmend mit Bauschäden nach der Fertigstellung konfrontiert, die ihren Ursprung in einer einseitigen, primär auf den gestalterischen Ausdruck fokussierten Umsetzung haben. Manche Entwürfe wirken so kühn wie Konzepthäuser in der kalifornischen Wüste, sind leider aber oft auch ähnlich konstruiert. Einige Architekten blenden aus, dass es in unseren Breitengraden nicht nur häufiger regnet, sondern das Meteorwasser im Winter auch gefriert oder als Schnee auf die Gebäudehülle einwirkt. Häufig wird zu sorglos mit neuen Materialien und Detaillösungen experimentiert, für die es noch keine Langzeiterfahrungen gibt. Dies ist dem Bauherrn oft nicht einmal bewusst.

**MÄNGELBEHEBUNG OHNE LERNEFFEKT.** Die Folgen einer ausschliesslich bildhaften Architektur, deren Fokus näher an der Projektskizze auf Papier als an der baulich konstruktiven Realität liegt, sind meist kostenintensiv. Da werden unter dem Zeichen einer falsch verstandenen Formenstrenge aber auch aus Unkenntnis konstruktiver Grundsätze Arbeitsfugen weggelassen, Abdichtungsanschlüsse minimiert oder Putzflächen ins Erdreich geführt. Altbewährte Regeln der Baukunde werden vernachlässigt – oder noch schlimmer, sind den Planern nicht mehr bekannt.

Manchmal entsteht der Eindruck, dass gewisse Architekten nur solange an ihren Entwürfen interessiert sind, bis die Hochglanzpublikation fertiggestellt ist. Die aufgrund einer Fehlplanung erst nach einigen Jahren ersichtlichen Mängel werden, gerade bei einer Realisierung mit Generalunternehmern, häufig in Abwesenheit der Planer analysiert und

behooben. Das hat den Nachteil, dass sich bei den Architekten kein Lerneffekt einstellt.

**MEHR FACHWISSEN NÖTIG.** Dieser Missstand hat seinen Ursprung auch in einer Architekturausbildung, die den Fokus zu einseitig auf die architekturtheoretischen und gestalterischen Aspekte legt und die Schulung der konstruktiven Grundsätze weitgehend der späteren Berufspraxis überlässt. Spätestens dann müssen die konstruktiven Grundlagen häufig unter fachkundiger Anleitung am Objekt erlernt werden. Bleibt dies aus, wird das Lehrgeld meist vom ahnungslosen Bauherrn bezahlt.

Die Behebung von schwerwiegenden Planungsmängeln ist nachträglich oft schwierig und scheitert nicht häufig an der rechtlichen Hürde einer unverhältnismässigen Nachbesserung. Meist einigt man sich auf eine Kompromisslösung, die kaum noch an die ursprüngliche Gestaltungsabsicht erinnert.

Dabei sind zur Vermeidung von groben Planungsfehlern nur wenige konstruktive Grundsätze einzuhalten. Die folgenden Regeln der Baukunde können im Planungs- und Bauprozess auch von branchenfremden Bauherrn und Käufern überprüft oder zumindest erfragt werden:

- Keine unerprobten oder «exotischen» Detaillösungen und Materialien anwenden
- Materialübergänge mit Arbeitsfugen ausbilden
- Vermeidung beregneteter horizontaler Flächen im Fassadenbereich
- Klare Konzipierung der wasserführenden Schichten und Flächen (Abläufe, Gefälle und Notspeier)
- Bewusste Planung aller Anschlüsse, vor allem des Sockelbereichs (Anschluss Terrain-Fassade)
- Einhaltung der bauphysikalischen Grundsätze (Wärme- und Feuchtehaushalt des Gebäudes).

**KOMPETENZEN PRÜFEN.** Diese Punkte lassen sich relativ einfach zusammenfassen: Wasser in all seinen Aggregatzuständen und die temperaturbedingte Längenänderung von Materialien sind die Hauptfeinde jedes Gebäudes. Dieser altbekannten Tatsache muss konstruktiv Rechnung getragen und jedes Ausführungsdetail dahingehend geprüft werden.

Dabei muss auf eine zeitgemässe, reduzierte Formensprache keineswegs verzichtet werden. Mit einer seriösen Detailplanung in enger Absprache mit den beteiligten Unternehmern lassen sich meist Lösungen finden, die weder den architektonischen Wurf verunklären noch die Baukosten übermässig strapazieren. Doch dafür müsste der Architekt bereit sein, sich nötigenfalls von allzu kühnen Ideen zu verabschieden oder gestalterische Kompromisse einzugehen.

Es liegt am Bauherrn oder seinem Vertreter, die fachgerechte Umsetzung zu überwachen oder noch besser, bereits bei der Auswahl des Architekten auf seine fachliche Kompetenz zu achten. Dabei sind Referenzauskünfte von anderen Eigentümern durchaus hilfreich.

Letztlich muss man einen treuhänderischen Planungspartner finden, der mit der beschriebenen Problematik gewissenhaft und vertrauensvoll umgeht. Meist haben Laien im Bauprozess, vor allem bei der Konstruktion von Gebäuden, keine andere Wahl, als dem Rat der Fachleute zu vertrauen. Da geht es einem ähnlich wie zum Beispiel den meisten Bau-fachleuten beim Automechaniker. ●

## PRAXISBEISPIEL: BAUSCHÄDEN

Wir unterstützen die Stockwerkeigentümergeinschaft eines luxuriösen Mehrfamilienhauses in Zürich bei der Durchsetzung ihrer Garantieansprüche. Bei diesem Objekt wurden durch einseitigen Fokus auf die Gestaltung und gleichzeitiger Missachtung konstruktiver Bauteilanforderungen die «Regeln der Baukunde» gleich mehrfach verletzt. Dies hat inzwischen zu erheblichen Bauschäden und entsprechendem Sanierungsbedarf geführt. So wurde beispielsweise der Fassadenputz ohne ausreichende Bauteiltrennung an die Metallzargen der Lochfenster angeschlossen. Das unterschiedliche Ausdehnungsverhalten der Metallzargen führte bereits kurz nach Bezug zu Rissbildungen und Abplatzungen am Verputz. Weiter wurde während der Ausführung der ursprünglich wasserdurchlässig geplante Deckbelag der Attikaterassen durch einen dichten Hartbetonbelag ersetzt. Dies hat dazu geführt, dass die sogenannte wasserführende Schicht nun oberhalb der ursprünglich geplanten Abdichtungsebene verläuft und sich die Terrasse, direkt auf den Hauptzugang der Liegenschaft entwässert. Die Sanierungskosten für alle Baumängel an dieser Liegenschaft werden inzwischen auf weit über 1 Mio. CHF prognostiziert, da auch die gesamte Fassade zurückgebaut und neu erstellt werden muss. Dank rechtzeitiger Intervention wird zwar ein Grossteil der Kosten durch den garantiepflichtigen Totalunternehmer getragen. Ärgerlich ist es trotzdem.



\*PASCAL LUTZ

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

# Planspiel Unternehmensführung

Rund 100 angehende Immobilienreuhänder waren eingeladen, ihre Kompetenzen im Bereich Unternehmensführung zu stärken. Während eines dreitägigen Seminars mussten sie als fiktive Firmengründer möglichst viele Kopiergeräte absetzen.



Studierende am Seminar im Centre Löwenberg, Murten.

**CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ\*** •  
**STUDIERENDE SCHLÜPFEN IN UNTERNEHMERROLLE.** Manch einer mag sich nun fragen, warum die Seminarleitung den Auftrag erteilt hat, Kopiergeräte zu verkaufen. Immobilienreuhänder sollten doch die Führung einer Immobilienunternehmung erlernen. Dafür gab es im Wesentlichen zwei Gründe. Der klassische Industriebetrieb ist der Prototyp einer Unternehmung. Im Gegensatz zu Dienstleistungsunternehmen sind die Prozesse und ihre Wechselwirkungen

besser abbildbar und lassen sich gut auf ein Dienstleistungsunternehmen übertragen. Während des Planspiels sollten sich die Studenten auf die wesentlichen Entscheidungen konzentrieren und sich nicht in Best-Practice-Diskussionen verlieren.  
 In den Funktionen CEO, COO, CFO, CMO und HRM planten die Teilnehmenden für ihre Unternehmungen während sechs Spielperioden Absatz, Produktion, Forschung und Entwicklung, Einkauf, Marketing sowie Personal und investier-

ten gemäss ihrer Geschäftsstrategie. In verschiedenen Fallstudien mussten beispielsweise eine Risikoanalyse, ein Kompetenzprofil mit Stellenausschreibung und eine Bebauungslösung mit sacherechtlichem Konzept vorgelegt und präsentiert werden. Jede Aufgabe bis hin zum Präsentationsstil wurde bewertet.  
**STÄRKERER ZUSAMMENHALT.** Die Fülle der verschiedenen Aufgaben und das enge Zeitfenster waren für alle eine Herausforderung. Aber die Schul- und Seminar-

leitung hatte noch eine weitere Knacknuss parat. Die Studierenden durften die Firmen nicht selbst konstituieren. Der Schulleitung war für die klassen-

» Die einzelnen Gruppen standen nicht nur vor einer fachlichen Herausforderung.«

übergreifende Gruppeneinteilung verantwortlich, während die Seminarleitung die einzelnen Funktionen vergab. Die Mitwirkenden standen nicht nur vor

einer fachlichen Herausforderung, sondern ebenso vor der Aufgabe, eine effiziente Organisationsstruktur aufzubauen und sich als Team zu etablieren. Teamführung, Stellvertretung, die Ausfüllung der eigenen Rolle und Konfliktbewältigung erhielten in den einzelnen Firmen einen wesentlichen Stellenwert auf dem Weg zum (Miss-)Erfolg.

Es wurde geplant, gerechnet, diskutiert, taktiert und manchmal auch ein wenig spioniert – immer bis spät in die Nacht. Das Engagement der Teilnehmer war hoch, die Stimmung gelöst. Doch mit zunehmender Dauer machte sich Erschöpfung breit und am Samstagmittag fuhren alle ins wohlverdiente Wochenende.

Die Auswertungen der drei Seminare zeichnen ein positives Bild. Alle Stu-

dierenden haben fachlich profitiert, ihren Horizont erweitert und sich besser kennengelernt. Dieser Effekt zeigte sich nach dem Seminarende in den einzelnen Klassen durch eine heitere Stimmung und einen stärkeren Zusammenhalt. Die Schul- und Seminarleitung freut sich bereits auf das Planspiel 2017. ●



\*CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ  
Die Autorin ist Projekt- und Studiengangsleiterin SRES.

## ➤ Sicher und einfach vermieten – wir bürgen!

- spürbare Entlastung
- 100% Sicherheit
- einfache Abwicklung

Wir bürgen für Sie!

Kostenlose Hotline:

☎ 0800 100 201

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

 **Aduno  
Kautio®**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## SEMINAR

**BAUMÄNGEL: HAFTUNG UND VERSICHERUNG – LÖSUNGEN FÜR IMMOBILIENFACHLEUTE**  
27.04.2016

### INHALT

Führen Sie selber oder für Dritte Umbauten/Sanierungen durch? Beschäftigen Sie sich mit Fragen der Haftung, Garantie und Versicherung im Zusammenhang mit Baumängeln? Sie können sich an diesem Seminar wieder auf den neusten Stand bringen.

### PROGRAMM

- Typische Verträge beim Bau (Überblick)
- Grundzüge der Haftung (Wer haftet wem? / Regress)
- Mängelrechte gemäss OR und SIA 118
- Überblick über Bauversicherungen
- Verjährung / Verwirkung
- Mieteransprüche bei Mängeln

- Haftpflichtversicherung
- Haftung des Verkäufers
- Vertragliche Möglichkeiten zur Optimierung für den Bauherrn resp. Erwerber.

### ZIELPUBLIKUM

Dieses Seminar richtet sich an alle, die ihr Wissen bezüglich Haftung im Immobilienbereich auffrischen und vertiefen wollen. Dazu gehören Immobilienprofis aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung, -vermarktung, -treuhand und -beratung (Bauherrenberater, Architekten) oder Portfolio-Manager.

### REFERENT

PD Dr. Peter Reetz, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht

### VERANSTALTUNGSORT

Hotel Four Points by Sheraton  
8045 Zürich-Sihlcity  
08.30 bis 16.00 Uhr

## TEILNAHMEGEBÜHR

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

## SEMINAR

**IMMOBILIENFINANZIERUNG**  
18.05.2016

### INHALT

Die Finanzierung von Wohnimmobilien ist im Begriff ein Tummelfeld von Regulierungen der FINMA zu werden – und die Beschränkungen sind vielfältig. Auch bei den Gewerbeliegenschaften steigt die Regulierung, und die Banken müssen ihre Finanzierungsmodelle den aktuellen Gegebenheiten anpassen.

### PROGRAMM

- Finanzierungsarten
- Rechtliche Grundlagen
- Quellen des Eigenmitteleinsatzes
- Fremdkapital

- Erstellen eines Finanzierungs-konzeptes
- Regulationen und FINMA-Auflagen
- Aktuelle Belehnungsregeln
- Finanzierung von Wohnliegenschaften
- Renditeberechnungen bei Mehrfamilienhäusern.

### ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Immobilienbereich, die sich mit der Finanzierung und dem Handel beschäftigen oder sich dafür interessieren. Ein Grundverständnis für die Immobilienfinanzierung wird vorausgesetzt.

