

immobilia



ARNO KNEUBÜHLER

ÜBER GEWERBEIMMOBILIEN – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Bundesrat sieht Handlungsbedarf bei energetischen Sanierung	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Erreichbarkeit von Immobilien wird immer wichtiger	20
BAU & HAUS. Solararchitektur kann auch schön sein	44

ANGEBOT VERHINDERT WOHNUNGSNOT



URS GRIBI
«Die Entspannung am Mietwohnungsmarkt wird durch ein steigendes Angebot getrieben, nicht durch Regulierung.»

• Am Markt für Mietwohnungen bestätigt sich die Trendwende von Angebot und Preisen. Selbst in den grossen Ballungszentren der Schweiz. Ein Indiz dafür ist der Online-Wohnungsindex OWI für das Winterhalbjahr 2015/16, den der SVIT und das Swiss Real Estate Institute am kommenden 27. Mai publik machen. So viel vorweg: Die Insertionszeiten für Mietwohnungen haben sich schweizweit und in den meisten der zwölf im Detail untersuchten Städte verlängert. Das Angebot an freien Wohnungen ist so gross und so reichhaltig wie seit Jahren nicht mehr.

Wer die Entspannung der Preise der strengeren Regulierung, namentlich der Formularpflicht in den aufgeheizten Wohnkantonen Zürich, Genf, Waadt oder Zug zuschreibt, liegt daneben. Interessant ist, dass das Angebot in beispielsweise in Genf sinkt, obwohl die Preise in der Region über die vergangenen Jahre am stärksten anstiegen. Das ist ein Paradoxon, das im investitionsfeindlichen Klima begründet ist. Starre Markteingriffe und praxisfremde Regulierung schützen die Mieter nicht, sie schaden ihnen mittel- und langfristig.

Es gibt einen einzigen nachhaltigen Weg, die angebliche Mietpreissteigerung zu bändigen: ein grösseres Angebot. Man kann die Macht des Marktes zwar verteufeln. Aber man kann seine Mechanismen nicht ignorieren – mindestens solange der Wohnungsmarkt nicht komplett in staatlicher Hand ist. Darum wehrt sich der SVIT gegen die Formularpflicht und weitere Eingriffe in den noch funktionierenden Mietwohnungsmarkt.

Ihr Urs Gribi •



Hocheffiziente Absorber-Beschichtung eines Weishaupt Solarkollektors

Die Kunst der Nachhaltigkeit

Weishaupt Solarkollektoren sammeln selbst diffuses Licht ein und sind damit elementarer Bestandteil einer nachhaltigen Wärmeenergiegewinnung. 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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Arno Kneubühler,
CEO der Procimmo SA
(Bild: Urs Bigler)

FOKUS

04 «WIR SIND EIN DISCOUNTER»
Wer erfolgreich in Gewerbe- und Industrieliegenschaften investieren will, muss Marktkenntnis, Netzwerk und bauliches Fachwissen mitbringen, sagt Arno Kneubühler.

IMMOBILIENPOLITIK

10 WERKELN AN DER MIETWOHNUNG
Der Bundesrat sieht Handlungsbedarf bei der energetischen Gebäudesanierung im Mietwohnungsbereich, schreckt aber vor den Nebenwirkungen der Eingriffe zurück.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 SHARING ECONOMY IM GESUNDHEITSWESEN**
Der aktuelle CS-Immobilienmarktbericht rückt Gesundheitsimmobilien ins Rampenlicht. Denn sie versprechen gute Renditen.
- 17 IM TIEFENRAUSCH**
Ein Rundblick über Tunnelprojekte, die teilweise noch im Konzeptstadium feststecken.
- 20 IMMOBILIEN BEDINGEN MOBILITÄT**
Die Erreichbarkeit wird als Standortfaktor immer bedeutsamer. Wüest & Partner hat die Folgen in einer Studie zusammengefasst.
- 22 IMMOBILIENSTANDORT FLUGHAFEN**
Die Projektentwicklungen im Non-Aviation-Sektor, so genannte «Airport Cities», dienen Flughafenbetreibern als neues Geschäftsmodell.
- 24 DATEN SIND DAS GOLD VON MORGEN**
Am Real Estate Symposium, das Anfang April in Baden stattfand, drehte sich alles um die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft.
- 26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 34 REGELWUT IM IMMOBILIENBEREICH**
In Deutschland soll das Mietrecht erneut geändert werden soll. Daran üben die Verbände zum Teil scharfe Kritik.
- 37 GEBÄUDESTANDARDS IN DER PRAXIS**
Gemäss einer BFE-Studie stimmt der tatsächliche Energieverbrauch von Gebäuden nur teilweise mit den Planungswerten überein.
- 39 DIE MÄRKTE FUNKTIONIEREN**
Nach dem CSL-Immobilienmarktbericht sind im Büromarkt weiterhin kreative Vermarktungsstrategien und hohe Objektqualitäten gefragt.

IMMOBILIENRECHT

40 BUNDEGERICHTSENTSCHEIDE: KAUF BRICHT MIETE
Das Bundesgericht hat entschieden, dass ein Mietvertrag mit dem Baurecht endet. Im zweiten Fall geht es um die Videoüberwachung einer Mietliegenschaft.

MANAGEMENT

42 FAIRE LÖHNE
Damit die Immobilienunternehmen ihre Mitarbeiter marktgerecht entlohnen, führen Klinger Consultants eine Lohnumfrage durch.

BAU & HAUS

- 44 ÄSTHETISCHE SOLARARCHITEKTUR**
Solaranlagen an Gebäude sind immer noch mit Vorbehalten behaftet. Zu Unrecht, wie unsere Beispiele zeigen.
- 46 PERSPEKTIVEN IM HOLZBAU**
Holzbauten sind mit einem Marktanteil von 15% ein Nischenprodukt. Dabei kostet Bauen mit Holz nicht mehr und bietet dazu noch weitere Vorteile.
- 48 EIN TOOL FÜR ENERGIE UND KOSTEN**
Cloud-Software bietet viele Funktionen für das Energiemanagement. Zudem lassen sich damit die Energiekosten senken.
- 50 «GREEN-BIM» ZERTIFIZIERT**
Hinter der Abkürzung BIM verbirgt sich das sogenannte «Building Information Modeling». BIM ist eine neue Methode zur Digitalisierung der Wertschöpfungskette in der Bauwirtschaft.

IMMOBILIENBERUF

- 56 BEGEGHEN UND BEOBACHTEN**
Wie Bewirtschaftungsprofis Baumängel rechtzeitig erkennen, vermittelt eine Weiterbildungsreihe an der Swiss Real Estate School.
- 58 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 61 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 64 ERFA-AUSTAUSCH: BUCH- ODER MARKTWERT?**
- 65 «EINE NEUAUFLAGE DES BUCHES WAR UNABDINGBAR»**
Interview mit den beiden Autoren Hans-Rudolf Schalcher und Frank Wadenpohl
- 68 KAMMER LANCIERT RECHTSBERATUNG**
Die Mitglieder der STWE-Kammer haben künftig eine Erstberatung in Rechtsfragen zur Verfügung. Dies wurde an der GV Mitte April beschlossen.

MARKTPLATZ

- 63 STELLENMARKT**
- 70 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 78 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 81 ADRESSEN & TERMINE**
- 82 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• ZITIERT



„Bereits 2015 waren es nur noch 70 000 Zuwanderer, im Vergleich zu 76 000 im Jahr 2014. Diese Zahl dürfte 2016 weiter zurückgehen und damit die Nachfrage auf dem Mietwohnungsmarkt stärker reduzieren als im Vorjahr.“

FREDY HASENMAILE

Managing Direktor bei der Credit Suisse, über die sinkende Nachfrage auf dem Mietwohnungsmarkt.



**Bestellung
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:
nur CHF 68.00**

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



«WIR SIND EIN DISCOUNTER»

Wer erfolgreich in Gewerbe- und Industrieliegenschaften investieren will, muss Marktkenntnis, Netzwerk und bauliches Fachwissen mitbringen. Sonst wird die Aussicht auf überdurchschnittliche Renditen zur Fata Morgana.

IVO CATHOMEN* ●

– Investoren schwärmen von überdurchschnittlichen Renditen auf Spezialimmobilien. Sind diese tatsächlich so traumhaft?

– Das Spektrum der Spezialimmobilien oder Immobiliennischen ist sehr gross – von industriellen Produktionsanlagen über Gewerbeparks, Datacenter und Logistikimmobilien bis hin zu Parkhäusern, Hotels und Infrastrukturobjekten. Man kann das Renditeniveau dieser Segmente nicht generalisieren. Was Indus-

» Wir sehen Leerstände vor allem als Chance, nicht als Risiko.«

trie- und Gewerbeliegenschaften – unser Haupttätigkeitsfeld – betrifft, liegt es meiner Meinung nach deutlich über den klassischen Segmenten Wohnen und Büro. Für uns sind Akquisitionen von Gewerbe- und Industrieimmobilien in peripheren Lagen mit einer Bruttorendite ab 7% interessant.

– Was sind die Gründe der höheren Renditen?

– Das kann je nach Objekt an der eher tiefen Liquidität des Marktes liegen, der

Trockag
Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  



geringen Zahl potenzieller Käufer oder auch am etwas höheren Aufwand. Das Risiko gilt auch als höher und soll über die Rendite vergütet werden.

„Wir zielen auf Lagen an wichtigen Verkehrsachsen ab.“

– Gibt es auch höhere Risiken, beispielsweise wegen höherer Leerstände?

– Das Risiko ist im Vergleich zu Wohnliegenschaften zwar grösser. Im Bereich Wohnen sprechen wir aber dafür auch von wesentlich tieferen Bruttorenditen. In den peripheren Lagen dürften es für Wohnimmobilien etwa 4% bis 4,5% sein. Das erhöhte Risiko schlägt sich beim Kauf bereits im Preis nieder. In unseren Be-

rechnungen gehen wir allgemein von rund 8% Leerstand aus. Ein weiterer Risikofaktor sind Altlasten. Wir klären mögliche Belastungen vor dem Kauf konsequent durch Befragungen bzw. Analysen und historische Erfahrungswerte ab. Im Zweifelsfall lassen wir die Finger von einer Investition.

– Produktionsflächen sind hierzulande meist im Eigentum der Nutzer.

Ist die Schweiz ein Sonderfall?

– Wir sehen eine Entwicklung weg von unternehmenseigenen Produktionsflächen. Dieser Trend geht von amerikanischen dominierten Unternehmen aus und erfasst zunehmend auch traditionelle Schweizer Firmen. Sie wollen ihr Kapital ins Kerngeschäft und nicht in Liegenschaften investieren. Solche Transaktionen sind unter dem Begriff «Sale and lease back» bekannt. Wir beobachten jedoch auch, dass Flächen häufig erst veräussert werden, wenn die ansässige Produktion aufgegeben wird.