### REFERENT

Urs Gretler, Partner bei Alphabeta Partners AG, Bank- und Finanzierungsexperte, langjähriger SVIT-Dozent im Bereich Immobilienfinanzierung.

# Beherrschen Sie die ganze Immo-Klaviatur.

Dieses Masterstudium deckt alle relevanten Fragen rund um Immobilien ab.  
Direkt beim Zürich-HB.

## 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

#### VERANSTALTUNGSORT

Hotel Arte  
Riggenbachstrasse 10  
4600 Olten  
08.30 bis 16.30 Uhr

#### TEILNAHMEGEBÜHR

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

#### SEMINAR

#### MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN 09.06.2016

#### INHALT

Die Bewirtschaftung von unternehmerisch nutzbaren Immobilien (für die eigene steuerbare Leistungserstellung oder Vermietung / Verkauf mit Option) hat die Vorschriften des Mehrwertsteuergesetzes (MWSTG) zu beachten. Die Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) hat ihre diesbezügliche Praxis in verschiedenen Publikationen festgelegt.

#### PROGRAMM

- Einführung und Grundlagen
- Entgeltliche Leistungen mit Immobilien
- Nachträgliche Vorsteuerkorrekturen bei Nutzungsänderungen

- Miteigentum mit und ohne Sonderrecht (Stockwerkeigentum)
- Übertragung von Immobilien mit und ohne Option
- Bewirtschaftung von Immobilien (Ausgestaltung des Auftrages)
- Leerstand und vorübergehende Nutzungsänderungen.

#### ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilienbewirtschaftung sowie Investoren und Treuhänder.

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

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

#### REFERENT

Rudolf Schumacher, Liebefeld BE, dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST Kompetenzzentrum EXPERTSuisse.

#### VERANSTALTUNGSORT

Hotel Arte  
Riggenbachstrasse 10  
4600 Olten  
08.30 bis 16.30 Uhr

#### TEILNAHMEGEBÜHR

690 CHF (SVIT-Mitglieder), 860 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.



## 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>

**CAMPOS**  
MACHT IMMO'S MOBIL. 

## SVIT Swiss Real Estate School

- Baumängel: Haftung und Versicherung**  
27.04.2016
- Immobilienfinanzierung**  
18.05.2016
- Mehrwertsteuer Immobilienwirtschaft**  
09.06.2016

## Anmeldeformular

### Seminare und Tagungen

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

SVIT-Mitglied  Ja  Nein

Frau  Herr Vorname / Name

Firma

Strasse

PLZ / Ort

E-Mail

Telefon

Unterschrift

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

## DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Sachbearbeiterkurse (SB) bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, angehende Assistent/-innen und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten. Genaue Angaben und Daten sind auf [www.svit.ch](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

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  
Berufsschule Lenzburg  
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

16.08.2016 – 24.01.2017  
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

##### SVIT Zürich

22.08.2016 – 21.11.2016  
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

19.09.2016 – 09.12.2016  
Freitag, 08.30 – 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 2017  
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr  
KBZ St. Gallen

##### SVIT Ticino

da Ottobre 2016  
martedì, ore 18.00 – 21.15  
Primavera 2017  
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

Settembre – Novembre 2016  
giovedì, ore 18.00 – 20.30

##### SVIT Zürich

27.10.2016 – 15.12.2016  
Donnerstag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGSASSISTENT/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 Ostschweiz

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

#### 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 Ticino

Primavera 2017  
Lugano-Breganzona

##### SVIT Zürich

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

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

**SVIT Swiss Real Estate School SA**  
31.08.2016 – 05.10.2016  
Examen: 02.11.2016  
A 5 minutes de la gare de Lausanne

#### 📍 SRES BILDUNGSZENTRUM

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

#### SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

#### LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

#### LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

#### LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

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

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich ([www.fh-hwz.ch](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  
(Prüfungen in französischer Sprache)  
CSEEI Commission suisse des examens  
de l'économie immobilière  
Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne  
T 021 331 20 99  
alexandra.antille@cseei.ch

#### In Ticino

(corsi ed esami in italiano)  
Segretariato SVIT Ticino  
Laura Panzeri Cometta  
Corso San Gottardo 89  
CP 1221, 6830 Chiasso  
T 091 921 10 73  
svit-ticino@svit.ch

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

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

#### REGION AARGAU

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

#### REGION BASEL

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

#### REGION BERN

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

#### REGION OSTSCHWEIZ

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

#### REGION GRAUBÜNDEN

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

#### REGION ROMANDIE

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

#### REGION SOLOTHURN

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

#### REGIONE TICINO

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

#### REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

#### REGION ZÜRICH

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

#### OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

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

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

Wir machen Immobilien, Infrastrukturen und Organisationen fit

Wer sich mit dem Benchmark vergleicht – punktet!

## FM MONITOR 2015

- Grösster Schweizer FM-Benchmarkingpool
- Aktuelle Flächen- und Kostenkennzahlen zu verschiedenen Objekttypen
- Top 10 Trends im FM-Markt

www.fmmonitor.ch



pod+

Wer seine Immobilien-Kennzahlen kennt – gewinnt!

## FM MONITOR 2016

OBJEKTEINGABE UND FM-MARKTUMFRAGE BIS 30. APRIL 2016

Jetzt teilnehmen und alle Ergebnisse gratis erhalten.

# 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)

## Stv. Leiter Verkauf/Immobilienmakler (w/m)

**Ihre Leidenschaft sind Immobilien: Sie akquirieren, beraten, verkaufen und bewerten – kundengerecht und professionell. Und Sie helfen das erfolgreiche Unternehmen weiterzuentwickeln.**

Die Feldmann-Gruppe mit Sitz in Muri/AG setzt auf Projektentwicklung, Immobilienberatung und -verkauf sowie auf Baumanagement. Branchenweit geniesst sie einen hervorragenden Ruf, gerade auch wegen ihres ausgeprägten Qualitätsbewusstseins. Durch das Ineinandergreifen der verschiedenen Geschäftsfelder können für die Kunden wertvolle Synergien und damit ein echter Mehrwert generiert werden. Im Sinne einer langfristigen Planung sind wir beauftragt, für diese neu geschaffene Position, Sie, eine gewinnende Persönlichkeit, als

### Stv. Leiter Verkauf/Immobilienmakler (w/m)

zu finden. In dieser Funktion akquirieren Sie einerseits Mandate für den Verkauf von Neubauten und Bestandesimmobilien, andererseits sind Sie zuständig für den Verkauf von eigenen und Drittimmobilien. Sie bewerten und beurteilen Objekte, übernehmen die Präsentation vor Ort und beraten Ihre Kunden – Privatpersonen wie auch institutionelle Investoren – zielführend über den gesamten Kauf-/Verkaufsprozess. Als Stv. Leiter Verkauf initiieren Sie Verkaufs- sowie Marketingaktivitäten und schaffen damit optimale Voraussetzungen für die laufende Weiterentwicklung Ihres Bereiches. Zudem helfen Sie mit, dass die Mitarbeitenden Ihres Teams kompetent ihre Aufgaben ausüben können.

Für diese Aufgabe bringen Sie eine fundierte Ausbildung im Bereich Verkauf- und/oder Immobilienmanagement sowie vertiefte Kenntnisse in Finanzierungsfragen mit. Sie weisen mehrjährige Vertriebserfahrung aus, kennen den Schweizer Immobilienmarkt, sind ein engagierter Macher und selbstständiges Arbeiten gewohnt. Als glaubwürdiger, gut vernetzter Kommunikator treten Sie überzeugend auf und als Teamplayer tragen Sie wesentlich zu einem motivierenden Arbeitsklima bei. Sie pflegen stilvolle Umgangsformen und sind bei den Kunden ein gern gesehener Sparringpartner und Berater, der sich durch seine Erfahrung sowie Kompetenz auszeichnet und zudem abschlussstark ist.

Möchten Sie diese neu geschaffene Stelle professionell und nachhaltig mitprägen? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

Kontakt: Markus Theiler  
René Barmettler

**JÖRG LIENERT AG LUZERN**  
Hirschmattstrasse 15, Postfach  
CH-6002 Luzern  
Telefon 041 227 80 30  
luzern@joerg-lienert.ch  
www.joerg-lienert.ch

**JÖRG LIENERT**  
SELEKTION VON FACH-  
UND FÜHRUNGSKRÄFTEN

Luzern, Zug,  
Zürich, Basel, Bern



# Rückblick auf 2015 und vergangene Epochen

Die Mitglieder des SVIT Solothurn sagen Ja zum Abschluss, Verkleinerung des Vorstandes und Budget. Die Erhöhung der Mitgliederbeiträge für grössere Firmen weisen sie hingegen zurück. Im Mittelpunkt der Generalversammlung stand das Gesellige.



Bewegte Geschichte, lebendig erzählt: Stadtführerin Marie-Christine Egger führt die SVIT-Mitglieder vom späten Mittelalter in die Neuzeit der Barockstadt Solothurn.

IVO CATHOMEN •

**REGES VERBANDSLEBEN.** Mit der Generalversammlung des SVIT Solothurn ist Mitte März der diesjährige Reigen der Jahresabschlüsse von SVIT-Mitgliederorganisationen eröffnet worden. Hans Peter Merz, Präsident des SVIT Solothurn, konnte rund 40 Mitglieder und Gäste zum Anlass in Solothurn begrüssen. Dank der Unterstützung der Fördermitglieder und namentlich der Credit Suisse standen nicht nur die statutarischen Geschäfte, sondern auch eine Einladung zum Stadtrundgang mit kulinarischen Zwischenhalten auf dem Programm.

**STARKE VERBANDSDIENSTLEISTUNGEN.** In seiner Grussbotschaft umriss SVIT-Direktor Tayfun Celiker die Tätigkeit des Verbandes im zurückliegenden und angebrochenen Jahr. Mit

Blick auf die Politik strich er die vergangenen, aus der Sicht des SVIT überaus erfolgreich verlaufenen nationalen Wahlen, die dräuende Verschärfung der Lex Koller und die Formu-

## » SVIT-Mitglieder sind aufgrund ihrer Kompetenz gesuchte Fachleute.«

HANS PETER MERZ, PRÄSIDENT SVIT SOLOTHURN

larpflicht im Mietrecht heraus. Im Schulsektor standen die zusätzlichen Bildungsstandorte für die Berufsprüfung, der neue Bachelor-Studiengang und die verstärkte Digitalisierung – Stichwort SVIT-App – im Zentrum. Und schliesslich wies der Direktor auf die verschiedenen SVIT-Events hin, namentlich das Plenum, den diesjäh-

rigen Campus und das Forum vom kommenden Winter. Er rief die Anwesenden auf, die ausgezeichnete Möglichkeit der Weiterbildung und Netzwerkpfege zu nutzen.

**ERFREULICHER JAHRESRÜCKBLICK.** Im Résumé über das Berichtsjahr warnte Präsident Hans Peter Merz vor einer Abkühlung am Immobilienmarkt. «Es wird nicht so weiter gehen.» Aber wie so oft sei die Region Solothurn weniger stark von den Ausschlägen betroffen wie die Wirtschaftszentren. Gerade in anspruchsvolleren

Zeiten seien SVIT-Mitglieder aufgrund ihrer Kompetenzen gesuchte Fachleute. Er bekräftigte den Aufruf des SVIT-Direktors zur Weiterbildung und Nutzung der Anlässe, um sich am Markt abzuheben.

Hans Peter Merz konnte über vier Neueintritte bei zwei Abgängen berichten. Dem SVIT Solothurn gehören neu an: W. Heiri Architektur, Immobilien und Treuhand AG (vertreten durch: Nikita Reim), Immo Wengi AG (Philipp Roth), Intercity Verwaltungs-AG (Chantal Siegrist) und Privera AG (Michel Mouter). Der Mitgliederstand beläuft sich demzufolge aktuell auf 14 Einzel- und 42 Firmenmitglieder. Zudem kann der SVIT Solothurn auf eine treue Unterstützung durch 12 Fördermitglieder zählen.

Der Rückblick fiel mit einem Gewinn von 5000 CHF auch



Der Vorstand des SVIT Solothurn kann an seinen Anlässen auf eine rege Mitgliederbeteiligung und eine lebendige Vereinsgemeinschaft zählen. An der GV nahmen rund 40 Mitglieder und Gäste teil. Mitte und rechts: Kulinarische Zwischengänge während der Stadtführung dank Credit Suisse und Direktor Urs Lysser

in finanzieller Hinsicht positiv aus. Mitverantwortlich für den finanziellen Erfolg war gemäss Kassier Michael Mägli die erstmalige Durchführung des Sachbearbeiterkurses Bewirtschaftung in Solothurn in Zusammenarbeit mit dem Feusi Bildungszentrum. 20 Teilnehmer in zwei Klassen durchliefen das Ausbildungsprogramm. 18 bestanden die abschliessende Prüfung auf Anhieb mit Bravour. Aus den eigenen Reihen kann der SVIT Solothurn mit Stephanie Fürst zudem eine Dozentin im Lehrgang vorweisen.

Mit der diesjährigen Generalversammlung schieden Josef Weibel, Ressort Kommunikation, dienstaltershalber und Urs Grütter, Ressort politische Themen und Spezialaufgaben, wegen des Übertritts in den Ruhestand aus dem Vorstand aus. Der Präsident dankte die tatkräftige Unterstützung während 17 bzw. 7 Jahren.

**KEIN GEHÖR FÜR BEITRAGSERHÖHUNGEN.** Anlass zur Diskussion gab an der Versammlung einzig der Antrag des Vorstandes auf Einführung abge-

stufter Mitgliederbeiträge statt des bisherigen «Einheits-tarifs». Für Firmenmitglieder ab sechs Vollzeitstellen hätte das neue Modell einen Jahresbeitrag von 1200 CHF bedeutet, was von einer Mehrheit als zu hoch bzw. als ein zu starker Anstieg «ohne finanzielle Not» taxiert wurde. Dass der SVIT Solothurn auch weiterhin die tiefsten Mitgliederbeiträge aller Mitgliederorganisationen vorweisen kann, verding nicht. Der Antrag des Vorstandes wurde ebenso verworfen wie ein Änderungsantrag für einen Mittelweg.

Der guten Stimmung tat dies freilich keinen Abbruch. Denn der SVIT Solothurn ist bekannt für seine besonderen Events. Diesmal stand eine Führung durch die Barock Altstadt und deren Epochen unter kundiger und unterhaltsamer Führung von Marie-Christine Egger, unterbrochen durch kulinarische Zwischengänge in verschiedenen Gaststätten, auf dem Programm. ●

#### TERMINVORSCHAU

- 07.06.16 Fachvortrag «Immobilienmarketing der Zukunft»
- 09.09.16 SVIT Day «Ab in die Karibik»
- 17.11.16 Bänzenjass und Fondueplausch

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

*Wir sind Ihr **Visualisierer** für Architektur, Immobilien, Ingenieurwesen und Design.*

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

● SWISSINTERACTIVE  
● the visual company

# Unterschätzte Kosten

Mit der «Luzerner Toolbox» gibt es erstmals ein genau auf die Bedürfnisse von Stockwerkeigentümern zugeschnittenes Instrument für die Planung der Gebäudeinstandhaltung. Doris Ehrbar von der HSLU zeigte am 15. Lunchgespräch, was die Box zu bieten hat.

RETO WESTERMANN\*

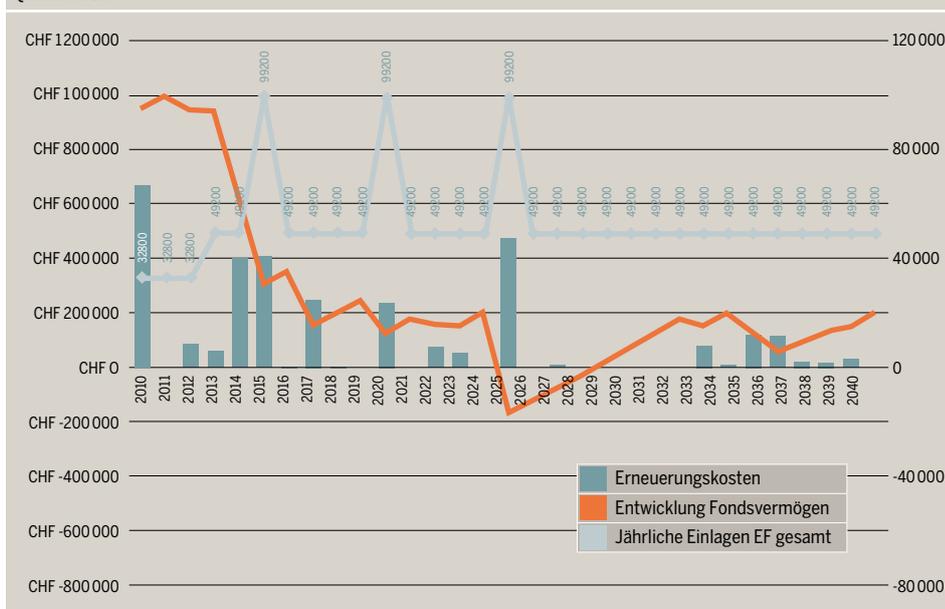
**MEHR FACHKOMPETENZ GEFRAGT.** Stockwerkeigentum ist derzeit die populärste Form von Wohneigentum. Seit 2004 werden jährlich mehr Wohnungen verkauft als Einfamilienhäuser. Vor allem im urbanen Umfeld hat sich der Kauf als Alternative zur Miete etabliert. Doch gerade bei länger bestehenden Stockwerkeigentümerschaften zeigen sich auch die Schattenseiten dieser Besitzform: «Die Wohnungskäufer sind sich oft nicht bewusst, welcher Aufwand für die Instandhaltung und Instandsetzung in den nächsten 10, 15 oder 20 Jahren auf sie zukommen», sagte Doris Ehrbar in der Einleitung zu ihrem Referat anlässlich des 15. Lunchgespräches der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). Ehrbar ist Architektin und arbeitet am Kompetenzzentrum Typologie und Planung in der Architektur (CCTP) der Hochschule Luzern. Als Hilfe für Stockwerkeigentümer, Verwalter und Planer hat das CCTP zusammen mit dem Institut für soziokulturelle Entwicklung, dem Institut für Betriebs- und Regionalplanung und Partnern aus der Wirtschaft in den letzten Jahren die «Luzerner Toolbox» entwickelt, die im letzten Herbst erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt wurde.

**» Die Wohnungskäufer sind sich oft nicht bewusst, welcher Aufwand für die Instandhaltung in den kommenden Jahren auf sie zukommt.«**

Mit dem Thema Instandsetzung von Stockwerkeigentum sprach Doris Ehrbar am Lunchgespräch den Anwesenden aus der Seele. Immer wieder werden Bauherrenberater der KUB von Eigentümergemeinschaften um Hilfe angefragt, wenn es um die Erneuerung von Liegenschaften geht. Bei den Vorarbeiten zur Toolbox hat das Forscherteam verschiedene Problembereiche lokalisiert, mit denen auch die KUB-Berater oft konfrontiert sind: Dazu zählen Käufer ohne Vorwissen, unpräzise Reglemente, zu tiefe Einlagen in den Erneuerungsfonds, Verwaltungen ohne das nötige technische Fachwissen und eine fehlende Diskussionskultur.

**INSTRUMENT B – PROGNOSE ERNEUERUNGSFONDS (EF)**

Quelle: HSLU



Mit der Luzerner Toolbox lässt sich die Erneuerung von Liegenschaften im Stockwerkeigentum planen. Ein Element davon ist ein Prognoseinstrument für den Erneuerungsfond.

**ACHT TOOLS FÜR STOCKWERKEIGENTÜMER.** Hier setzt die in Zusammenarbeit mit verschiedenen Verbänden und Fachleuten erarbeitete Toolbox an. Sie besteht, wie der Name schon sagt, aus einer Kartonbox mit acht Falblättern. Die darin enthaltenen Informationen decken alle wichtigen Bereiche vom Kauf über die Nutzungsphase bis hin zum späteren Rückbau der Liegenschaft ab. Dabei geht es nicht nur um handfeste Themen wie die Planung und Finanzierung der Erneuerung, sondern auch um zwischenmenschliche Aspekte. So beschäftigt sich ein Tool beispielsweise mit der Kommunikation und dem Konfliktmanagement innerhalb der Eigentümergemeinschaft. «Ziel ist es, vor allem Stockwerkeigentümer und Planer mit dem erforderlichen Rüstzeug zu versehen, um die Liegenschaft mit der nötigen Professionalität zu verwalten, unterhalten und erneuern zu können», fasste Doris Ehrbar die Stossrichtung der Toolbox zusammen.

Um diese Aufgabe zu erleichtern, gehört auch ein Excel-File dazu, mit dessen Hilfe die Erneuerung auf der Zeitachse geplant und die dafür nötigen Finanzmittel sichtbar gemacht werden können. Gerade seit langem bestehende Eigentümergemeinschaften bräuchten dazu aber profes-

sionelle Begleitung, sagte Ehrbar, da dort der Zustand der Liegenschaft, der Erneuerungsbedarf und die daraus resultierenden Kosten zuerst ermittelt werden müssten.

Aktuell befinden sich die Toolbox und die begleitenden elektronischen Hilfsmittel in der Testphase. Gesucht werden derzeit Stockwerkeigentümergeinschaften, die ihre Erneuerungsplanung mit dem Tool angehen möchten. «Die ersten Rückmeldungen sind gut, aber es wird bei den online verfügbaren Ergänzungen und Hilfsmitteln sicher noch einige Überarbeitungen brauchen, damit die Box künftig möglichst vielen Eigentümergeinschaften helfen kann», sagte Doris Ehrbar zum Abschluss des Lunchgesprächs.

**LITERATURTIPP/LINK**

Luzerner Toolbox, Vdf-Verlag Zürich, 38 CHF, www.vdf.ch  
 Weiterführende Informationen: <https://www.hslu.ch/de-ch/technik-architektur/forschung/kompetenzzentren/typologie-und-planung/projekte/cctp-langzeitstrategie-stockwerkeigentum> und [www.stockwerk.ch/download/luzerner-toolbox](http://www.stockwerk.ch/download/luzerner-toolbox)



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

# Revision des Beschaffungswesens

Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) hat im Rahmen des Vernehmlassungsverfahrens verschiedene Punkte am Entwurf zum revidierten Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen (BöB) kritisiert. Die wichtigsten Argumente im Überblick.



Das revidierte BöB regelt auch Bauaufträge der öffentlichen Hand, beispielsweise für das neue Verwaltungszentrum des Bundes in Bern.

CHRISTOPHER TILLMAN & IVO MOESCHLIN\* •.....

**FAIRNESS BEI VERGABEN.** Bund, Kantone und Gemeinden sind mit einem Volumen von rund 40 Mrd. CHF die grössten Auftraggeber der Privatwirtschaft in der Schweiz. Seit 1994 regelt das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen (BöB) die Vergabe von Aufträgen der öffentlichen Hand. Aktuell wird das Gesetz überarbeitet. Grund dafür ist einerseits auf Bundesebene die Anpassung an das revidierte WTO-Abkommen, andererseits sollen die Beschaffungsordnungen von Bund und Kantonen einander so weit wie möglich angepasst werden.

Im Rahmen der Vernehmlassung zur Revision hat auch die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zum Vorschlag Stellung genommen. Die Einwände der KUB zielen vor allem darauf ab, eine gute und faire Ausgangslage für Ausschreibungen im Bau- und Immobilienbereich zu schaffen. Aus Sicht der KUB sind die Revisionsvorschläge über weite Strecken nachvollziehbar und sinnvoll. Trotzdem wurden im Rahmen der Stellungnahme verschiedene Punkte kritisiert und Verbesserungsvorschläge eingebracht. Dabei ging es vorwiegend um die Fairness bei Vergaben sowie die Verhinderung eines für die Branche ungesunden Preiskampfes, bei dem die Qualität und innovative Ansätze auf der Strecke bleiben. So verlangt das revidierte BöB beispielsweise in Art. 18 bei Aufträgen ab einer Million CHF

ein Einsichtsrecht des Auftraggebers in die Preiskalkulation. Zeigt diese Überprüfung, dass der Preis zu hoch ist, kann die Differenz zurückgefordert werden. Dieser Vorschlag ist für die KUB haltlos und einseitig, denn der richtige Preis wird einzig und allein durch den freien Markt bestimmt. Der Artikel muss deshalb ersatzlos gestrichen werden.

Ebenfalls in die falsche Richtung zielt Art. 26 Abs. 1. Dort verlangt das revidierte Gesetz, dass bei Bereinigungen von Ausschreibungen auch der Preis nochmals verhandelt werden darf. Reine Preisverhandlungen sind aus Sicht der KUB ein No-Go, denn damit wird ein ruinöser Wettbewerb gefördert. Grundsätzlich begrüsst die KUB aber die Möglichkeit von Verhandlungen, die heute in den Gesetzen der Kantone bei Beschaffungen noch ausgeschlossen ist – sie muss sich aber ausschliesslich auf technische Fragen beschränken.

**BERATUNG AB SOMMER 2016.** Zentral und wichtig aus Sicht der KUB ist beispielsweise die Streichung von Art 32. Dieser sieht vor, dass Bund, Kantone und Gemeinden Listen von Anbietern führen können, und die Eckdaten daraus auf der elektronischen Plattform von Bund und Kantonen publizieren. Ein solcher Vorschlag ist bürokratisch und die Liste nicht bewirtschaftbar.

Einschränkend, einseitig und aus rechtsstaatlicher Sicht abzulehnen, ist

zudem Art. 54 Abs. 1. Dieser sieht vor, dass gegen Verfügungen der öffentlichen Hand erst ab einem Auftragswert von 150 000 CHF Einsprache erhoben werden kann. Die KUB schlägt deshalb vor, den Mindestwert ersatzlos aus dem Gesetz zu streichen.

Aktuell liegt der Ball für die Revision wieder beim Bund. Die aus Vertretern von Bund und Kantonen bestehende Arbeitsgruppe hat sich im Herbst 2015 mehrmals getroffen, um die Rückmeldungen zu bewerten. Zudem sind die Anpassungen des Entwurfs im Gang. In der zweiten Hälfte 2016 soll die Revision dann durch die Eidgenössischen Räte beurteilt werden. Welche Anliegen der KUB schlussendlich Eingang in die endgültige Gesetzesfassung finden, ist deshalb noch unklar – zu hoffen ist aber, dass die angesprochenen Punkte im Sinne eines fairen und transparenten Vergabewesens nochmals überarbeitet werden. ●



\*CHRISTOPHER TILLMAN

Der Autor ist Vorstandsmitglied der Kammer unabhängiger Bauherrenberater sowie Partner und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht bei der Legis Rechtsanwälte AG in Zürich.