– Der Markt zieht angesichts des allgemeinen Anlagedrucks die Aufmerk-

samkeit der Investoren auf sich. Gibt es besondere Hürden für einen Einstieg?

– Die Zahl der Investoren in den erwähnten Nischenmärkten ist noch überschaubar. Man braucht ein gutes Netzwerk und Spezialwissen. Als Investor müssen wir die Liegenschaft nach baulichen und ökonomischen Kriterien beurteilen können, aber auch die Aktivitäten der derzeitigen und potenziellen Nutzer verstehen. Beim Investitionsentscheid geht es vor allem um die Frage, ob die Liegenschaft auch anderweitig genutzt werden kann. Es braucht somit neben Immobilienwissen ein breites Verständnis über Produktionsprozesse in Gewerbe, Industrie und Logistik. Das hört sich zwar etwas banal an, ist aber absolut entscheidend.

– Wo ziehen Sie bei den Investitionen die Grenze?

– Es gibt Immobilien, die wie Maschinen gebaut sind. Wenn das Unternehmen auszieht, verliert die Liegenschaft ihren Wert, weil sie hoch spezifisch ist und nicht für andere Zwecke genutzt werden kann. Für



● **BIOGRAPHIE**

ARNO KNEUBÜHLER

(*1979) ist CEO der Procimmo SA, Lausanne, und Leiter der Niederlassung Zürich. Er besitzt einen Hochschulabschluss in Wirtschaft und ist seit 2013 Partner und Mitglied der Geschäftsleitung. Davor war er mehrere Jahre für Aldi Suisse tätig. Die Procimmo SA ist eine Vermögensverwalterin für kollektive Immobilienanlagen mit Sitz in Le Mont-sur-Lausanne. Sie hält aktuell einen auf fünf Fonds verteilten Immobilienbestand von rund 1,7 Mrd. CHF. ●

uns kommen jedoch eher Objekte in Frage, die flexibel sind, bei denen z. B. Zwischenwände entfernt oder hinzugefügt werden können, bei denen die Böden einer gewissen Belastung standhalten oder bei denen eine Rampe angebaut werden kann, um dem Mieter die Zufahrt zu vereinfachen. Es handelt sich also um Liegenschaften, die andere Nutzungen ermöglichen und die zonenkonform sind.

– Haben Sie bei Investitionen jeweils bereits potenzielle Mieter im Sinn?

– In der Regel versuchen wir beim Kauf einer Liegenschaft, die Mieter zu behalten. Wir überlegen uns jedoch bereits vorgängig, welche Zielgruppe wir für die Leerstände angehen. Bestehende oder potenzielle Mieter, insbesondere KMU, kommen teilweise mit dem Wunsch auf uns zu, sich zu verändern. Oder wir wachsen mit unseren Mietern. So gehört beispielsweise eine Bierbrauerei zu unseren Mietern, die mit 115 Quadratmetern begonnen hat. Inzwischen ist sie auf über 1000 Quadratmeter gewachsen und braucht noch mehr Platz.

– Ist Neubau also auch ein Thema?

– Das ist von Fonds zu Fonds verschieden. Mit unserem Anlagefonds «Streetbox» realisieren wir beispielsweise modulare, hoch standardisierte Gewerbeflächen mit durchschnittlich 50 Boxen zu jeweils rund 115 Quadratmetern. Im Schnitt mieten oder kaufen Gewerbetreibende zwei oder mehr Boxen. Für solche Flächen sehen wir eine grosse Nachfrage, nicht zuletzt, weil viele KMU günstige Arbeitsflächen ausserhalb der Städte suchen. Bei uns bezahlt man für eine solche Box rund 1000 CHF Miete pro Monat. Bis heute haben wir wohl aufgrund des tiefen Preises über 1000 Boxen an rund 20 Standorten realisiert.

– Wie ist das Verhältnis zwischen Bestandesliegenschaften und Neubau?

– Rund 80% entfallen auf Investitionen in Bestandesliegenschaften und 20% auf Eigenbau. Der hohe Anteil der Bestandesliegenschaften ist in unserer Strategie begründet, Immobilienobjekte für gewerbliche Nutzungen zu entwickeln und am Ende des Lebenszyklus einem neu-

en Zweck zuzuführen. Dabei ist es unser Ziel, den oft auch bewusst eingekauften Leerstand der Immobilien kontinuierlich zu senken – beispielsweise mit nutzerflexiblen Anpassungen.

– Umnutzen – heisst das Wohnen?

– Unser Credo ist es, eine gewerbliche und industrielle Nutzung zu erhalten. Wohnen kann eine Option sein, sie steht aber nicht im Vordergrund.

– Es fällt auf, dass Sie auch regelmässig Liegenschaften verkaufen. Warum?

– Verkäufe bieten uns die Möglichkeit, die Wertsteigerung zu realisieren und das Kapital wiederum in Entwicklungsliegenschaften zu investieren. Mit dieser Strategie sind wir in der Lage, eine überdurchschnittliche Dividende auszusütten, die für den Investor steuerbefreit ist, weil es sich bei unseren Fonds um Direktanlagen in Immobilien handelt.

– Aber das Potenzial neuer Entwicklungsobjekte ist irgendwann ausgeschöpft.

– Es gibt noch unzählige Liegenschaften in der Schweiz, aber auch in unserem

Portfolio, die unternutzt sind. Auf absehbare Zeit ist das Potenzial am Schweizer Markt erheblich. Deshalb sind wir bezüglich Umsetzung sehr zuversichtlich.

– Wer kauft Liegenschaften?

– Das können institutionelle oder private Investoren, Entwickler, KMU-Betriebe und Grossunternehmen sein. Fonds haben in der Regel lediglich einen Leverage von 33%, bzw. können nur diesen Anteil für Immobilien fremdfinanzieren. Private und andere Institutionelle können dagegen mit mehr Fremdkapital finanzieren und damit anders rechnen. Das macht unsere Verkaufsobjekte für sie sehr attraktiv.

– Ihr Mietermarkt ist eng mit dem Wirtschaftsgang verbunden.

Spüren Sie die Konjunktur?

– In wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden Kosten zwar gesenkt – entweder durch Flächenoptimierung, Umzug an einen günstigeren Standort oder Verlagerung ins Ausland. Wir können Unternehmen jedoch häufig auch in wirtschaftlichen Turbulenzen in unseren Liegenschaften halten, denn unsere Maxime lautet: Flexible Flächen und vor allem tiefe Preise.

– Sind Sie also ein Billiganbieter?

– Gewissermassen schon, aber nicht nur. Mit dem Euro-Knick hätte man einen Einbruch bei den Vermietungen erwarten müssen. Das Gegenteil ist jedoch eingetroffen. Wir haben 2015 total fast 60 000 Quadratmeter vermietet und nicht mehr Kündigungen verzeichnet als in anderen Jahren. Auch 2016 ist die Entwicklung stabil. In einem Land wie der Schweiz, in dem die unzähligen KMU das Rückgrat der Wirtschaft bilden, ist dies aber nicht verwunderlich: Denn viele von ihnen sind froh, wenn sie günstige Arbeitsflächen finden.

– Wie können Sie Ihre Kosten tief halten?

– Wir achten beispielsweise auf eine möglichst einfache Gebäudetechnik. Denn Anlagen sind heute neu und morgen alt und können so schnell teuer werden. Wir können nicht allzu spezifische Anforderungen der Mieter erfüllen. Besondere Anlagen – beispielsweise Kühlsysteme – fallen in die Zuständigkeit der Mieter. Wenn sie wieder ausziehen, nehmen sie die Anlage mit.

– Und wie sieht es mit der energetischen Effizienz der Liegenschaften aus?

– Unsere Liegenschaften gelten nicht als «Leuchtturmobjekte» mit hoher Energieeffizienz. Der Energieverbrauch fällt vor allem bei den Produktionsanlagen unserer Mieter an, viele der Nutzflächen sind dagegen nur geringfügig beheizt. Von wachsender Bedeutung sind unsere grossen Dachflächen, die wir vermehrt für die Produktion von Solarenergie an Energieversorger verpachten. Im September geht in Onnens/Bonvillars am Neuenburgersee mit über 50 000 Quadratmetern die grösste Photovoltaikanlage der Schweiz ans Netz. Diese Fläche, die rund sieben Fussballfeldern entspricht, versorgt jährlich mit 8,3 MW Leistung rund 2300 Haushalte.

» Falsche Lage, unpassende Liegenschaft, überhöhter Preis, Altlasten – die Gründe gegen eine Investition sind vielfältig.»

– Gibt es nebst Gewerbe, Industrie und Logistik weitere Segmente, in denen Sie Investitionen prüfen?

– Wir würden gerne auch in Infrastrukturobjekte investieren. Weil sich die Gemeinden aber unschlagbar günstig refinanzieren können, ist hier kein wirklicher Markt vorhanden. Ein weiterer Bereich mit Potenzial sind angesichts des steigenden Speicherbedarfs die Datacenter.

– Sind Investitionen im Ausland ein Thema?

– Bisher noch nicht. Denn es gibt in der Schweiz genügend Opportunitäten, die wir zuerst noch nutzen wollen. Da wir vor allem in peripheren Lagen der grösseren Agglomerationen präsent sind, muss man den Mikromarkt besonders gut kennen. Das braucht eine gewisse Anlaufzeit.

– Wie stellen Sie in der Schweiz die lokale Marktkennntnis sicher?

– Die Unterschiede zwischen den regionalen Märkten in der Schweiz sind enorm – das gilt insbesondere zwischen der West- und Deutschschweiz, aber auch zwischen den Stadtgebieten wie Genf, Lausanne, Yverdon und Neu-

enburg. Lausanne und Yverdon kennen wir gut. An anderen Orten arbeiten wir mit lokal verwurzelten Maklern zusammen. In der Deutschschweiz ist es ähnlich. Zürich zu kennen, heisst nicht, dass man eine Liegenschaft in Herisau professionell beurteilen kann. Dafür braucht es lokale Kompetenz.

– Wie ist die Proximo SA zu einer Spezialistin für Gewerbe- und Industrieliegenschaften geworden?

– Zwei der Gründungspartner waren selber in der Industrie tätig und begannen, nach und nach in Immobilien zu investieren. So kam ein erstes gewerbliches Portfolio zusammen. Die Idee des ersten Immobilienfonds folgte später. Er wurde 2007 gegründet und verfügt heute über rund CHF 900 Mio. Anlagevermögen.