\*IVO MOESCHLIN

Der Autor ist Vorstandsmitglied der Kammer unabhängiger Bauherrenberater sowie Inhaber des Architektur- und Bauberatungsbüros Arc Consulting in Zürich.

# Ab fünf Stufen sind Handläufe gesetzlich vorgeschrieben – innen wie aussen

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

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

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

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen – oftmals auch beidseitig – Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die suva, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

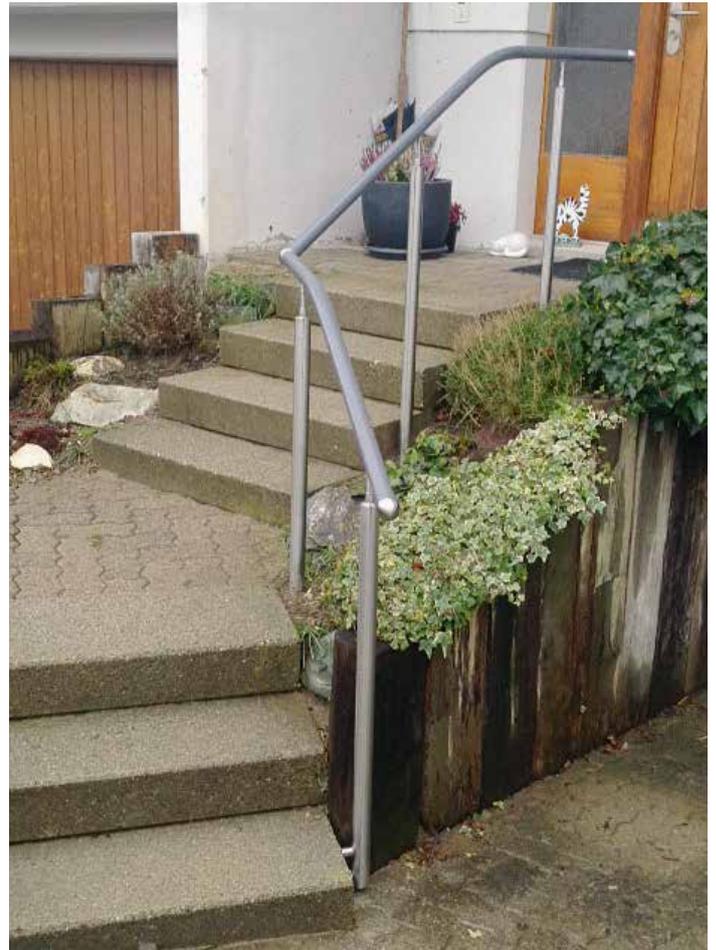
**RECHTLICHE ASPEKTE.** Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen

(Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhaft Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

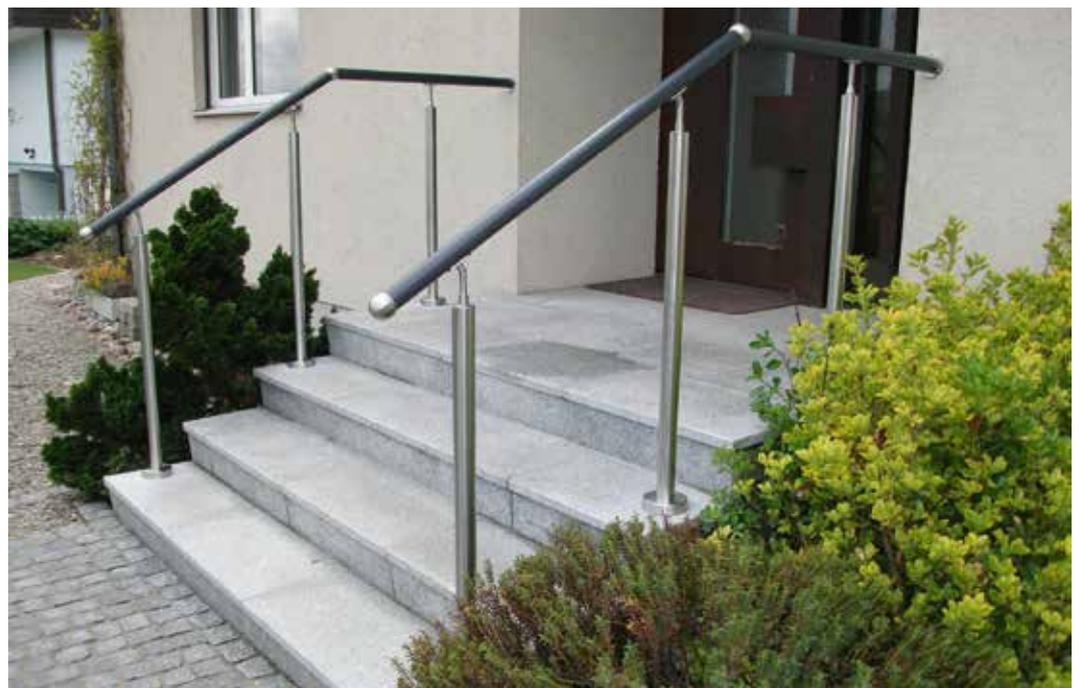
**NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN.** Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch) oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an. Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Flexo-Handlauf GmbH  
Seenerstrasse 201  
8405 Winterthur  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



Handlauf mit einer Anfangs und Endkugel und dazu die seitlich aufgeschraubten Chromstahlstützen sowie auch einbetonierten Stützen



Beidseitiger Handlauf aus einem Aluminiumrohr ummantelt mit einem Laminat und aufgeschraubten Chromstahlstützen

# Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit rund 20 Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor fünf Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

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

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

gebildet werden. So gibt es Sachbearbeiterkurse in folgenden Bereichen:

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

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

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

- Immobilienbewirtschafter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis

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

Nach dreijähriger Berufstätigkeit kann anschliessend

- das Eidg. Diplom als Immobilien-Treuhänder angestrebt werden.

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

- überdurchschnittliche Prüfungserfolge
- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis

- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern
- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

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

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

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

**WEITERE INFORMATIONEN**

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



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

## GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE  
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER  
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

[WWW.GARAIO-REM.CH](http://WWW.GARAIO-REM.CH)

# Neuer Gesamtkatalog der Firma GTSM Magglingen AG

► **Über 260 bebilderte Seiten mit Produkten und Konzepten aus den Bereichen «Freizeit- / Spielplatzgeräte» und «Parkmobiliar» sowie «Ordnung & Entsorgung» informieren und inspirieren bei der Planung und Gestaltung von öffentlichen und halböffentlichen Aussenräumen. Unter den über 100 neu entwickelten oder neu ins Sortiment aufgenommenen Produkten finden sich unter anderem die folgenden Highlights:**

Im Bereich «Freizeit- und Spielplatzgeräte» bieten die 5 neuen Farbthemen und das Modulsystem von «**New Finno**», der Nachfolgerin der vielfach und weltweit verkauften Finno-Produktserie von Lappset, jetzt neu die Möglichkeit, sämtliche Spielplatzkonfigurationen farblich und im Bezug auf funktionale Elemente (z.B. Dächer) vollständig zu individualisieren.

**Vital Point** (Gym, Fitness und Senior Sport) bietet Gelegenheit für gemeinsames Trainieren und Bewegen unter freiem Himmel für Junge und auch Nutzer fortgeschrittenen Alters. Trainieren mit diesen Geräten in durch Bewegungsexperten geplanten, der Umgebung angepassten und beschilderten Anlagen oder Parcours macht nicht nur Spass, sondern verbessert auch Ausdauer, Stärke, Beweglichkeit, Geschicklichkeit, Gleichgewicht und Schnelligkeit.

**Flora:** die blumen- und baumähnlichen, unregelmässigen Formen fügen sich übergangslos in eine natürliche Umgebung ein und geben dadurch den Kindern die Möglichkeit, die Natur neu zu entdecken und sich auszutoben.

Für den städtischen Raum bringt es die Spielgeräte-Reihe **Halo** von Lappset mit seinen klaren Linien durch die bereits mit einem Design-Preis ausgezeichnete architektonische Formensprache und das strapazierfähige Holzdesign auf den Punkt.

Im Kapitel **Service & Safety** wurde das Angebot von der Konzeption und Entwicklung von Freizeit-Anlagen über die normenkonforme und entlastende Sicherheitsprüfung bis hin zum werterhaltenden und sicherheitsrelevanten Wartungskonzept durch ausgebildete Experten neu zusammengefasst und systematisch und detailliert aufgelistet.

Im Bereich Parkmobiliar hat die katalonische Beton-Designerfirma Escofet mit der **DAE-Kollektion** eine Linie mit konventionellen Materialien

geschaffen: Sitzgelegenheiten, Abfallbehälter sowie Brunnen und Absperrelemente gehen weit über die blosser Funktionalität hinaus und bieten solide Konstruktionen kombiniert mit wirklichem «Public Design».

Der charakteristische, vorkorrodierte und wetterfeste **COR-TEN** Stahl, längst verwendet in der Bildhauerei und zunehmend verbreitet in der Architektur, bildet die Basis für die produktübergreifende Sortiments-Linie von Escofet, die handwerkliches Können und kreatives Design verbindet.

Ein neu zusammengestelltes Sortiment an in allen Formen und Farben verfügbaren **Kunststoff-Designmöbeln** für indoor und outdoor Anwendungen, lädt zum Verweilen, sich Austauschen oder Spielen ein und die Produkte kreieren in jeder Umgebung einen Blickfang.

**Alle Produkte und Detailinformationen aus dem neuen GTSM Katalog findet man auch online unter [www.gtsm.ch/news](http://www.gtsm.ch/news) (PDF-Download)**

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

GTSM Magglingen AG  
Grossackerstr. 27  
8105 Regensdorf  
Tel. 044 461 11 30  
info@gtsm.ch  
www.gtsm.ch  
shop.gtsm.ch

## GTSM Magglingen AG

### Macolin SA

Gesellschaft für Turn- und Sportanlagen Magglingen  
Société pour l'installation de sport et de gymnastique Macolin
















Kunststoff-Parkmobiliar



# Wandarmaturen für den puristischen Einrichtungsstil

► **Similor ergänzt ihre Armaturenlinien arwa-twin, arwa-twinplus und Kartell by Laufen um neue Wandarmaturen, bei denen sich Auslauf und Bedienhebel an der Wand befinden. Montiert werden die Armaturen mit der ebenfalls neuen Simibox 2-Point.**

Puristisch gestaltete Badezimmer strahlen eine visuelle Ruhe aus. Das Besondere an diesen Badezimmern ist, dass die Einrichtung schnörkellos ist, die Badutensilien gut verstaut in schönen Möbeln Platz finden und nur wenige Accessoires das Ambiente verschönern. Wer sich für das Motto «weniger ist mehr» entscheidet, trifft mit den neuen Unterputzarmaturen der Designlinien arwa-twin, arwa-twinplus und Kartell by Laufen die richtige Wahl. Auslauf und Bedienhebel der neuen Modelle sind mit sehr kleinen Wandrosetten versehen, was dem Badezimmer einen besonders puristischen Touch verleiht.

**DAS SORTIMENT.** arwa-twin ist seit vielen Jahren ein erfolgreicher Armaturen-Klassiker. Neu bereichern zwei Wandarmaturen mit Ausladung 170 mm oder 220 mm das Sortiment. Sie verfügen über den charakteristischen, elegant gebogenen Auslauf der arwa-twin-Familie und verleihen dem Badezimmer einen puristischen Chic.

Logische Übergänge und Materialeffizienz prägen die Armaturenserie arwa-twinplus. Die ikonische Form der architektonisch anmutenden Designlinie wurde auch auf die neue Wandarmatur adaptiert. Sie ist mit geradem Auslauf und mit Ausladung 195 mm erhältlich. Sowohl arwa-twin als auch arwa-twinplus verfügen über kleine Wandrosetten mit nur 72 mm Durchmesser.

Das Design der neuen Wandarmatur Kartell by Laufen mit Ausladung 175 mm versteht sich als konsequente Fortsetzung der extrem schlanken, maximal reduzierten und zylindrischen Form der Kartell by Laufen-Armaturen. Besonders erwähnenswert sind die aussergewöhnlich kleinen Wandrosetten, die sich mit ihrem sehr kleinen Durchmesser von nur 55 mm perfekt in puristisch gestaltete Bäder integrieren.

**UNTERPUTZSYSTEM SIMIBOX 2-POINT.** Für eine rasche und unkomplizierte Montage der Unterputzarmaturen bietet Similor das ebenfalls neue Unterputzsystem Simibox 2-Point an. Die Simibox 2-Point für arwa-twin und arwa-twinplus ist mit einer 35 mm Patrone ausgestattet. Insgesamt sind drei UP-Boxen, je eine für die Varianten mit Griff rechts, links oder oben, erhältlich. Die Simibox 2-Point für die Unterputzarmatur Kartell by Laufen ist mit einer 25 mm Patrone ausgestattet und ist mit Griff rechts erhältlich.

**EINFACHE MONTAGE.** Alle Varianten der Simibox 2-Point integrieren die gleichen Vorteile. Simibox 2-Point ist lediglich 185 x 94 mm gross und damit äusserst kompakt. Zudem ist sie besonders flach und lässt sich dank ihrer geringen Einbautiefe von 47 bis 72 mm perfekt in dünne Zwischenwände einbauen. Ist die Box zu tief eingebaut, steht ein Verlängerungsset von 25 mm zur Verfügung. Die geringe Grösse hat zur Folge, dass bei der Wandmontage nur marginale bauliche Veränderungen anfallen. Die Distanz zwischen Auslauf und Griff beträgt jeweils 100 mm. Das System basiert auf einer klugen Technik und lässt sich ohne grossen Aufwand vor oder hinter der Wand montieren. Zudem verfügt Simibox 2-Point über

nützliche Arbeitshilfen für den Installateur: Ein praktisches Montageset erleichtert die genaue Positionierung der Box. Der Messingkörper der Box wird bei der Montage durch eine Styroporbox geschützt, die zugleich auch dafür sorgt, dass sich der Schall der Armatur nicht in die Wand und somit in Nachbarräume überträgt. Einen weiteren Schutz bei der Montage bietet die Bauschutzkappe. Diese ist so konzipiert, dass der Durchmesser der beiden Zylinder gleich gross ist. So kann der Installateur die Box mit Hilfe einer Wasserwaage gerade montieren. Ist die Simibox 2-Point installiert, werden der Auslauf und der Griff der Armatur ganz einfach auf den

Einbaukörper gesteckt und je mit einer Schraube sicher befestigt.

**FÜR UMWELTBEWUSSTE GENIESSER.** Alle neuen Wandmischer sind sie mit einer umweltschonenden Technik ausgerüstet, die den Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz entsprechen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

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



Die neuen Wandmischer arwa-twin mit Ausladung 170 mm oder 220 mm werden mit dem ebenfalls neuen Unterputzsystem Simibox 2-Point montiert. Auslauf und Bedienhebel sind mit sehr kleinen Wandrosetten versehen, was dem Badezimmer einen besonders puristischen Touch verleiht. Foto: arwa

# CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

► **Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften.**

**ZERTIFIKATSLEHRGANG FÜR PROJEKTLEITUNG IM BAU- UND IMMOBILIENBEREICH AN DER ZHAW.** Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute,

Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer und -verwalter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf neuen Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvoller Planungs- und

Bewirtschaftungsprojekte gesamtheitlich und zielführend zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft sowie der Markt- und Kundenorientierung.

Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit siebzehn Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 30 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der

Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurs- tagen findet vom 30. September 2016 bis am 30. Juni 2017 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmelde- schluss ist der 19. August 2015.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung  
oder Eric Labhard 044 790 33 11  
eric.labhard@bluewin.ch

# Neubau Spital Schiers

**Nach einer Bauzeit von zwei-einhalb Jahren ist Ende April 2015 der Neubau des Spital Schiers eröffnet worden. Züst Ingenieurbüro Haustechnik AG in Grüşch/Prättigau führte die Planungsarbeiten für alle Gewerke der Gebäudetechnik aus.**

Für die beteiligten Mitarbeitenden bedeutete dies nicht nur eine besondere Herausforderung bezüglich Technik und zeitlichem Engagement, es bedeutete auch ein besonderes berufliches Highlight, das so nicht gerade wieder auf dem Planertisch landet.

**DAS PROJEKT.** Der Spitalneubau im Minergie-Standard ist ein kompletter Ersatz des bisherigen Spitals. Nach Eröffnung des neuen Spitals wurde, mit Ausnahme der unterirdischen geschützten Operationsstätte (GOPS) und einer Grossküche im Untergeschoss, das alte Spital abgerissen. Es entsteht dort ebenerdig ein Spitalpark vor den Toren des Neubaus.

Das neue Gebäude ist viergeschossig. Auf der Bettenstation werden 41 Einzelzimmer angeboten. Das Herzstück der medizintechnischen Einrichtung bildet der Hybrid-Operationssaal, ergänzt durch einen weiteren Operationssaal. Nun hier die weitere, extrem vielseitige Infrastruktur eines Spitals aufzuzeigen, sprengt den vorhandenen Platz. Die Vielzahl der einzelnen Gebäudetechnik-Anlagen und -Komponenten zeigt jedoch die Komplexität der Anforderungen an die Haustechnik auf.

**HAUSTECHNIK IM ÜBERBLICK.** Der Neubau des Regionalspitals Schiers wird über 22 Lüftungsanlagen mit der benötigten Frischluft versorgt. Das Herz des Lüftungskonzeptes bildet die zentrale Luftaufbereitung sowie die Lüftungsanlagen für die neuen OP-Räume und den dazugehörigen Steril-Bereich. Die benötigte Kälte wird über zwei redundante Kältemaschinen zur Verfügung gestellt. Der Neubau ist an ein Holzsplit-Fernwärmenetz angeschlossen. Die Kälte- und Wärmeabgabe wird über Heiz- / Kühldecken, Umluftkühlgeräte sowie über eine selbstregulierende Fussbodenheizung, welche mit einer maximalen Vorlauftemperatur von 30 °C betrieben wird, geregelt.

**GEBÄUDEAUTOMATION.** Die Gebäudeautomation, ebenfalls durch Züst Ingenieurbüro Haustechnik AG geplant, umfasst ca. 2200 Hardware-Datenpunkte. Die komplette KNX Installation, welche für die Sensorik (Tasten, Fühler) genutzt wird, wurde mit eingebunden. Die 1500 installierten DALI-Leuchten können über das GA-System gesteuert und überwacht werden. Die Beschattungssteuerung umfasst 180 Storenantriebe, welche mit SMI ausgeführt und komplett in das System eingebunden wurden.

Brandmeldeanlage, Netzersatzanlage und Hauptverteilung wurden ebenfalls in das System integriert. Die Einbindung der Brandschutzklappen, Volumenstromregler sowie der Regelventile wurde über ModBus realisiert.

**WÄRMEVERSORGUNG.** Das Spitalgebäude wird mit Wärmeenergie aus dem Nahwärmeverbund versorgt.

Sie wird von der Fernleitung über zwei Plattenwärmetauscher an das autonome, hausinterne Wärmeverteilnetz übertragen. Bei den Wärmeverbrauchern im neuen Spitalgebäude handelt es sich mit Ausnahme des 60 °C Brauchwarmwassers ausschliesslich um Niederemperaturverbraucher. Dadurch kann über einen grösseren Zeitraum im Jahr die Abwärmeseite der Kältemaschine sinnvoll genutzt werden. Übersteigt der Wärmebedarf diese Heizleistung, wird die Differenz durch das Fernwärmenetz erbracht.

**LÜFTUNGSANLAGE.** Die Aussenluft wird über Wetterschutzgitter und über einen unterirdischen Kanal in die Technikzentrale ‚Lüftung‘ angesogen. Die Aufbereitung dieser Aussenluft erfolgt über eine gemeinsame Anlage mit Filtervorwärmung, Filter, Wärmerückgewinnung (KVS-System), Erhitzer, Kühler und Ventilator. Die so aufbereitete Aussenluft wird über ein Kanalnetz auf 22 Monoblocs verteilt. Die unbelastete Fortluft wird über einen Lichtschacht, die belastete Fortluft über das Dach abgeführt. Dies immer mittels KVS-WRG-Systeme.

**GAS UND DRUCKLUFT.** Die verschiedenen Zentralen für medizinale und technische Druckluft sowie Gas- und Sauerstoff sind im Untergeschoss installiert. Die Abluft- und Abgasleitungen sowie sonstige Absauganlagen werden über möglichst kurze Wege ins Freie geführt.

Mit dem Rückbau des alten Spitals im Frühling 2015 konnte das Projekt zur Zufriedenheit aller Beteiligten abgeschlossen werden. Der Spitalpark wird im Frühling 2016 erstellt.

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
Züst Ingenieurbüro Haustechnik AG  
Landstrass 57, 7214 Grüşch  
www.zuest-haustechnik.ch  
info@zuest-haustechnik.ch

**ZÜST INGENIEURBÜRO HAUSTECHNIK AG**

Das Unternehmen führt Planungsarbeiten im Bereich Heizung-, Lüftung-, Klima-, Kälte- und Sanitärtechnik sowie Gebäudeautomation aus. 1986 gegründet, beschäftigt das Ingenieurbüro 22 Mitarbeitende und bildet regelmässig Lehrlinge aus. Der Geschäftssitz im vorderen Prättigau ermöglicht es, auch überregional tätig zu sein.

**BETEILIGTE UNTERNEHMEN**

- Bauherr: Flury Stiftung, Schiers GR
- Generalplaner: Allemann Bauer Eigenmann Architekten AG, Zürich und b+p Baurealisation AG
- Planung gesamte Gebäudetechnik: Züst Ingenieurbüro Haustechnik AG, Grüşch  
Total Mannstunden für die Planung 7120 Std., davon HLKKS: 5600 Std. / MSRK: 819 Std. / Koordination: 710 Std.
- Ausführende Firmen im LKKGA-Bereich:  
Heizung/Lüftung/Kälte: Hälg AG, St. Gallen  
Gebäudeautomation: Leicom AG, Chur

**KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK**

Gebäudevolumen in m <sup>3</sup>	38600
Geschossfläche in m <sup>2</sup>	9100
Anlagekosten in Mio CHF	ca. 42
Rückbau des alten Spitals Mio CHF	5



Neubau des Regionalspitals Schiers, Flury Stiftung



Zentrale Luftaufbereitung



Verteilbalken Wärme

## So klappt's mit dem neuen Traumbad

Bei der Planung des neuen Traum-bades soll alles perfekt zueinander-passen. Mit den optimal aufeinander abgestimmten Kaldewei Produkten aus Stahl-Email gelingt die Gestaltung der Wohlfühloase von der emaillierten Duschfläche über die Badewanne bis zum Waschtisch in harmonischem Design und einzig-artiger Qualität.

Seit Jahrzehnten steht die Marke Kaldewei für exklusive Duschflächen und Badewannen aus Kaldewei Stahl-Email, die höchsten Ansprüchen an Ästhetik und Qualität gerecht werden. Nun überträgt der Premiumhersteller die Überlegenheit dieses einzigartigen Materials konsequent auch auf Waschtische. So profitieren Kunden von einem Produktmix, der durch eine einheitliche Materialität und eine bis ins Detail aufeinander abgestimmte Formensprache überzeugt. Das ist Harmonie in Perfektion: von der Farbe über die Innenform bis zum Ablaufdeckel.

**NEUE WASCHTISCHE AUS KALDEWEI STAHL-EMAIL.** Passende Waschtische in vielen Abmessungen und in bis zu fünf unterschiedlichen Einbauvarianten komplettieren die emaillierten Duschflächen und Badewannen der erfolgreichen Kaldewei Produktfamilien

Puro, Cono und Centro sowie der neuen Modelllinie Silenio. Neben ihrer hervor-ragenden Optik überzeugen die Waschtische ebenso mit einer einfachen und schnellen Reinigung: Serienmässig mit dem Kaldewei Perl-Effekt aus-gestattet, lässt sich ihre Oberfläche im Handumdrehen säubern. Aufgrund der

herausragenden Materialeigenschaf-ten von Kaldewei Stahl-Email sind die Waschtische darüber hinaus besonders kratz-, stoss- und schlagfest und blei-ben auch bei starker Beanspruchung dauerhaft makellos: Hierfür gibt Kalde-wei ein einzigartiges Qualitätsverspre-chen von 30 Jahren Garantie.

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
 Franz Kaldewei AG  
 Rohrerstrasse 100  
 CH-5000 Aarau  
 Tel.: 062 / 205 21 00  
 Fax: 062 / 212 16 54  
 info.schweiz@kaldewei.com  
 www.kaldewei.ch



Einheitliche Materialität, harmonisches Design und abgestimmte Farbgebung für Duschfläche, Badewanne und Waschtisch aus Stahl-Email zeichnen die vielseitigen Produktlösungen für das Traumbad von Kaldewei aus.



## BUSINESS IS LOCAL – FINANCE IS SIDUS.

Seit über 15 Jahren bieten wir institutionellen Immobilienanlegern unser Erfolgsmodell Mandatssplitting: Zentrales Immobilienrechnungswesen – lokale Bewirtschaftung. Die Vorteile: hohe Datenqualität, Reporting nach Mass, freie Partnerwahl und viele mehr.

**Immobilien-Accounting von seiner stärksten Seite!**

sidus advanced partners ag  
 Kapellenstrasse 5 | Postfach | 3001 Bern  
 T 031 318 70 70 | www.sidus2.ch



## Die Weishaupt Eco-Speicher erreichen die Effizienzklasse A

► **Weishaupt bietet ergänzend zum umfangreichen Programm an Trinkwasserspeichern ab Mai 2016 weitere hoch effiziente Speicher mit Energie-Label A an, die nach den neuen ErP-Richtlinien in die oberste Energie-Effizienzklasse eingestuft sind.**

Trinkwasserspeicher werden über ihren Bereitschaftsverlust, also die Wärmemenge, die beim Speichern über die Zeit nach aussen verloren geht, beurteilt.

Die neuen Weishaupt Trinkwasserspeicher WAS 140 Tower-Eco, WAS 150 Eco und WAS 200 Eco wurden im Hinblick auf Minimierung der Bereitschafts-

verluste entwickelt. Ihre optimierte Wärmedämmung aus Vakuum-Isolationspaneele und Polyurethanschaum hält die Energie dort wo sie hingehört – im Speicher. Der Bereitschaftsverlust der neuen Eco-Speicher liegt zwischen 0,84 und 0,99 kWh in 24 Stunden und damit um etwa 40 % unter dem Wert konventionell gedämmter Trinkwasserspeicher.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

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



Die neuen Trinkwasserspeicher WAS Eco erreichen die Energie-Effizienzklasse A.