– Und wie kommen Sie zu Ihren Investitionsobjekten?

– Wir erhalten pro Jahr rund 200 Angebote, wovon wir 50 eingehender prüfen und schliesslich rund 10 Liegenschaften kaufen. Die meisten Kaufofferten sind nicht öffentlich und werden uns über unser Netzwerk zugetragen. Wir sind zudem in der Lage, schnell zu entscheiden, und müssen nicht lange einer Finanzierung hinterher rennen. Das bringt den entscheidenden Vorteil.

– Was muss man mitbringen, um als Immobilienfondsanbieter erfolgreich zu sein?

– Es ist das Zusammenspiel zwischen Spezialisten. Es braucht in erster Linie Baufachleute, die Liegenschaften beurteilen können, und starke Vermarkter, die Abschlüsse erzielen. Darüber steht ein fundiertes Portfolio-Management. Generell braucht es aber auch sehr viel Expertise, um optimal auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Anspruchsgruppen eingehen zu können. Da sind also Menschen gefragt, die den Dialog zu Investoren, Mietern, Maklern, Verwaltungen, Behörden, Aufsichtsgremien, Banken, Medien und anderen Instanzen pflegen. Das Team macht den Unterschied. ●



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



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

Werkeln an der Mietwohnung

Der Bundesrat sieht Handlungsbedarf bei der energetischen Gebäudesanierung im Mietwohnungsbereich, schreckt aber vor den Nebenwirkungen der Eingriffe zurück. Eigentümer müssen wachsam bleiben, denn die Kantone könnten an Bundes statt aktiv werden.

IVO CATHOMEN •

HEHRE ZIELE, WENIG TATEN. Energetische Gebäudesanierungen bilden eine Stütze der Energiestrategie 2050. Um die Kohlendioxidemission und den Energieverbrauch des Gebäudeparks zu reduzieren, sieht die Strategie eine Erhöhung der Sanierungsrate durch Fördermassnahmen vor. Doch diese wollen im wichtigen Mietwohnungssektor nicht so richtig Wirkung entfalten. Grund dafür sind die unterschiedlichen Anreize. Eigentümer können den höheren Energieverbrauch der Altliegenschaft als Nebenkosten auf die Mieter abwälzen, während sie einen Teil der Sanierungskosten als Unterhalt selber tragen müssen. Kommt hinzu, dass die wertsteigernden Investitionen zwar auf die Mieten überwälzt, diese höheren Mieten aber an Lagen mit Angebotsüberhang nicht durchgesetzt werden können. Dort, wo die Überwälzung möglich ist – also in den Ballungszentren – verpufft die finanzielle Förderung schliesslich als Mitnahmeeffekt, weil die Eigentümer ihre Investition auch ohne Förderung problemlos über höhere Mieten refinanzieren könnten und den staatlichen Batzen gerne einstreichen.

In einem Bericht ist das Bundesamt für Wohnungswesen im Auftrag des Bundesrates der Frage nachgegangen, mit welchen Massnahmen die energetische Gebäudesanierung im Mietwohnungsbereich belebt werden könnte und welche Folgen diese Massnahmen auf andere Ziele des Bundes, namentlich Sozialverträglichkeit, günstiger Wohnraum, CO₂-Reduktion und administrativer Aufwand, zeitigen würden. Mit dem Bericht kommt der Bundesrat einem Postulat des Stadtbasler SP-Nationalrats Beat Jans nach (Geschäft 13.3271).

EIN STRAUSS VON MASSNAHMEN... Der Bundesrat unterzieht in seinem Bericht verschiedene Optionen einer Prüfung, namentlich auch das vom Postulanten explizit erwähnte «Green Deal Loan», einem in Grossbritannien gesetzlich

vorgesehenen Darlehen von privaten Kreditgebern für die energetische Sanierung und die Amortisation über höhere Energiepreise für die Nutzer. Diese Massnahme fällt in der Beurteilung des Bundesrats mangels zu erwartender Akzeptanz durch.

Brisant sind die Ideen im Bereich des Energierechts, der Wohnraumförderung und des Mietrechts. So könnte beispielsweise die Pflicht, bei der Vermietung einer Wohnung einen Gebäudeenergieausweis der Kantone GEAK vorweisen zu müssen, nach Auffassung des Bundesrates Transparenz schaffen

durchgesetzt werden können. Weiter könnten Gelder nur gesprochen werden, wenn der Eigentümer gewisse Mietzinsvorgaben einhält oder ohne Wohnungskündigung saniert. Aber auch bei diesen Eingriffen ist sich der Bundesrat des hohen administrativen Aufwandes für die Beteiligten bewusst.

...DIE ISOLIERT ALLESAMT DURCHFALLEN. Besondere Aufmerksamkeit erfordern die Eingriffe ins Mietrecht. So spielt der Bundesrat den Gedanken durch, ob der Überwälzungssatz bei umfassenden Überholungen von heute 50 bis 70%

„Es zeigt sich, dass zur Erzielung der gewünschten Wirkung eine Verbindung aus mehreren Massnahmen notwendig ist.“

AUS DEM BERICHT DES BUNDESRATES

und die Eigentümer zur Sanierung «motivieren». Er hatte die Folgen einer GEAK-Pflicht für Renditeliegenschaften bereits im vergangenen Jahr prüfen lassen («Prüfbericht: Pflicht der Vermietenden, Mietenden einen vorhandenen Gebäudeenergieausweis der Kantone [GEAK] vorzulegen» vom 13. Mai 2015) und die Umsetzung den Kantonen zugeschoben. Im aktuellen Bericht empfiehlt die Exekutive den Ständen, Bestimmungen in ihr Energierecht aufzunehmen. Entsprechende kantonale – und damit unterschiedliche – Bestimmungen könnten somit ungeachtet des administrativen Aufwandes folgen.

Eine weitere mögliche Massnahme sieht vor, dass finanzielle Förderung nur dort gewährt werden soll, wo die Leerwohnungsziffer hoch ist und damit höhere Mieten nach Sanierungen nicht

gesenkt und damit die Mietzinssteigerung einer energetischen Sanierung gedämpft werden könnte. Der Einfluss auf die Sanierungsrate und die Tendenz zu Sanierungskündigungen kann aber auch vom Bundesrat nicht übersehen werden. Und schliesslich wird im Bericht sogar in Erwägung gezogen, den Kündigungsschutz bei energetischen Sanierungen auszubauen. So könnte eine im Zusammenhang mit einer Sanierung ausgesprochene Kündigung anfechtbar werden.

Richtigerweise werden all diese Massnahmen nach Aufwand und Ertrag als untauglich qualifiziert. Am besten kommt noch die Wohnraumförderung weg, weil diese niemanden als den anonymen Steuerzahler schmerzt. Aufhorchen lässt, dass «die gewünschte Wirkung nur durch die Verbindung einer Mehrzahl von Massnahmen erzielt werden könne». Das letzte Wort in dieser Sache ist also noch nicht gesprochen. •

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (Hrsg.): «Energetische Gebäudesanierung im Immobilienbereich». Bericht vom 6. April 2016.
www.bwo.admin.ch



SIEMENS

Energiemanagement von Siemens – Überzeugend gut

Gebäudesicherheit und Gebäudekomfort aus einer Hand

Sie schätzen einen zuverlässigen Partner für Gebäudeinfrastruktur, der Sie kompetent dabei unterstützt, Ihre Unternehmensziele zu erreichen? Sie setzen auf Gebäudetechnologie, die Komfort und Energieeffizienz sowie Schutz und Sicherheit für Ihre Mitarbeiter, Sachwerte und Geschäftsprozesse garantiert? Siemens ist das weltweit einzige Unternehmen, das sämtliche Systeme und Services für die technische Gebäudeinfrastruktur aus einer Hand bietet – und das über den gesamten Lebenszyklus Ihrer Immobilien.

Ein Energiemanagementsystem ist ein bewährtes Instrument zur kontinuierlichen Erhöhung der Energieeffizienz und damit zur Senkung der Energiekosten und der CO₂-Emissionen. Durch die Implementierung eines Energiemanagementsystems werden die Unternehmen den zeitgemäßen ökonomischen und ökologischen Anforderungen gerecht und erhöhen ihre Wettbewerbsfähigkeit. Eine Zertifizierung des Energiemanagementsystems kann zudem zu Steuervergünstigungen führen. Siemens verfolgt einen strukturierten und ganzheitlichen Ansatz, um Sie dabei zu unterstützen, ein Energiemanagementsystem einzuführen.

www.siemens.ch/energiemanagement

Der funkfähige Ultraschallwärmehähler von Techem

Die Marktinnovation für effiziente Erfassung des Wärmeverbrauchs

Der funkfähige Ultraschallwärmehähler, vom renommierten Gerätehersteller Kamstrup für Techem produziert, setzt neue Standards: Ein Premium-Gerät, das durch geringe Grösse sowie hoher Flexibilität und Leistungsfähigkeit besticht und alle Anforderungen der verbrauchsabhängigen Abrechnung abdeckt.

Ihr Effizienz-Vorteil durch innovative Gerätetechnologie:

- höchste Messgenauigkeit
- kein mechanischer Verschleiss
- Weniger Schnittstellen in der Planungs- und Bauphase
- Keine fehlende Leerrohre oder Kabel für die Gerätekommunikation
- Beliebige Einbaulage, auch Überkopf
- Beruhigungsstrecken im Ein- und Auslauf sind nicht erforderlich
- Zulassung nach MID



Machen Sie den nächsten Schritt in Richtung Zukunft.

Informieren Sie sich unter: www.techem.ch
oder per Telefon: 043 455 65 20 / verkauf@techem.ch

techem
Näher sein. Weiter denken.

BASEL

BASEL-STADT ERWIRBT ROSENTAL-AREAL

Der Kanton Basel-Stadt hat das Rosental-Areal zwischen Messegelände und Badischem Bahnhof erworben. Es ist das grösste Immobiliengeschäft in der Geschichte des Kantons. Der Buchwert des 47 000 m² grossen Areals liegt bei rund 300 Mio. CHF. Über den Kaufpreis wurde nichts bekannt. Wie der Kanton mitteilt, lasse sich mit dem vereinbarten Kaufpreis und den bestehenden Mietverträgen eine marktkonforme Bruttorendite realisieren. Die Potenziale für zusätzliche Neubauten auf dem Areal (plus 80 000 m² Bruttogeschossfläche zu den bestehenden 120 000 m²) seien bei der Kaufpreisermittlung nicht berücksichtigt worden. Somit wären mit der Erstellung von Neubauten zusätzliche Wertsteigerungen möglich.

UMZONUNG ERMÖGLICHT 500 NEUE WOHNUNGEN

Da das Wohnungsangebot in Basel mit der rasanten Zunahme der Arbeitsplätze nicht Schritt halten konnte, sind die Mieten und der Pendlerverkehr gestiegen. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, muss in Basel zusätzlicher Wohnraum geschaffen werden. Deshalb hat der Regierungsrat beim Grossen Rat eine Umzonung des Felix Platter-Areals beantragt, auf dem 500 genossenschaftliche Wohnungen gebaut werden sollen.

KANTON TAUSCHT LIEGENSCHAFTEN

Der Regierungsrat genehmigt ein Tauschgeschäft zwischen Immobilien Basel-Stadt

und der Christoph Merian-Stiftung (CMS). Immobilien Basel-Stadt überträgt der CMS die Liegenschaft an der St. Alban-Vorstadt 12 und übernimmt im Gegenzug andere Liegenschaften von der CMS.

ST. GALLEN

ABLEHNUNG DES NEUEN BAUGESETZES

Die Berufsverbände SIA St. Gallen-Appenzell und Bund Schweizer Architekten BSA Ortsgruppe Ostschweiz sind unzufrieden mit dem aktuellen Stand der Revision des St. Galler Bau- und Planungsgesetzes. Obwohl die beiden Berufsverbände an der Erarbeitung des Gesetzesentwurfes in Expertengremien beteiligt waren, habe es kein angemessenes Gleichgewicht zwischen der nötigen Entschlackung und der Bauqualitätssicherung gegeben, hiess es bei SIA und BSA. Unter anderem habe die Regierung die Vorschläge für eine Baurekurskommission für Architektur, Landschaft und Denkmalpflege abgelehnt.

SPITALBAU MUSS NEU BEWILLIGT WERDEN

Der geplante Umbau des Spitals Linth geht in die nächste Runde. Nachdem sich die St. Galler Stimmbevölkerung im November 2014 für das 98 Mio. CHF teure Projekt ausgesprochen hatte, verhinderten drei Einsprachen den Baustart. Grund für die Einsprachen war in erster Linie die erhöhte Lärmbelastung bei steigender Patientenzahl. Aufgrund der Einsprachen muss nun ein komplett neues Baugesuch eingereicht und das Projekt öffentlich aufgelegt werden.

Quorum Software 

Q

Verwaltung
Stowe
DMS
Makler
Smartphone
Tablet
Extranet

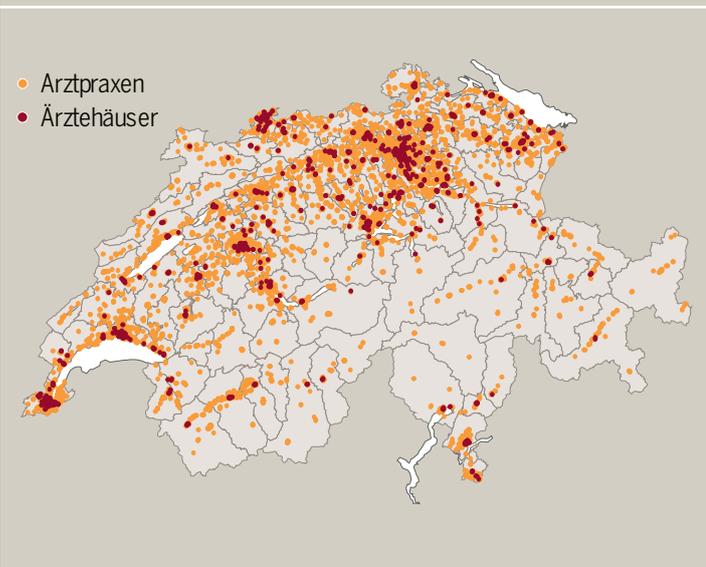


www.quorumsoftware.ch

Sharing Economy im Ärztehäuser

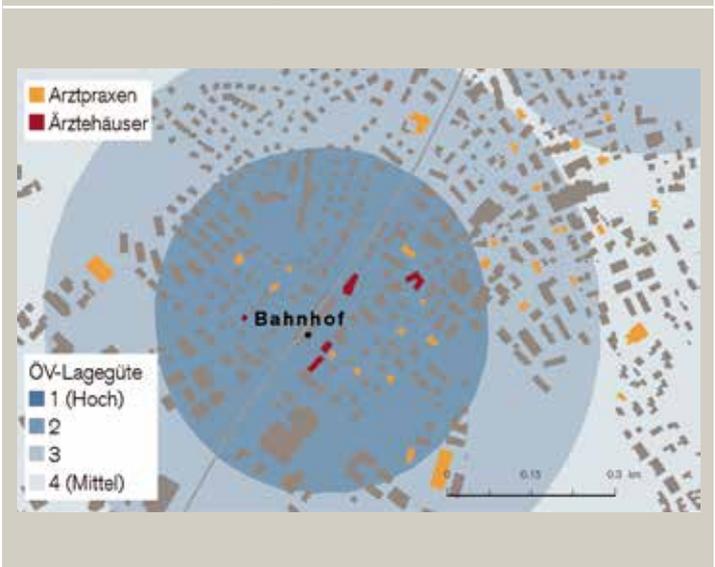
Im aktuellen CS-Immobilienmarktbericht stehen dieses Mal Gesundheitsimmobilien im Rampenlicht. Denn aus dem Blickwinkel von Immobilienprofis sind Gesundheitsimmobilien eines der wenigen verbleibenden Wachstumsfelder.

ABB. 1: STANDORTE VON ÄRZTEHÄUSERN
Räumliche Verteilung von Ärztehäusern und Arztpraxen in der Schweiz, 2012



Quelle: Bundesamt für Statistik, Geostat, Credit Suisse

ABB. 2: MIKROLAGEN
Arztpraxen, Ärztehäuser und ÖV-Lagegüte



Quelle: OpenStreetMap, Credit Suisse

RED. • **TEILEN ERHÖHT EFFIZIENZ.** Aus unternehmerischer Sicht bieten Ärztehäuser gegenüber Einzelpraxen einige überzeugende Vorteile. Erstens können unter einem Dach unterschiedliche medizinische Fachrichtungen angeboten werden, sodass die Klienten über einen grösseren Abschnitt ihres Krankheitsverlaufs begleitet werden können. Der Informationsaustausch zwischen den Einheiten erhöht die Effizienz im Betreuungsprozess und schafft Synergien bei der Kundenakquise. Bei Ärztehauketten kann das Patientendossier sogar über mehrere Standorte geführt werden, wodurch der Patient ortsunabhängig wird. Zweitens können die hohen Kosten der Beschaffung und des Unterhalts von medizinischen Geräten (zum Beispiel Ultraschall- oder Röntgengeräte) auf mehrere Nutzer verteilt werden. Die bessere Auslastung der Apparaturen hat einen direkt positiven Einfluss auf den Betriebserfolg.

Beim Einkauf von Medikamenten und Verbandsmaterial, in der Administration

oder im Patientenempfang können weitere Synergien und damit Einsparungen erzielt werden.

STRUKTURWANDEL AUF KOSTEN DER EINZEL-PRAXIS. Im Vergleich zum Ausland ist die Entwicklung hin zu Ärztehäusern hierzulande allerdings noch nicht weit fortgeschritten. Gemäss des International Health Policy Survey (IHP) des Commonwealth Fund praktiziert in der Schweiz eine Mehrzahl (53,9%) der Ärztinnen und Ärzte in Einzelpraxen. Dies betrifft jedoch hauptsächlich Ärzte älterer Generationen. Fast 30% der Ärzte in der Schweiz sind 60 Jahre alt oder älter, nur gerade ein Fünftel ist jünger als 45 Jahre. Ein bedeutender Anteil wird daher in den nächsten Jahren pensioniert. Hinzu kommt eine wachsende und alternde Gesellschaft, welche die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen in den kommenden Jahren zusätzlich steigern dürfte. Um dem drohenden Ärztemangel entgegenzuwirken, hat der Bundesrat in Aussicht gestellt, die Ärzteausbildung in

den kommenden Jahren mit zusätzlichen finanziellen Mitteln zu fördern. Vor allem bei jüngeren Medizinerinnen ist eine rasche Entwicklung in Richtung einer Tätigkeit in Gruppenpraxen oder Ärztehäusern zu beobachten. In den nächsten Jahren dürfte es folglich zu einem Strukturwandel auf Kosten der Einzelpraxen kommen, weshalb wir das Wachstumspotenzial von Ärztehäusern als hoch erachten.

ROLLE FÜR INSTITUTIONELLE ANLEGER. Das erwartete Wachstum von Ärztehäusern erhöht die Nachfrage nach geeigneten Immobilien. Zudem eröffnet sich ein Potenzial für die Finanzierung, das Management und den Betrieb solcher Immobilien, da diese Funktionen nicht zu den Kernkompetenzen von Ärztehäusern zählen. Das Interesse seitens institutioneller Anleger an solchen Anlagemöglichkeiten ist gross. Deshalb fragen sich interessierte Investoren, an welchen Standorten Ärztehäuser erfolgreich betrieben werden können. Um diese Frage beantworten zu können, ist ein detailliertes Verständnis der Standortfaktoren erforderlich, die bei bestehenden Objekten den Ausschlag geben.