## eDossiers statt verstaubte Akten

► **Papiergebundene Akten bremsen den Arbeitsfluss, steigern den administrativen Aufwand. Ein eDossier leistet insbesondere in der Immobilienbranche wie auch in anderen Unternehmen definitiv Abhilfe.**

Im eDossier (digitale Akte) werden Dokumente, Telefonnotizen, ein- und ausgehende E-Mails digital geführt und dies alles zentral und rechtskonform. Das Unternehmen spart Ressourcen für die manuelle Papierablage, Archivkosten und alles ist auf «Knopfdruck» von überall schnell verfügbar. Die Wirtschaftlichkeit einer solchen Einführung rechnet sich einfach und schnell.

Entwickelt und betreut durch ausgewiesene Fachspezialisten, integriert Löwenfels Partner AG die individuellen Arbeitsprozesse massgeschneidert, auf Basis der EASY ECM Suite, in die vertraute Systemlandschaft von Kunden. Wichtig bei solchen Projekten ist eine gute Kommunikation zwischen Kunde und Lieferant, damit wertvolle praxisorientierte Inputs entstehen. Mit einem kundenspezifischen Lösungskonzept von Löwenfels für eDossiers wird aufgezeigt, wie die immensen Mengen an Dokumenten zu digitalisieren sind und für die weitere Bearbeitung zur Verfügung stehen.

Das eDossier für die Immobilienbranche beinhaltet sämtliche relevanten Angaben und Dokumente zu Liegenschaften, Objekten, Miet- oder Eigentumsverhältnissen, Vertragsverhältnissen oder einzelne Projekte. Durch die vernetzte Datenstruktur wird die elektronische Abwicklung effizienter und

übersichtlicher. Mit der modernen ECM Suite wird das Handling stark vereinfacht. E-Mails, Office-, gescannte und importierte Posteingangs-Dokumente werden durch den Workflow unterstützt und im entsprechenden Dossier abgelegt. Dokumente werden einmalig und anhand von Metadaten identifizierbar geführt. Mit Workflows können Dokumente gezielt weiter im Unternehmen bearbeitet werden. Auf diese Weise kann eine integrierte und strukturierte Ablage auf alle relevanten Informationen aus verschiedenen Sichtweisen und Interessen abgebildet und sichergestellt werden.

**BEISPIEL: AUSZUG MÖGLICHER VARIANTEN**

- Liegenschaften: Liegenschaft, Übersicht zu Haus-Nr., Objekt-Nr., Mietvertrags-ID, Projekt-Nr. etc.
  - Dokumente: Korrespondenzen, Verträge etc.
- Objekte: Einheiten wie Wohnungen, Parkplätze, Einstellhallen etc.
  - Dokumente: Korrespondenzen, Verträge etc.
- Unterhalt: Offerten, Lieferscheine etc.
- Abrechnungen: HK/BK, Projekte, Partner etc.
- Projekte: Umbau, Renovation, Neubau etc.
  - Dokumente: Korrespondenzen, Verträge etc.
- Pläne/Fotos: Kataster, Schliessplan etc.
- Abrechnungen: Offerten, Lieferscheine etc.
- Partner: Eigentümer, Mieter, Hauswart, Handwerker etc.
- Verträge: Vertragstyp, -Partner, Vertragsbeginn, Status etc.



Egal ob vom Computer aus oder über mobile Endgeräte, die Arbeit mit dem eDossier und der damit verbundenen ortsunabhängige und gleichzeitige Zugriff, optimiert insbesondere auch die abteilungs- und/oder standortübergreifende Arbeit. Die grossen Vorteile eines eDossiers sind rasche Auskunftsbereitschaft und Verarbeitung, effizientere Zusammenarbeit und einfache Stellvertretung, konstante Qualität und Ausführung der Prozesse, Transparenz, Platzeinsparungen. Das Ziel ist in jedem Fall schneller erreicht, als wenn stundenlang in verstaubten Akten gestöbert wird.

Bekannte Schweizer Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, von KMU bis zu Grosskonzernen, zählen zu den Kunden von Löwenfels. In den Fokus rücken die Digitalisierung des Ablagesys-

tems, die Führung von eDossiers und die effizientere Abwicklung von Geschäftsprozessen. Gemeinsam werden die Bedürfnisse und Erwartungen aufgenommen und in innovative Lösungen umgesetzt. Erfolgreich unterstützt und begleitet Löwenfels die Kunden auf diesem Wege.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Löwenfels Partner AG  
Maihofstrasse 1  
CH-6004 Luzern  
T +41 41 418 44 00  
www.loewenfels.ch  
info@loewenfels.ch



**Löwenfels**  
Software in neuer Dimension

## «Für mehr Lebensqualität»

► **Das Unternehmen Hauswartprofis mit Standorten in Mägenwil, Baar, Dübendorf und Oftringen bietet neu auch Dienstleistungen im Bereich des Concierge-Services an. Unter dem Namen «Zu Ihren Diensten» bietet das seit über 25 Jahre im Hauswart- und Reinigungsbereich tätige Unternehmen zusätzliche Produkte für anspruchsvolle Mieter an.**

Die massgeschneiderten Leistungen reichen von einfachen Botengängen über den Feriendienst bis zur kompletten Wohnungsreinigung und entsprechen dem aktuellen Bedürfnis von Mietern, die sich nach mehr Freizeit sehnen und Haushaltarbeiten gerne delegieren. Das Unternehmen folgt damit einem bekannten Trend, der zuerst ausschliesslich in den urbanen Gebieten anzutreffen war, seit gut zwei Jahren aber auch die Agglomerationen und ländlichen Regionen erschliesst. Meist beruflich engagierte Mieter gönnen sich gerne

eine Entlastung bei Aufgaben rund ums Wohnen und Leben.

**MEHR LEBENS- UND WOHNQUALITÄT.** Mehr Zeit für Freizeitaktivitäten, Familie, Freunde oder den Job oder einfach mehr Freiräume zum Entspannen: das wünschen sich die meisten Menschen. Umso zufriedener ist der, wer täglich anfallende Haushaltarbeiten sowie kleinere wie auch grössere Alltagsaufgaben oder gleich alle umfassenden Arbeiten rund ums Wohnen in guten und vertrauensvollen Händen weiss. Die individuellen «Zu Ihren Diensten»-Services von Hauswartprofis sind die Antwort auf das wachsende Bedürfnis.

**INDIVIDUELL UND MASSGESCHNEIDERT.** Mit dem innovativen Concierge-Dienst von Hauswartprofis stehen Bewohnern und Bewohnerinnen zahlreiche Services zur Verfügung. Mit dem Feriendienst etwa lassen sich Leistungen von Briefkasten leeren über Pflanzen giessen bis hin zum

gefüllten Kühlschrank bei der Heimkehr buchen. Soll der Hund ausgeführt, ein Bild aufgehängt oder der Wagen gewaschen werden, hilft der in jeder Situation kompetente Troubleshooter-Service weiter. Selbstverständlich kümmern sich die Fachleute von Hauswartprofis auch um den Wäsche- und Reinigungsdienst. Regelmässig oder in den von Ihrer Kundschaft gewünschten Intervallen – von der Wohnungsreinigung über den Frühjahrsputz bis zur Wohnungsendreinigung.

**MEHRWERT FÜR DIE LIEGENSCHAFT.** Wird in einer Liegenschaft der Service «Zu Ihren Diensten» angeboten, wirkt das aufwertend für die gesamte Mietdienstleistung. Die Individualität wird dabei gross geschrieben. Die Verwaltung entscheidet, welche Dienstleistungen sie den Mietern anbieten und durch Hauswartprofis ausführen lassen möchte.

Auf Wunsch steht Hauswartprofis mit einem umfassenden Servicepaket für

die gehobenen Ansprüche oder auch einfach mit ein paar wertvollen Extras zur Seite. Mit diesem Mehrwert vermieten Sie künftig nicht nur Wohnungen sondern auch Wohn- und Lebensqualität. Selbstverständlich erbringen Hauswartprofis sämtliche Leistungen durch professionelles und bestens ausgebildetes Personal.

**DAS PLUS FÜR DIE VERWALTUNG.** Mit der Dienstleistung «Zu Ihren Diensten» steigert die Verwaltung ihr Potential, für den Mieter Angebote anzubieten, die über die klassischen Themen herausragen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Hauswartprofis AG  
Alte Bahnhofstrasse 7  
5506 Mägenwil  
Telefon 0848-999 777  
info@hauswartprofis.ch



## Einen Schritt voraus – mit zukunftsgerichteter Software

► **Ein stark umkämpfter Markt und die fortschreitende Digitalisierung bilden zentrale Herausforderungen für Immobilienbewirtschafter. Die technische Basis in Form der eingesetzten Software ist für den künftigen Geschäftserfolg wichtiger denn je. Neue, bedürfnisorientierte Lösungen wie GARAI0 REM schaffen die richtigen Rahmenbedingungen für die nötigen Schritte in die digitale Zukunft.**

Der stark umkämpfte Immobilienmarkt und die fortschreitende Digitalisierung fordern die Bewirtschaftungsfirmen. Langfristig erfolgreich sind jene Anbieter, welche Kundenbedürfnisse zeitnah erkennen und technologisch entsprechend flexibel sind, um diese auch zu erfüllen. Das nötige Rüstzeug für die Zukunft sind auch in der Immobilienbewirtschaftung insbesondere motivierte Mitarbeiter, innovative Ideen, die Differenzierung schaffen und ein effizientes Kostenmanagement. Die jeweils eingesetzte Bewirtschaftungs-Lösung, als wichtigstes Arbeitsinstrument, gibt die spezifischen Rahmenbedingungen vor.

Sind die eingesetzten Produkte für die Kernprozesse der Bewirtschaftung veraltet und nicht auf allfällige Erweiterungen ausgerichtet, fehlt die nötige Flexibilität und Dynamik für die Schaffung von Kollaboration, Interdis-

ziplinarität und Vernetzung. Optimale Voraussetzungen bieten hingegen Lösungen, die sich konsequent an den (künftigen) Bedürfnissen der involvierten Anspruchsgruppen – vom Mieter, über den Mitarbeiter bis hin zum Eigentümer – ausrichten. Eine Prämisse, die auch bei der Entwicklung von GARAI0 REM, dem Nachfolgeprodukt der etablierten Branchenlösung REM, zentral im Vordergrund stand. Das Ergebnis: Eine umfassende Software für die Bewirtschaftung von Immobilien, die in Aufbau, Bedienung und Fachlichkeit einzigartig ist.

**NÄHER AN DER IMMOBILIE - NÄHER AM KUNDEN.** GARAI0 REM, seit Oktober 2015 auf dem Markt, bietet als zentrales Arbeitsinstrument professionelle Immobilienbewirtschaftung mit einer neuen Software-Generation. Von Branchenexperten von Grund auf neu entwickelt und vollständig auf Open Source Technologie basierend, unterstützt GARAI0 REM die Immobilienverwalter dabei, ihre Effizienz zu steigern und gleichzeitig Betriebskosten zu optimieren. Wichtige Aspekte, wenn es darum geht, auch morgen wettbewerbsfähig zu bleiben.

Dank ihrer einzigartigen fachlichen Tiefe in Kombination mit technischer Exzellenz bietet GARAI0 REM besonders durchdachte Unterstützung bei Routineprozessen. Ein absolutes Novum



sind Visualisierungen, welche umfangreiche Informationen für den Immobilienbewirtschafter übersichtlich, klar und in Echtzeit auf den Punkt bringen. Die Funktionen von GARAI0 REM decken sämtliche Prozesse der professionellen Immobilienbewirtschaftung ab – vom Rechnungswesen über Bewirtschaftung, Stockwerkeigentum, Kostenmiete, Auftragswesen, Inkasso/Exkasso bis hin zum Reporting. Damit differenziert sich GARAI0 REM auch auf der Anwenderseite als ideale Unterstützung im Berufsalltag und schafft einen entscheidenden Mehrwert: Motivierte Mit-

arbeiter nämlich, die den Unterschied machen für den Markterfolg.

► **WEITERE INFORMATIONEN**  
GARAI0 AG  
Laupenstrasse 45  
Postfach  
3001 Bern  
Telefon +41 58 310 70 00  
gario-rem@gario.com  
www.gario-rem.ch



# e-mmob8.5 - Die zeitgemässe Dimension in der Liegenschaftsverwaltung



► **Vor einigen Jahren revolutionierten die Banken mit dem E-Banking das Bankgeschäft. Der Kunde konnte seine Zahlungen von zu Hause aus und ausserhalb der Schalterstunden selber erledigen. Was damals als Revolution galt, ist heute zum Standard geworden. Sämtliche Banktransaktionen können heute online ausgeführt werden. Sogar der massiv gesteigerten Mobilität durch Smartphones und Tablets wird heute Rechnung getragen. Das Bankgeschäft ist endgültig mobil geworden.**

Mit den aktuell verfügbaren Softwarelösungen wurde die Verwaltung von Liegenschaften automatisiert. Die Verwaltung kann die administrativen Aufgaben der ihr anvertrauten Verwaltungsmandate weitgehend automatisch bearbeiten. Die Buchhaltungsabschlüsse werden aber auch heute noch in den meisten Fällen in Papierform dem Eigentümer ausgehändigt. Laufende Anfragen der Eigentümer werden in manuellen Prozessen bearbeitet und beantwortet. Dieses Vorgehen benötigt einen hohen Aufwand der beteiligten Mitarbeiter und kann die tägliche Arbeitsbelastung massiv erhöhen.