GEEIGNETEN STANDORT FINDEN. Wir haben zu diesem Zweck sämtliche Gebäude in der

 INTERNET STORE CH

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

ABB. 3: GEMEINDEN MIT HOHER DICHT AN ÄRZTEHÄUSERN
Durchschnittliche Anzahl Beschäftigte in Arztgehäusern pro 1000 Einwohner, 2012

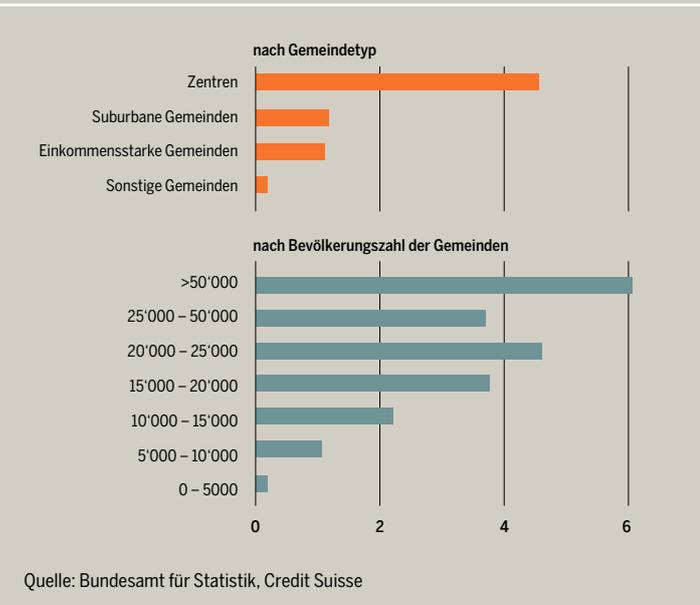
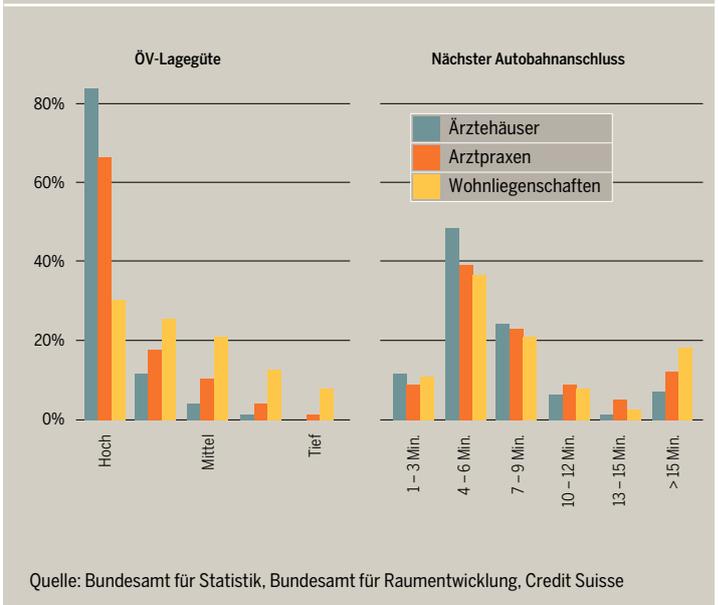


ABB. 4: EIGENSCHAFTEN VON ÄRZTEHÄUSER-MIKROLAGEN
Verteilung von Standorteigenschaften, 2012



Schweiz nach deren Zusammensetzung der Beschäftigten analysiert. Objekte, in denen mindestens zehn Vollzeitbeschäftigte in Arztpraxen für Allgemeinmediziner oder in Physiotherapiepraxen tätig sind, haben wir als Arztgehäuser definiert (Abb. 1 und 2). In einem zweiten Schritt wurden die Standorte dieser Arztgehäuser mit den Standorten aller übrigen Praxen und zusätzlich mit sämtlichen Wohnliegenschaften verglichen. Auf Analyseebene der Gemeinde zeigt sich, dass Arztgehäuser – auch unter Berücksichtigung der höheren Bevölkerungszahlen – haupt-

sächlich in den Stadtzentren anzutreffen sind (Abb. 3). Seltener sind Arztgehäuser in suburbanen und einkommensstarken Gemeinden zu finden. Deutlich geringer ist daher das Angebot an Gesundheitsdienstleistungen in Arztgehäusern in Gemeinden mit weniger als 15 000 Einwohnern. In kleineren Gemeinden mit einer Bevölkerungszahl von unter 5000 sind Arztgehäuser gemäss unserer Definition nur sehr selten anzutreffen.

GUTE ERREICHBARKEIT ALS KRITERIUM. Ein weiterer zentraler Standortfaktor ist die

Erreichbarkeit der Arztgehäuser, sowohl auf Gemeindeebene als auch hinsichtlich der Mikrolage (Abb. 4). Die analysierten Gebäude sind zu einem überwiegenden Teil in der besten Lagegütekategorie des öffentlichen Verkehrs (ÖV) angesiedelt und auch in Bezug auf den motorisierten Individualverkehr (MIV) meist sehr gut erschlossen. Um den Vorteil der MIV-Erreichbarkeit nutzen zu können, sind allerdings Parkmöglichkeiten für die Klienten in unmittelbarer Gebäudenähe nötig. Am häufigsten befinden sich Arztgehäuser folglich an zentralen Lagen innerhalb

**MEHRGESCHOSSIG BAUEN
FÜR FORTGESCHRITTENE**

Sprechen Sie mit uns über Ihr zukunftsweisendes Projekt in Holzbauweise.

www.renggli-haus.ch

RENGGLI

HOLZBAU WEISE

der Zentren, wie dies beispielsweise auch bei Bankfilialen der Fall ist. Patienten sind häufig nicht mobil, sodass gut erschlossene Zentrumsanlagen von ihnen bevorzugt werden. Dagegen sind Passantenströme weniger standortentscheidend, weshalb auch etwas weniger frequentierte, dafür günstigere Standorte in Nebenstrassen infrage kommen.

UMNUTZUNGSPOTENZIAL. Das aktuelle Marktumfeld, das von einem Überangebot an Büro- und Gewerbeflächen geprägt ist, eröffnet ein gewisses Potenzial zur Umnutzung leer stehender Flächen in Arzthäusern. Da Verkaufsflächen in der Regel – insbesondere auch in Hinblick auf die verkehrstechnische Erreichbarkeit – über relativ gute Standortqualitäten verfügen, dürfen die für Arzthäuser erforderlichen

Standortkriterien in einigen Fällen erfüllt sein. Arzthäuser sind darüber

» **Das erwartete Wachstum von Arzthäusern erhöht die Nachfrage nach geeigneten Immobilien.»**

hinaus Frequenzbringer, sodass zusammen mit anderen Detailhändlern und Gewerbetreibenden ein interessanter Mietermix angestrebt werden kann. Dies verspricht Synergien für alle Beteiligten und kommt dem vorstehend angesprochenen Gesundheitszentrum nahe.

ANPASSUNGEN BEIM INNENAUSBAU. Arzthäuser stellen spezielle Ansprüche an den Innenausbau: Um den hohen Hygienestandards gerecht zu werden, brauchen Arzthäuser deutlich mehr Wasseranschlüsse, als beispielsweise in herkömmlichen Büroeinrichtungen vorgesehen sind. Die Verwendung von Röntgengeräten erfordert ebenfalls spezifische bauliche Massnahmen. In Anbetracht der aktuellen Leerstandsituation bei Büro- und Verkaufsflächen könnten Umnutzungen zu Arzthäusern in einzelnen Fällen dennoch durchaus sinnvoll sein. Die Investitionskosten sind allerdings nicht zu unterschätzen, und die Wirtschaftlichkeit angedachter Projekte sollte im Detail geprüft werden. ●

ANZEIGE

EgoKiefer – Mehr als nur Fenster und Türen

Überzeugen Sie sich selbst.

youtube.com/egokieferag



EgoKiefer
Fenster und Türen

A leading brand of  AFG

Im Tiefenrausch

Die bevorstehende Eröffnung des Neat-Goththard-Basistunnels Anfang Juni beflügelt das schweizweite Tunnelieber. Dazu ein Rundblick über utopische Megaprojekte, die noch im Konzeptstadium stecken.



Ab Dezember 2016 fahren die Züge mit rund 200 km/h durch den neuen Gotthard-Basistunnel.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

VERBINDENDE ELEMENTE. Die Schweiz ist das Land der Tunnel und Brücken. Fast 100 Projekte des helvetischen Untertagebaus, also Tunnel und Stollen, wurden in diesem noch jungen Jahrhundert gebaut und fertiggestellt. Nicht nur der politische Wille, Regionen und Menschen zu verbinden, die durch Berge und Täler getrennt sind, liessen über 1300 unterirdische Bauwerke von insgesamt 2000 Kilometern Länge entstehen. So ist es kaum verwunderlich, dass man weltweit nicht nur Grundkonzepte von Schweizer Normen des Untertagebaus übernommen hat. Dazu passt gut, dass unser Land soeben auch den längsten Bahntunnel gebaut hat.

Mit einem opulenten Fest in Erstfeld und Biasca wird in zwei Wochen der 57 Kilometer lange Gotthardbasistunnel eröffnet, der rund 13 Mio. CHF gekostet hat.

LÖCHER DURCH ALLE LANDESTEILE. Seit ein paar Jahren greift das Tunnelbaufieber auch auf das Flachland über. Man könnte meinen, die U-Bahnisierung der Schweiz sei im Gange. Allein für die Bahn sind derzeit ein halbes Dutzend Tunnel im Bau. Allen voran der 15,4 Kilometer lange Monte Ceneri-Basistunnel, der dreieinhalb Kilometer lange Eppenbergtunnel von Däniken nach Aarau, dann die neue sechs Kilometer lange Röhre am Albula der Rhätischen Bahn und der zwei Kilo-

meter lange Rosshäuserntunnel der BLS westlich von Bern.

Selbstverständlich sind ebenfalls neue Autobahntunnel in Bearbeitung. Kürzlich erfolgte der Start einer dritten Röhre am Belchen der Autobahn A2. Gleich mehrere Tunnel entstehen auf der Verbindungsrouten der Transjurane im Jura.

» Der innovative Ansatz eines unterirdischen Warentransportnetzes droht leider, auch an den Realitäten von Erdwärmesonden zu scheitern.«

FREDERIK FUCHS, MSC GEOLOGE UNI ZÜRICH, AARAU

Dazu wird an Tunneln der Autobahnumfahrungen von Biel, Visp und Schaffhausen sowie derjenigen der Hauptstrasse von Küblis im Prättigau gebaut. Und seit Beginn des heurigen Tunneljubiläumjahres wurden drei weitere unterirdische Zukunftsprojekte angekündigt. Eine Bahnverbindung zwischen dem Berner Haslital und dem Oberwallis mit einem fast zehn Kilometer langen Grimseltunnel samt mitgeführter Starkstromleitung. Und die BLS will die leere Röhre des neuen Neat-Basistunnels am Lötschberg bahntechnisch ausrüsten und vollenden. Dann soll

im Zuge des Ausbaus des Schienennetzes im Mittelland ein weiterer, 30 Kilometer langer Megatunnel zwischen Zürich und Rapperswil im Kanton Aargau entstehen. Schliesslich das Projekt Cargo Sous Terrain, das als Revolution im Güterverkehr seit einigen Jahren angekündigt wird. Der Förderverein Cargo Sous Terrain Basel teilte in einer Medienmitteilung euphorisch mit: «Eine neue Infrastruktur für den Transport von Gütern soll in der Schweiz ab 2030 das bestehende Schienen- und Strassennetz entlasten. Das Projekt Cargo Sous Terrain (CST) will – zunächst im zentralen Mittelland und später im Raum zwischen Boden- und Genfersee sowie in Richtung Basel – ein Tunnelsystem errichten.»

ZWEIFEL AN DER MACHBARKEIT. Damit ist das eigentliche Thema erreicht. Es war wohl mehr als nur die Werbekampagne mit einer nationalen Medienkonferenz von Ende Januar, in denen sich die Promotoren von Cargo Sous Terrain im gleissenden Licht ihrer Grossartigkeit sonnten. Der Laie staunt, und der Fachmann wundert sich. Eine unterirdische Güterbahn von St. Gallen nach Genf und von Basel nach Luzern mit einem Seitenarm von Bern nach Thun. Insgesamt mehr als 450 Kilometer Tunnel unter den am dichtest besiedelten Gebieten des Landes. Der Technikexperte und langjährige Redaktor des «Tages-Anzeigers» Walter Jäggi analysierte



das Thema mit dem treffenden Titel: «Im Tiefenrausch». «Die Idee, Güter unterirdisch und ungestört quer durchs Mittelland zu spedieren, besticht auf den ersten Blick», schrieb er. Dabei analysiert der Experte, dass bei Grossprojekten die Frage nach Alternativen zu stellen ist: «Braucht es den vorgesehenen Aufwand, um das angestrebte Ziel zu erreichen?», so Jäggi. Dies sei eine richtige und wichtige Grundsatzfrage. Cargo Sous Terrain sei nicht ohne Alternativen. Dass die Strecke zwischen Zürich und Härkingen überlastet ist, sei die Folge der Zentralisierung der Logistikzentren. Denn die Grossverteiler, die Post und Transportunternehmer, haben ihre regionalen Zentren längst aufgegeben und die Lagerung und Sortierung auf wenige Standorte konzentriert. Und dort verdichtet sich jetzt auch grösstenteils der Lastwagenverkehr.

Gar nicht gut findet der Aargauer Geologe Frederik Fuchs die Projektidee Cargo Sous Terrain. Er stellt richtig fest, dass die dafür notwendige Tunnelinfrastruktur in

relativen Untiefen liegen würde. In einem Raum also, der bereits heute in den Kantonen Zürich und Aargau intensiv genutzt ist. Tiefe und raumgreifende Infrastrukturen wie Erdwärmesonden sollen dabei elegant umkurvt werden. Dazu Frederik Fuchs: «Dies kommt einem Instrumentenflug mit kaputten Instrumenten gleich – das Projekt Cargo Sous Terrain droht am Chaos im Souterrain zu scheitern.» Die Verfügungsgewalt über den Untergrund ist kaum und nur für einzelne Ressourcen geregelt. Denn das Gesetz (ZBG) versteht Grundstücke nicht als blosse Fläche, sondern als einen nach oben und unten begrenzten dreidimensionalen Körper. Die oberen und unteren Begrenzungen sind variabel und individuell bestimmbar – sie unterstehen in unserem Land den Kantonen. Auch der Bündner Ständerat und VR-Präsident der Rhätischen Bahnen (RhB) Stefan Engler hat Bedenken: «Ein solches System der Beförderung von Gütern würde die Strassen entlasten. Ob sich private Investoren dafür finden lassen, ein neu-

es Geschäftsmodell im Wettbewerb mit anderen Beförderungsarten zu entwerfen und umzusetzen, wird sich zeigen. Eine öffentliche Finanzierung eines solchen Systems sehe ich nicht.» Ähnlich sieht es auch die Thurgauer Nationalrätin und Vizepräsidentin der eidgenössischen Verkehrskommission Edith Graf-Litscher.

BOCHUMER IDEE – EIN RÜCKBLICK. Projekte, den Güterverkehr vom Parterre in das Soussol zu verlegen, gibt es recht viele. Aber realisiert wurde bislang keines. In Deutschland versucht ein Bochumer Professor, seit 18 Jahren sein unterirdisches Transportsystem «Cargo Cap» zu realisieren – ohne Erfolg. In Italien ist das Projekt «Pipenet» nicht über die Idee einer kleinen Versuchsanlage hinausgekommen. Vor acht Jahren hat die EU fünf Millionen EUR für eine kurze Teststrecke von drei Kilometern in Perugia bereitgestellt. Die Teststrecke gibt es bis heute nicht. Die englischen Projekte «Metrofreight» in London und dasjenige in Northampton mit dem klingenden Namen Mole Solution (deutsch: Maulwurfslösungen) blieben im Papier- und Modellstatus stecken. Und da wollen auch die Österreicher nicht nachstehen: Mit dem Projekt «Metro.Freight.2020» untersucht man dort seit einigen Jahren, die Möglichkeiten einer optimalen Ausnutzung der Eisenbahninfrastruktur. Schliesslich noch zwei erwähnenswerte Projekte, die ebenfalls eher geringe Chancen haben, umgesetzt zu werden. Es handelt sich um «Foodtubes» in England und «Cargo Tunnel» in den USA mit der Idee, nicht nur Hubs zu verbinden, sondern gleich auch noch Haushalte an ein unterirdisches Rohrsystem anzuschliessen.

Bereits vor 40 Jahren gab es die visionäre Idee einer unterirdischen Magnetschwebbahn, die ebenfalls von St. Gallen nach Basel und Genf führen sollte: die Swissmetro. «Von Zürich nach

ANZEIGE

arnold systems
bedachungssysteme olten 062/2968181

Swiss Quality

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

Bern in knapp einer Viertelstunde», tön- te es damals. Zu Beginn der 1990er-Jah- re bejahte eine Machbarkeitsstudie der ETH Lausanne die Projektidee und fand, «Swissmetro» sei sogar rentabel zu be- treiben. So wurde rasch eine Förderge- sellschaft gegründet, um das Projekt voranzutreiben. 1997 reichte man ein Konzessionsgesuch für die Strecke Lau- sanne-Genf ein. Doch Politik und Wirt- schaft machten nicht mit: Swissmetro scheiterte letztlich an der Finanzierung.

GERINGE REALISIERUNGSSCHANCEN. Kaum war das Projekt einer Swissmetro begrä- ben, wurde die Idee «Swiss Cargo Tube» der Öffentlichkeit vorgestellt. Dabei be- steht die Projektidee aus einem rund 20 bis 60 Meter tiefen Tunnelrohr mit einem Durchmesser von vier Metern. Selbst- fahrende Wagen verkehren richtungsge-

trennt mit konstanter Geschwindigkeit. Als leistungsfähige Verbindung der Logis- tik- und Verteilzentren in der Ostschweiz und in der Westschweiz stelle Swiss Car- go Tube das Rückgrat der Güterströme auf der Ost-West-Hauptachse dar. Swiss Cargo Tube wurde nach dem deutschen Vorbild Cargo Cap angeblich 2001 in der Fachhochschule Nordwestschweiz gebo- ren und führte später zum bereits erwähn- ten Projekt Cargo Sous Terrain. Und wie ist der Stand beim Vorbild Cargo Cap heu- te, 18 Jahre nach deren Start? Es sei bis- her nicht gelungen, private Geldgeber zu gewinnen, so der Sprecher des NRW-Ver- kehrsministeriums. «Daher sehen wir für das Projekt keine Zukunft. Die öffentliche Hand könne solche Projekte nicht finan- zieren.»

Auch Experte Walter Jäggi hat richtig erkannt, dass die Erschliessung der dritten

Dimension in die Tiefe noch lange nicht gesichert sei. «Vielleicht hilft die vierte Dimension, die Zeit», schreibt der Tech- nikkfachmann. Zudem sei das teure Auto- bahnnetz während vieler Stunden schlecht ausgenützt. Denn zwischen 22 und 5 Uhr früh lägen riesige Kapazitäten brach. Das würde allerdings bedingen, dass das Ta- bu Nachtfahrverbot für die Lastwagen auf- gehoben würde. Und: «Vielleicht kommen auch autonome Lastwagen, die auf der Au- tobahn platzsparend eng im Konvoi fah- ren, lange vor 2030», fährt Walter Jäggi mit seinen Zukunftsgedanken fort. ●



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

«Wir erwarten von unseren
Partnern ein hohes
Verständnis unserer komplexen
Prozesse. **W&W** erfüllt
diese Anforderungen sehr gut.»

Salvatore Russo CFO
Domenig Management & Verwaltung – Chur



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

Immobilien bedingen Mobilität

Die Erreichbarkeit wird als Standortfaktor immer bedeutsamer. Wüest & Partner ist im neusten Immo-Monitoring der Frage nachgegangen, in welchen Regionen die Erreichbarkeit mit dem öffentlichen Verkehr optimiert wurde und welche Folgen das auf den Immobilienmarkt hatte.

ABB. 1: BEDEUTUNG VON EXTERNEN FAKTOREN BEI DER WOHNUNGSSUCHE

Quellen: Immo-Barometer NZZ / Wüest & Partner

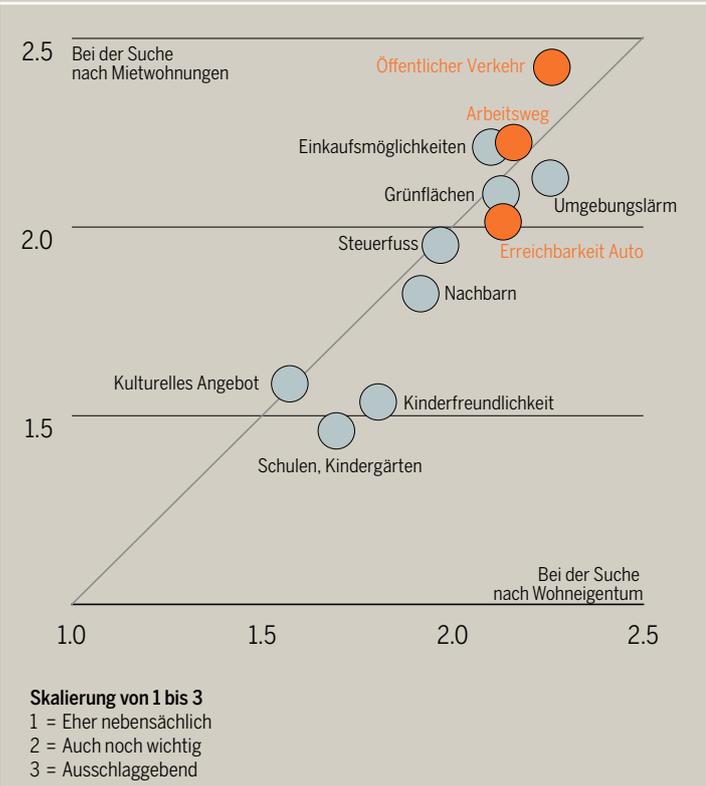
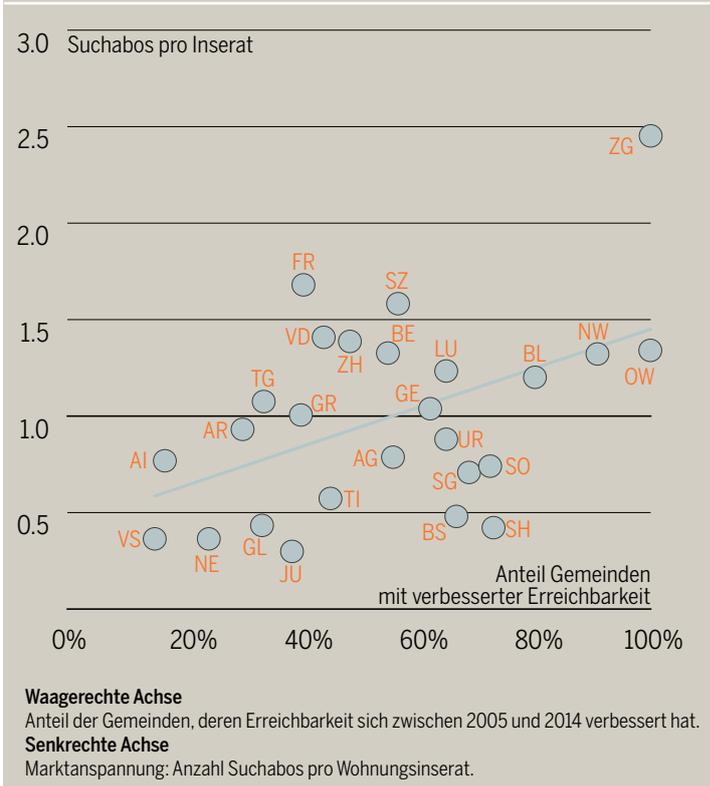