Bei der Stockwerkeigentümergeinschaft wird die Liegenschaftsverwaltung sogar in einen Druckereibetrieb

umgewandelt. Jeder einzelne Stockwerkeigentümer erhält einmal pro Jahr den Buchhaltungsabschluss, die Nebenkostenabrechnung, die Budgetaufstellung und viele andere Dokumente üblicherweise per Post zugestellt. Für die Erstellung der Dokumente wird viel Papier bedruckt, ohne dass diese Kosten für das Erstellen der Abschlüsse berücksichtigt werden. Die gleiche Problematik treffen wir auch bei Wohnbaugenossenschaften und Mietliegenschaften an.

Die Firma TSAB Thurnherr SA will, als Entwickler der bekannten Software **i\_mmob8.5** ([www.immob8-5.ch](http://www.immob8-5.ch)), eine zeitgemässe Lösung für ihre Kundschaft anbieten. Aus diesem Grund haben wir eine Entwicklungsabteilung für WEB-Anwendungen in unsere bestehende Firmenorganisation integriert.

Die beteiligten Software-Ingenieure und WEB-Spezialisten haben das **e-mmob8.5-Portal** entwickelt und werden am 29. April 2016 in Yverdon für die Westschweiz und am 3. Juni 2016 in Olten für die deutschsprachige Schweiz die neuen Möglichkeiten unseren Anwendern von **i\_mmob8.5** vorstellen.

Eigentümer, Stockwerkeigentümer sowie Hauswarte der Liegenschaftsverwaltung können mit ihrem Mobil-Gerät

auf die für sie definierten Daten zugreifen. Es spielt dabei keine Rolle welches Gerät oder Betriebssystem verwendet wird, sowohl Android, iOS, MacOS und Windows wird durch die konsequente Webprogrammierung unterstützt. Dank aktuellsten Technologien wird der Zugriff auf die Daten geschützt, damit wird ein nicht-autorisiertes Zugriff verhindert.

**Der Hauseigentümer** verfügt in seinem Portal über allgemeine Informationen seiner Liegenschaft(en), einen Jahresmieterspiegel, mit welchem die Auswirkung von Mietzinsänderungen auf die Jahresrechnung sofort aufgezeigt werden können sowie eine aktuelle Übersicht der Verwaltungsrechnung mit Detailinformationen und der Auflistung der einkassierten Mietzinse. Ebenfalls sind hier die laufenden Unterhaltsarbeiten, welche in einer Liegenschaft vorgenommen werden, ersichtlich. Auch in die Bilanz und Erfolgsrechnung kann der Eigentümer jederzeit Einsicht nehmen. Falls erwünscht, kann der Eigentümer direkt via Portal eine Anfrage, z. B. für die Auszahlung von verfügbaren Mitteln, an den Verwalter richten. Dank unserem Tool werden Anfragen der Eigentümer auf ein Minimum reduziert und entlasten damit die Mitarbeiter der Verwaltung, welche sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren können.

**Beim Stockwerkeigentum** kann der Verwalter sämtliche Dokumente der Gemeinschaft in einem elektronischen Ordner ablegen. Bei jeder neuen Mitteilung oder Dokumentenablage sendet das System automatisch jedem Stockwerkeigentümer ein SMS, mit welchem dieser auf die Änderung aufmerksam gemacht wird. Standardmässig sind im Stowe-Portal 5 Ablagekategorien vorgesehen, wobei diese jeweils ebenfalls für die Vorjahre zur Verfügung stehen:

- 1 Buchhaltungsabschlüsse
- 2 Nebenkostenabrechnungen
- 3 Budgetzahlen
- 4 Unterlagen Stowe-Versammlungen (Protokoll, Liste der Teilnehmer usw.)
- 5 Diverse Mitteilungen

Die Dokumente werden im PDF-Format abgelegt, sodass diese nach erfolgreicher Anmeldung des Stockwerkeigentümers angezeigt und auf Wunsch auch ausgedruckt werden können. Der Versand beschränkt sich somit, natürlich unter Berücksichtigung des jeweils gültigen Stowe-Reglements, auf einige wenige Dokumente, welche auf dem Postweg zugestellt werden müssen. Mit der Unterstützung dieses Portals wird die grosse Papierflut der Vergangenheit angehören.

In einer zweiten Phase werden wir weitere Portale für die Hauswarte, Genossenschafter, Verwalter und Handwerker entwickeln.

TSAB Thurnherr SA hat sich zum Ziel gesetzt, diese Portale allen Anwendern der **Applikation i\_mmob8.5** zur Verfügung zu stellen, egal ob die Verwaltung klein oder gross ist.

Wie bei der Standard-Applikation werden auch bei **e-mmob8.5** die Preise der Betriebsgrösse der Verwaltung angepasst. Auf Wunsch kann das Portal auch pro Kunde individualisiert werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

**SOFTWAREHERSTELLER:**

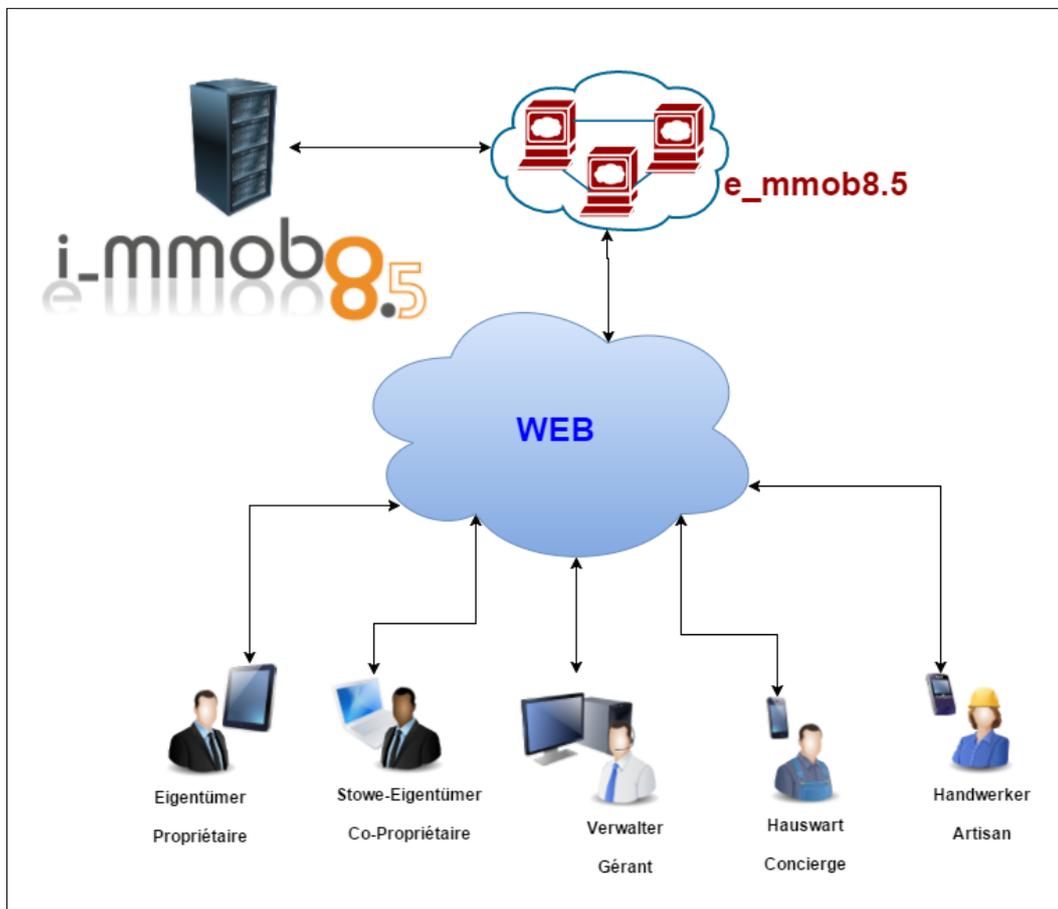


TSAB Thurnherr SA  
Morgenstrasse 121  
3018 Bern  
info@thurnherr.ch

**IMPLEMENTIERUNGSPARTNER  
ZÜRICH / OSTSCHWEIZ:**



B-ITS AG  
Postfach 34  
8280 Kreuzlingen 3  
info@b-its.ch



## Die neue Ausgabe des Real Estate Software Guide in der Swiss Edition 2016 ist soeben erschienen.

► **Dieser einzigartige Marktüberblick dient als Orientierungshilfe im vielfältigen Markt von Softwarelösungen der Immobilien- und Bauwirtschaft. Der Real Estate Software Guide unterstützt Entscheidungsträger, Projektteams und Berater aus der Immobilienwirtschaft, der Bauwirtschaft und der Informatik, die sich mit der Evaluation, Beschaffung und Einführung von Softwarelösungen befassen. Der Real Estate Software Guide ergänzt als einzigartige CH-Marktübersicht die Aus- und Weiterbildung in der Immobilien und Bauwirtschaft.**

75 Softwarelösungen werden mit ihren Herstellern, Vertriebs- und Einführungspartnern standardisiert und übersichtlich in neun Produktkategorien abgebildet: Portfolio Management, CAD, Bau und Baumanagement, CAFM, Kaufmännisches Gebäude Management, ERP, CRM/ Makler, Gebäude-technik und Services.

Der Hauptteil umfasst Angaben zu Software Produkten wie Kontakt, Anzahl Kunden und Anwendersegmente, Funktionalitäten und die Unterstützung des Immobilien-Lebenszyklus. Verfügbarkeit, Betriebsmodelle,

Cloud, App und Lizenzen runden die Produktinformationen ab.

Im fachlichen Sonderteil «Valuation» kommen zahlreiche namhafte Experten mit Gastbeiträgen zu Wort. Mit spannenden Beiträgen zum Thema Bewertung und Wertermittlung werden sowohl nationale als auch internationale Perspektiven eingenommen. Die Gastautoren beleuchten ihre unterschiedlichen Rollen in der Bewertung (Investoren, Portfolio Manager, Bewerter, Finanzierer, Berater, Berufsverbände, Bildung & Lehre sowie Softwareanbieter). Zusätzlich werden 15 Softwarelösungen in der Produktkategorie Portfolio Management auf je zwei Seiten mit umfassender Abbildung ihrer Funktionalitäten vertieft.

Im Abschnitt Prozesse und Softwarelösungen werden die Produkte mit ihrer spezifischen Prozessunterstützung abgebildet (gemäss ProLeMo, Copyright 2012 CRB).

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
conrealis ag  
Uetlibergstrasse 20  
CH-8045 Zürich  
www.resg.ch  
klaus.treff@conrealis.ch



# WebINKASSO

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



**HALTBAR BIS  
1.1.2017?**

## Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

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



© www.mss.li



## 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 mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2.5% MWST

## Immobilienvermarktung der neuen Art: Objektbesichtigung in Virtual Reality

► **Die Technologie für Virtual Reality (VR) – die computerbasierte visuell erfahrbare Wirklichkeit als Simulation – drängt immer mehr in die Immobilienbranche. Mit gutem Grund. Denn damit lassen sich Bauprojekte erlebbar machen, die es in der Realität noch nicht gibt.**

VR ermöglicht einen virtuellen Rundgang durch Häuser und Wohnungen, bevor sie gebaut sind. Wer die Virtual-Reality-Brille aufsetzt, hat das Gefühl, er stehe tatsächlich in einer Wohnung, die sein zukünftiges Heim werden könnte. Dank der zielgruppenorientierten Möblierung und Ausstattung fühlen sich potenzielle Interessenten schneller mit den virtuellen Räumlichkeiten vertraut und können sich so direkt in ihr neues Zuhause hineinversetzen.

Die auf 3D-Visualisierungen spezialisierte Firma DesignRaum GmbH in Winterthur treibt diese Technologie schweizweit führend voran. Dabei soll für den Benutzer immer der Fokus auf Einfachheit der Anwendung liegen. Um diese «stereoskopisch» erstellten, virtuellen Rundgänge zu besichtigen, muss auf den Abspiegelgeräten nichts installiert werden. Keine App, keine Plug-ins, nichts. Einfach den Browser starten, die Internetadresse eingeben, die 3D-Brille aufsetzen – fertig! Die virtuelle Wohnungsbesichtigung mit einer 3D-Brille, per Computer, iPad oder Smartphone ist barrierefrei und jederzeit überall möglich. So erlebt der potenzielle Käufer oder Mieter sein zukünftiges Wohngefühl hautnah. Bei Bedarf können Musik und Soundeffekte das Erlebnis noch intensivieren.

**WICHTIGE ENTSCHEIDUNGSHILFE FÜR INTERESSENTEN.** Immobilienvermarkter wissen: Nicht alle Interessenten sind in der Lage, in ihrer Vorstellungskraft zweidimensionale Baupläne in Räume umzusetzen. Potenzielle Kunden zögern, wenn sie ihre Wohnung oder ihren Gewerberaum nicht schon früh emotional erleben können. Zu Beginn eines Bauprojektes können jedoch meist noch keine Musterräume gezeigt werden. Die Vorstellungskraft, wie sie Architekten und Vermarkter täglich aufbringen, ist nicht die Sache branchenfremder Laien. Genau hier setzt VR an. Klar visualisierte Rundgänge mit Tiefenwirkung geben einen realistischen Eindruck über das, was als Endprodukt erwartet werden kann. Die Bilder sprechen eine klare Sprache und es entstehen weniger Missverständnisse.

**INTERVIEW  
IMPLENIA, FLORIAN KLARER –  
PROJEKTENTWICKLUNG**  
Was hat Sie dazu bewogen, mit DesignRaum eine «Virtual Reality»-Panoramatur für das Projekt Rivus zu realisieren?

Der Hauptvorteil einer VR-Tour ist, dass der Detaillierungsgrad eines Projektes bereits vor Baubeginn sehr präzise wiedergegeben wird. Es gibt potenzielle Käufer, die aufgrund von Plänen Mühe haben, sich das Objekt vorzustellen – mit VR wird den potenziellen Käufer eine Möglichkeit geboten, ihr Wunschobjekt in der Planungsphase «real» wahrzunehmen.

Wir können unsere Zielgruppe mit dieser Technologie nicht nur informieren, sondern emotional involvieren, ihnen ein Raum-Erlebnis vermitteln, das langhaft bleibt. Durch diese neue Art der Präsentation erhält der Kunde grössere Sicherheit, dass er wirklich in ein Objekt nach seinen Wünschen und Bedürfnissen investiert. Ein Vorteil für uns ist zudem, dass wir aus der Panoramatur jederzeit auch einzelne Bilder für die Vermarktung – zum Beispiel für eine Broschüre – herauslösen können.

**Sie waren mit dem neuen Tool an der ImmoMesse in St. Gallen. Wie haben Ihre Interessenten auf den virtuellen Rundgang reagiert?**

Während der ganzen Messe war das allgemeine Interesse sehr gross, die Besucher haben Wartezeiten in Kauf genommen, um das Projekt Rivus in VR zu erleben. Für eine Messe ist dieses Tool hervorragend geeignet, da Interessenten durch VR an den Stand finden und somit auf das Vermarktungsprojekt aufmerksam werden. Ergänzt mit einem grossen Bildschirm wird die Virtualisierung allen Standbesuchern zugänglich gemacht.

**Wo sehen Sie zusätzliche Chancen in der Vermarktung mit dieser VR-Technologie?**

Durch den hohen Detaillierungsgrad und den virtuellen Gang durch die Wohnungen können Verkaufsobjekte den Interessenten bereits sehr frühzeitig vorgestellt werden und somit für eine Entscheidung unterstützend wirken, was eine Vermarktung ab Plan vereinfacht.

Der erste Teil des Vermarktungsprozesses, in welchem der Baustart noch nicht erfolgt ist, könnte sich durch VR beschleunigen, was sich wiederum positiv auf den Zeitpunkt des Baustarts auswirken kann.

Zudem zeigen wir potenziellen Käufern mit dieser innovativen Technologie, dass wir ihm eine transparente Entscheidungshilfe anbieten, die für ihn Mehrwert und Vertrauen ins Projekt schafft. Eine Grundvoraussetzung, damit aus Interessenten Kunden werden.

**INTERVIEW  
CHRISTIAN HUNGERBÜHLER, DESIGNRAUM**  
Wie sind Sie zur Lösung der 360°-Panoramatur mit Virtual Reality gekommen?  
Seit ungefähr zehn Jahren realisieren wir 360°-Panoramas in 2D. Und vor

ca. zwei Jahren begannen wir mit der Entwicklung der 3D-Stereoskopie mit VR-Brille, nicht zuletzt angestossen durch das Bedürfnis von Immobilienvermarktern, ihre Objekte so früh wie möglich und doch so realitätsnah wie möglich zu zeigen. Seit 2015 ist unsere Lösung verfügbar und beginnt sich rasch durchzusetzen.

**Was ist der Vorteil einer VR-Panoramatur für den Interessenten?**

Mit der VR-Brille steht der Interessent sozusagen mitten im Raum, er sieht die Architektur, die Farben, die Ausstattung, die Einrichtung mit in Frage kommenden Möbeln etc. Das bedeutet eine wesentliche Entscheidungshilfe.

**Aber wie ist gewährleistet, dass der Interessent das sieht, was seinen Bedürfnissen entspricht?**

Vor der Realisierung einer VR-Panoramatur wird die Zielgruppe des Immobilienprojektes definiert. Welche Ansprüche sind zu erfüllen? In welcher Grösse und Preislage sind die Wohnungen geplant? Die virtuelle Einrichtung einer Familienwohnung sieht natürlich anders aus als bei einer Wohnung für Singles oder DINKS.

**Wie anspruchsvoll ist die Technologie für den Anwender?**

Da unsere Lösung webbasiert ist, braucht der Anwender keine Software zu installieren und damit auch keine

allfälligen Updates bei Weiterentwicklungen.

Zudem ist unsere Lösung auch mit einem kompatiblen Handy und einer kleinen, anschliessbaren VR-Brille nutzbar. Bereits heute erhalten Käufer des Samsung S7 kostenlos eine VR-Gear Brille von Oculus dazu.

**Wie sehen Sie die Zukunft der VR-Panorama-Technologie?**

Sie wird sich mit Sicherheit immer mehr durchsetzen. Nicht nur im Game-Bereich wie heute schon, sondern auch in zahlreichen weiteren Dienstleistungssparten. VR ist ein überzeugungsstarkes Dialog-Instrument zwischen einem Anbieter und seinen Kunden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
**Aller Anfang ist leicht: Bestellen Sie jetzt eine von 20 Gratis-VR-Brillen für Ihre zukünftige Panoramatur. First come, first served – über**

DesignRaum GmbH  
Untere Vogelsangstrasse 7  
8400 Winterthur  
+41 52 203 26 70  
info@designraum.ch  
www.designraum.ch

Projektlink: [www.rivus-sg.ch](http://www.rivus-sg.ch)  
360° VR-Panoramen:  
[www.rivus.designraum.ch/attika](http://www.rivus.designraum.ch/attika)  
[www.rivus.designraum.ch/3og](http://www.rivus.designraum.ch/3og)



A-H

▶ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

**\_GTSM\_Maggingen AG\_**  
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung  
 Grosssäckerstrasse 27  
 8105 Regensdorf  
 Tel. 044 461 11 30  
 Fax. 044 461 12 48  
 info@gtsm.ch  
 www.gtsm.ch

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

**ISS KANAL SERVICES**

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



**ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber

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

**Werterhalt durch offene Rohre**

▶ BAUMPFLEGE



**baumART**  
 Pflege und Diagnose  
 für den Baum

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

**Baumart 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

**JOMOS**

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

Hauptsitz:  
 Sagmattstrasse 5  
 4710 Balsthal  
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER

**VELUX®**

**VELUX SCHWEIZ AG**  
 Industriestrasse 7  
 4632 Trimbach  
 062 289 44 44 Geschäftskunden  
 062 289 44 45 Privatkunden  
 062 289 44 04 Fax  
 info@velux.ch  
 www.velux.ch

▶ DIGITALISIERUNG

**Schwyter  
 Digital**

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

Schwyter Digital GmbH  
 Heinz M. Schwyter  
 Sandplatte 4  
 8488 Turbenthal  
 +41 79 433 95 34  
 info@schwyterdigital.ch  
 www.schwyterdigital.ch

▶ ELEKTROKONTROLLEN



**Sicherheit.**

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

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 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

**Airmax Swiss**

Heizsystemreinigung & Energietechnik

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

**WEISS D. WEISS AG**  
 Wassertechnik

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



**LT  
 BODENHEIZUNG**

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

**INNENSANIEREN STATT HERAUSREISSEN!**

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



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

**Naef GROUP  
 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

**FLEXO**  
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
 für Ihren Garten**



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

▶ HAUSTECHNIK

**domotec**

**DOMOTEC AG**  
 Wärmepumpen, Heizkessel für Gas oder  
 Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen,  
 Kaminsysteme, 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 SCOUT 24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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



Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM



Software für das Immobilien- und Risikomanagement

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

IMMOBILIENSFTWARE



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**  
DIGITAL REAL ESTATE

**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

**GARAIO REM**  
NÄHER AN DER IMMOBILIE

**www.garaio-rem.ch**

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

**IMMOMIG**

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch  
0840 079 089 | Sursee  
www.immomigsa.ch

**InterDialog**  
SOFTWARE AG

Software für Facility Management und Liegenschaftenverwaltung

- ID-IMMO
- FM ServiceDesk
- conjectFM

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

**MOR Informatik AG**

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

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

**Quorum**  
Software

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

**i\_mmob 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@wwimmo.ch  
www.wwimmo.ch

INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohrrennsanierung 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

LEITUNGSSANIERUNG



Die Nr. 1 für Rohrrennsanierungen von Trinkwasserleitungen

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

# Promotec

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

▶ **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

**SPR Schweiz**  
 Verband Schimmelpilz- und  
 Raumgiftsanierung  
 Eifenstrasse 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  
 info@buerliag.com  
 www.buerliag.com

▶ **GTSM\_Magglingen AG**

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

▶ **TREPPEN-HANDLÄUFE**

▶ **WASSERSCHADENSANIERUNG BAUTROCKNUNG**



**Trocknen, Entfeuchten, Schützen**

**LUNOR, G. KULL AG**  
**Entfeuchtungs-Systeme**

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

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

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

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

# Trockkag

Wänn's ums Trockne facht!

- **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**  
 Blumenaustr. 4  
 9410 Heiden  
 T 071 891 39 39  
 F 071 891 49 32  
 info@fitness-partner.ch  
 www.fitness-partner.ch

# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

### Ressort Finanzen:

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

### Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

### Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Batteday 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 100, 7001 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, Brunastrasse 39, 8002 Zürich,  
T 043 817 63 23, welcome@smk.ch,  
www.smk.ch

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### Exekutivrat

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

### Swiss Real Estate Forum

19.-21.1.17 Pontresina

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

12.05.16 Frühstück  
24.05.16 Golfturnier  
25.08.16 Partnerfirmenanlass  
21.09.16 Generalversammlung  
10.11.16 Frühstück

### Basel

10.05.16 Generalversammlung  
02.12.16 Niggi-Näggi

### Bern

19.05.16 Frühjahresanlass  
15.09.16 Generalversammlung  
2.-3.11.16 Immobilienstage Lenk

### Graubünden

19.05.16 Generalversammlung

### Ostschweiz

02.05.16 Generalversammlung

### Romandie

28.04.16 Déjeuner des membres à Genève  
11.05.16 Assemblée Générale SVIT Romandie  
12.05.16 Déjeuner des membres à Lausanne  
26.05.16 Déjeuner des membres à Genève  
27.05.16 SVIT Plenum 2016 à Lausanne  
02.06.16 Déjeuner des membres à Lausanne  
30.06.16 Déjeuner des membres à Genève

### Solothurn

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

### Ticino

02.06.16 Assemblea Generale San Bernardino

### Zentralschweiz

20.05.16 Generalversammlung  
23.06.16 Business-Lunch  
06.01.17 Neujahrs-Apéro

### Zürich

21.04.16 Stehlunch  
12.05.16 Stehlunch

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

10.05.16 43. Lunchgespräch  
19.05.16 Generalversammlung

### Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

27.04.16 Assessment Bern  
04.05.16 Generalversammlung, Würth Haus Rorschach  
19.05.16 Erfa St. Gallen  
22.09.16 Valuation Congress, KK Thun  
05.10.16 Erfa Zürich  
20.10.16 Erfa Solothurn  
27.10.16 Erfa Basel  
28.10.16 Assessment Bern

### SVIT FM Schweiz

31.05.16 FM-Day, Horgen  
21.09.16 Generalversammlung

### Fachkammer STWE SVIT

21.04.16 Generalversammlung



# immobilia

ISSN 2297-2374

## ERSCHEINUNGSWEISE

monatlich, 12x pro Jahr

## ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER

68 CHF (inkl. MWST)

## EINZELPREIS

6 CHF (inkl. MWST)

## AUFLAGEZAHL

Beglaubigte Auflage: 3033 (WEMF 2015)

Gedruckte Auflage: 4000

## VERLAG

SVIT Verlag AG  
Puls 5, Giessereistrasse 18  
8005 Zürich  
Telefon 044 434 78 88  
Telefax 044 434 78 99  
[www.svit.ch](http://www.svit.ch) / [info@svit.ch](mailto: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](http://www.edruck.ch), [info@edruck.ch](mailto: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](mailto:info@wincons.ch)  
[www.wincons.ch](http://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.



TANCK



### \*BIRGIT TANCK

Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



# GEMEINSAM VORSPRUNG GESTALTEN

Gebäude sind feste Bestandteile unseres täglichen Lebens. Sie sind Ausdruck einer Kultur. Und die Vision einer Zukunft. Einer Zukunft, die den Menschen und seinen Lebensraum in den Mittelpunkt stellt. Gebäude zu gestalten erfordert Verständnis – der Menschen, die sie entwickeln. Und der Menschen, für die sie gedacht sind. Eine Aufgabe, der wir uns mit Leidenschaft widmen. Und die wir in jedem Projekt aufs Neue leben. Jeden Tag.



Wäschetrocknung SECOMAT



Luftentfeuchtung in Keller- und Arbeitsräumen



Mobiles Klimagerät



# Krüger + Co. AG

## Wir optimieren Ihr Klima.

Ihre eigenen vier Wände sind uns heilig. Mit innovativen Produkten und Dienstleistungen unterstützen wir Sie, dass bei Ihnen zu Hause ein möglichst angenehmes Klima herrscht. Interessiert?

Krüger hat für jedes Klima die optimale Lösung, sei es beim Entfeuchten, Heizen, Kühlen oder Sanieren. Damit Ihr Klima optimiert ist.

**Krüger + Co. AG** / 9113 Degersheim / T 0848 370 370 / [info@krueger.ch](mailto:info@krueger.ch) / [www.krueger.ch](http://www.krueger.ch)

**KAUFEN**

**SERVICE**

entfeuchten  
heizen  
kühlen  
sanieren