ABB. 2: VERBESSERTE ERREICHBARKEIT MIT DEM ÖFFENTLICHEN VERKEHR UND MARKTANSpanNUNG.

Quellen: Realmatch360, TransSol, Wüest & Partner



RED. • ZUGÄNGLICHKEIT IST EIN WICHTIGER FAKTOR. Mobilität, verstanden als die Überwindung von Raumdistanzen durch Personen oder Güter, ermöglicht die räumliche Verbindung von Bodennutzungen mit Nutzergruppen. Im Immobilienmarkt repräsentieren die mit der Mobilität zusammenhängenden Standortfaktoren

„Zwei Drittel aller erwerbstätigen Personen arbeiten ausserhalb ihrer Wohngemeinde.“

wie Erreichbarkeit, Verkehrserschließung oder Infrastruktur eine treibende Kraft: Erst durch den Zugang zu verschiedenen Mobilitätsformen erhalten Immobilien ihre Nutzbarkeit und dadurch auch ihren Wert. Bei individuel-

len Entscheidungen für oder gegen einen Wohn- oder Geschäftsstandort ist die Zugänglichkeit von zentraler Bedeutung.

ERREICHBARKEIT BEI WOHNUNGSSUCHE AUSSCHLAGGEBEND. Dies bringen auch die aktuellen Ergebnisse des Immo-Barometers 2015 ans Licht – eine Befragung in der Deutsch- und Westschweiz zur Wohn-

zufriedenheit und zu den Wohnbedürfnissen. Unter elf vorgegebenen Kriterien, die bei der Wohnstandortwahl relevant sein können, werden jene, die im direkten Zusammenhang mit der Mobilität stehen, überdurchschnittlich häufig als wichtig angegeben (Abb. 1). Dabei rangieren die Ansprüche an den Anschluss an den öffentlichen Verkehr sowie an die Dauer des Arbeitsweges noch vor den Aspekten Einkaufsmöglichkei-

ten in der Nähe, Umgebungsärm und Erholungsräume im Umfeld. Aber auch die Erreichbarkeit mit dem Auto ist bei der Wohnungssuche äusserst relevant. Relevanter gar als der Steuerfuss.

Für die Mietwohnungssuchenden haben die beiden Kriterien Anschluss an

ZUKUNFTSRADAR

In einer Serie beleuchtet Wüest & Partner den Wandel der Standortfaktoren des Immobilienmarktes. Ziel ist es, die relevanten Veränderungen der letzten Jahre aufzuzeigen. Davon ausgehend soll den Auswirkungen auf die Bau- und Immobilienmärkte nachgegangen werden. Ausserdem wird ein Ausblick in die Zukunft gewagt: Welche weiteren Effekte dürften sich noch einstellen, und mit welchen Trends ist in der mittel- und langfristigen Zukunft zu rechnen? Folgende Standortfaktoren werden betrachtet:

- Erreichbarkeit, Mobilität und Infrastruktur
- Arbeitsmarkt
- Kultur, Freizeit und Erholung
- Soziale Durchmischung
- Steuerattraktivität
- Einkaufsmöglichkeiten, Gesundheit und Sicherheit
- Öffentliche Verwaltung und Besonderheiten.

Es wird davon ausgegangen, dass die Standortfaktoren einen klaren regionalen Bezug aufweisen, weshalb sich die Ansprüche an sie in räumlicher Hinsicht deutlich unterscheiden. In einer abschliessenden Betrachtung wird die Einflussstärke aller Standortfaktoren regional quantifiziert.



DEUTLICHER ANSTIEG DER PENDLERBEWEGUNGEN. Der Vergleich mit früheren Ergebnissen des ImmoBarometers zeigt, dass die Erreichbarkeitskriterien bei der Wohnungssuche heute wichtiger sind als früher.

Angesichts der stark ansteigenden Pendlerbewegungen in der Schweiz ist dies wenig erstaunlich. Zwei Drittel aller

» Ein Vergleich zeigt, dass die Erreichbarkeitskriterien bei der Wohnungssuche heute wichtiger sind als früher.«

erwerbstätigen Personen arbeiten ausserhalb ihrer Wohngemeinde; 1990 waren es noch rund 50%. Abgesehen von der Region Lugano und dem Val-de-Travers sowie dem Glarner Hinter- und Unterland sind die Pendleranteile in allen MS-Regionen der Schweiz nach oben geklettert. Während in den 1990er-Jahren insbesondere die Zahl der Pendler mit dem motorisierten Individualverkehr zugenommen hat, ist seit 2000 die Bedeutung des öffentlichen Verkehrs gestiegen.

TREIBER HINTER DEN ERHÖHTEN MOBILITÄTSANFORDERUNGEN. Dass die Mobilitätsanforderungen und damit auch die Anforderungen an die Erreichbarkeit der Wohn- und Arbeitsorte gestiegen sind,

den öffentlichen Verkehr und Dauer des Arbeitsweges eine grössere Wichtigkeit als bei Personen, die ein Eigentumsobjekt suchen. Letztere messen dagegen der Erreichbarkeit mit dem Auto eine höhere Bedeutung zu.

ANZEIGE

hat mehrere Ursachen. Massgeblich für die Schweiz sind insbesondere die folgenden:

- Gesellschaftliche Veränderungen: Traditionelle Lebensmodelle verlieren an Bedeutung. Der Trend zur Individualisierung der Gesellschaft verändert und erhöht die Nachfrage nach Mobilitätslösungen.
- Arbeitsmärkte: Die meisten Stellen wurden in den letzten zehn Jahren in den attraktiven Arbeitsmärkten der Grosszentren und deren Agglomerationen geschaffen. Da gleichzeitig das dortige Angebot an Wohnraum limitiert ist, kommt es zwingend zur Zunahme der Pendlerbewegungen.
- Steuerwettbewerb: Ein Grund für die vergleichsweise hohe Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz wird im System des regionalen Steuerwettbewerbs gesehen. Doch dieses System führt auch dazu, dass Wohnen und Arbeiten nicht am selben Ort stattfinden.
- Technologien: Innovative Geschäftsmodelle und Technologien (beispielsweise Assistenzsysteme in Autos) führen zu neuen Mobilitätslösungen und somit zu einer veränderten Nachfrage.

IMMO-MONITORING FRÜHLINGSAUSGABE 2016

Das Immo-Monitoring von Wüest & Partner kann als Gesamt- oder Einzelausgabe erworben werden und steht neu auch als App-Angebot zur Verfügung.

Die Frühlingausgabe 2016 kostet 320 CHF, die Gesamtausgabe 2016 mit Frühlings- und Herbstausgabe 490 CHF.

Bestellungen und Info: www.wuestundpartner.com oder monitoring@wuestundpartner.com



bimbox - Manhattan

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

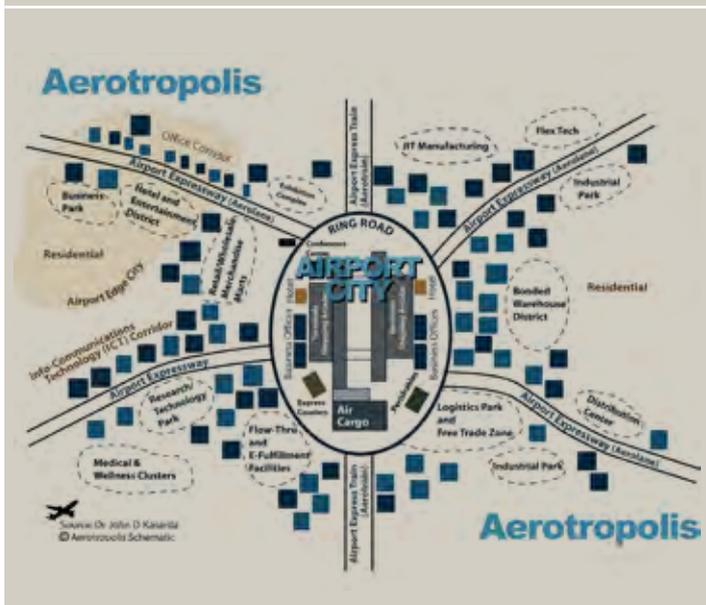


HINNEN Spielplatzgeräte AG - 041 672 91 11 - bimbo.ch

Immobilienstandort Flughafen

Die Projektentwicklungen im Non-Aviation-Sektor, sogenannte «Airport Cities», dienen Flughafenbetreibern als neues Geschäftsmodell. Diese «Airport Cities» tragen zur polyzentrischen Stadtentwicklung bei und reagieren auf internationale Konkurrenzbeziehungen.

SCHEMATISCHE DARSTELLUNG AIRPORT CITY UND AEROTROPOLIS
Kasarda 2014



CHRISTIANE ZIESCHANG* •
FLUGHÄFEN IM WANDEL. Flughäfen und ihre Umgebungen sind sehr spezifisch und geprägt durch die jeweilige Entwicklungsgeschichte, die geographische Lage, Politik und Kultur. International ist zu beobachten, dass an Flughäfen selbst Entwicklungen von Grossprojekten im Non-Aviation-Bereich vorangetrieben werden. In diesem Zusammenhang entstehen landseitige und terminalnahe Immobilien im Dienstleistungssektor mit gemischter Nutzung, unter anderem in den Segmenten Einzelhandel, Büro, Hotel und Gesundheit.

Die aktuelle Entwicklung zeigt, dass Flughäfen durch die zunehmende Planung sogenannter «Airport Cities» als Geschäftsmodell versuchen, der zunehmenden Volatilität des Luftverkehrs entgegenzuwirken. Der strategische Wandel von Flughäfen zu Immobilienstandorten sowie die neu entstehende Baudichte und Erschließungsqualität des Standortes führen zu einer urbanen Knotenpunktentwicklung innerhalb einer Metropolregion, die wiederum nicht nur den Standort Flughafen, sondern auch das Umland beeinflusst.

Kurz zusammengefasst sind trotz des Branchenwachstums und den steigenden Passagierzahlen geringere Gewinne zu verzeichnen. Durch den globalen Wandel verstärkt sich die Wettbewerbs-

situation der Flughäfen untereinander. Mit dem Wandel des Flughafens zum multimodalen Verkehrsknoten zeigen sich Urbanisierungseffekte in der Region sowie die Ansiedlung wissensintensiver Unternehmen. Durch den Deregulierungs- und Privatisierungstrend vollzieht sich ein unternehmerischer Wandel an Flughäfen, der die Erweiterung der Geschäftsfelder einschliesst. Demzufolge haben der Ausbau des Non-Aviation-Sektors und die damit verbundene lukrative Diversifikation der Einnahmequellen für Flughafenbetreiber zur Ansiedlung zusätzlicher Nutzungen an Flughäfen beigetragen.

TEILIMMOBILIENMARKT. Der Immobilienmarkt Flughafen gewinnt in Zeiten des globalen Wandels immer mehr an Bedeutung. Die Mobilität der Nachfrage und die Ansiedlung von Wissensökonomie an zentralen Verkehrsknoten sind Faktoren, welche die Stadtregionen beeinflussen. Polyzentrische Strukturen vernetzen den Standort Flughafen und verleihen ihm durch die landseitige Verkehrsanbindung, zu seiner Funktion im Luftverkehr, eine entscheidende regionale Position und Bedeutung im internationalen Standortwettbewerb.

Somit fördert der Ausbau des Non-Aviation-Bereichs die Entstehung von

neuen Funktionen und Nutzungen auf den Flughafenarealen. Nicht nur die Segmente Einzelhandel und Gastronomie im Terminal, sondern auch Büro, Hotel, Gesundheit und Logistik unterstützen den Wandel vom Verkehrsknoten zum multifunktionalen Immobilienstandort.

Daraus resultieren Investitionen in die landseitige Entwicklung des Standortes, vor allem in Immobilien mit gemischter Dienstleistungsfunktion in den Segmenten Einzelhandel, Gastronomie, Büro, Hotel und Gesundheit.

Dieser Entwicklungstrend zeigt auf, dass sich Flughäfen heute zu multifunktionalen Immobilienstandorten und Knotenpunkten des globalen Warenhandels sowie Informationsaustausches gewandelt haben. Durch die Kombination von Verkehrsinfrastruktur und Serviceangebot ist die Standortattraktivität für wis-

AIRPORT CITY

Der Begriff der Airport City wird bei internationaler Betrachtung bisher nicht einheitlich verwendet und ist nicht klar definiert. Heute findet er Verwendung für zwei Dinge, zum einen für eine Unternehmensstrategie des Flughafens und zum anderen als eine städtebauliche Entwicklungsstrategie eines Verkehrsknotenpunktes.

Wie die Abbildung verdeutlicht, befindet sich das als Airport City beschriebene Gebiet zumeist auf dem Flughafenareal oder in unmittelbarer Nähe und bildet oft den Kern einer ganzen Airport-Region – auch als Aertropolis bezeichnet – im weiteren Umfeld des Flughafens.

sensintensive Firmen gestiegen und besteht heute nicht mehr nur für Unternehmen mit direktem Bezug zum Fluggeschäft. Abgesehen vom etablierten Bereich Logistik, bilden sich auf diese Weise vielfältigere Immobilienmarktsegmente an Flughäfen.

AIRPORT CITIES ALS GESCHÄFTSMODELL. Untersuchungen bereits realisierter Grossprojekte an den Flughafenstandorten Frankfurt (The Sqaire), Amsterdam Schiphol (World Trade Center), München (München Airport Center) und Düsseldorf (Airport City) haben gezeigt, dass der Ausbau der Geschäftsfelder der Flughafenbetreiber im Non-Aviation-Bereich mit steigenden EBIT-Margen dazu einen entscheidenden Beitrag leistet. Zu den erfolgreichen Einnahmequellen zählen beispielweise die Entwicklung und Vermarktung von Immobilien mit gemischter Nutzung. In Gehdistanz zum Terminal entstehen Dienstleistungszentren mit einem breiten Nutzungsangebot, damit sind Projekte gemeint, die von den Flughafenbetreibern initiiert und zum Teil selbst oder in Eigentümergemeinschaften finanziert werden.

ERFOLGSPOTENZIALE. In diesem Zusammenhang entwickeln sich Flughafenbetreibergesellschaften, deren Kerngeschäft bisher keinen immobilien-spezifischen Fokus hatte, durch den Ausbau des Non-Aviation-Segmentes im Bereich Real Estate vielerorts zu Immobilienunternehmen, so genannten «Property Companies». Diese halten nicht nur die flugaffinen Immobilien im eigenen Bestand, sondern erweitern das Portfolio durch die Entwicklung gemischt genutzter Immobilien. Es werden vermehrt Tochtergesellschaften gegründet oder extra Bereiche für die Entwicklung und Vermarktung sowie den Bau und die Bewirtschaftung von Non-Aviatik-Immobilien geschaffen. Durch das Zusammenspiel verschiedenster Akteure bei der Immobilienentwicklung an Flughäfen bedarf es jedoch auch spezifische Kompetenzen, da Immobilienprojekte vielfach durch Investoren gestützt werden.

Die Auswertung qualitativer Experteninterviews hat gezeigt, dass der Standort Flughafen aus Investorensicht nicht nur durch die Lage in der Stadt-

region, sondern auch als multimodaler Verkehrsknoten im globalen Netz ein interessantes Potenzial bietet, um in diesen Teil des Immobilienmarktes zu investieren. Die tragenden Segmente dieser Immobilienkonzepte sind Hotel- und Büronutzung, die mit Handels-, Gastronomie- und Dienstleistungsflächen angereichert werden. Für den Erfolg eines Projektes sprechen der Anschluss des Flughafens an den überregionalen Verkehr, eine standortbezogene städ-

tebauliche Leitidee sowie ein ausgewogenes, flexibles und qualitativ hochwertiges Nutzungskonzept, das von der Entfernung zur Kernstadt und der Eigentümerstruktur des Flughafenbetreibers abhängt. ●



***CHRISTIANE ZIESCHANG**
Die Autorin ist Dipl.-Ing. für Architektur, M.Sc. in Heritage Conservation und MAS UZH in Real Estate. Sie ist als Portfoliomanagerin in Basel tätig und Vorstandsmitglied von Curem Alumni.

NEUE SERVICES
www.immobilienbank.ch

Netzwerk, breit gefächert

«Projekt entwickelt, Umsetzungspartner gefunden – die Immobilienbank der LUKB passt zu uns.»

Benedikt und Christian Marbet, Inhaber Marbet Immobilien, Luzern

Meine Bank

 **Luzerner Kantonalbank**

Daten sind das Gold von morgen

Am Real Estate Symposium, das Anfang April in Baden stattfand, drehte sich alles um die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft. Hochkarätige Referenten haben das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet.



Auch das diesjährige Real Estate Symposium bot wieder interessante Vorträge und Gelegenheit zum Netzwerken (Bilder: Zita Zanier).

DIETMAR KNOPF*

BREMSKLÖTZE BEI DER DIGITALISIERUNG. Wie jedes Jahr führte Dr. Andreas Meister, Präsident FM Schweiz und Geschäftsführer Move Consultants AG, mit gewohnter Eloquenz durch das Real Estate Symposium in der Badener Trafohalle. Er begann seinen Vortrag mit einem Zitat des Kölner Unternehmensberaters Karl-Heinz Land: «Alles, was digital werden kann, wird auch digital.» Die Schweiz sei immer noch das innovativste Land der Welt, gemessen am kreativen Output. Etwas anders sehe es in der Immobilienwirtschaft aus. Dort fehlen manchmal, neben dem Bewusstsein für digitale Transformationen, auch interaktive Daten von Liegenschaften. «Diese Daten können wir uns beispielsweise mithilfe von Roboterscannern beschaffen», sagt Meister. Diese Scanner sitzen auf einem Fahrgestell, sind mit sechs Kameras bestückt, die bis zu 50 000 m² pro Tag fotorealistisch darstellen können.

WERKPLATZ 4.0 – DAS INTERNET DER DINGE. «Wir befinden uns mitten in der vierten industriellen Revolution. Dabei verschmel-

zen die reale und virtuelle Welt immer stärker miteinander», sagt Dr. Ralf C. Schlaepfer, Managing Partner Strategic Growth bei Deloitte Zürich. Bereits heute gebe es Drohnen, die vor Sämaschinen fliegen und genau steuern, wie viel Saatgut auf den Acker fällt. In naher Zukunft werden wir mit Smartphones unsere Haustechnik steuern können.

Dann zeigt Schlaepfer einen Film, in dem eine Erste-Hilfe-Drohne neben einem Mann landet, der nach einem Herzanfall am Boden liegt. Neben ihm steht seine Tochter, die über ihr Smartphone Anweisungen für die Ersthilfe bekommt. Ein anderes Beispiel ist ein virtueller Shop, den die britische Supermarktkette Tesco in einem Koreanischen Bahnhof betreibt. Dort scannen Passanten und Fahrgäste die Produkte mit ihren Smartphones, und wenn sie nach Hause kommen, steht der Einkaufskorb bereit vor ihrer Haustür.

Und wo stehen die Schweizer Firmen bei diesen Entwicklungen? «Noch sei kein Druck spürbar», sagt Schlaepfer, «aber wir dürfen den Anschluss nicht verpassen.»

BLICK ÜBER DEN TELLERRAND. Heinz M. Schwyter, ehemaliger CEO der Homegate AG, berät heute mit seinem Unternehmen «Schwyter digital GmbH» Immobilienfirmen auf dem Weg in die digitale Zukunft. Über die Vorteile der Digitalisierung sagt Schwyter: «Daten sind das Gold unseres Jahrhunderts. Wir sitzen auf einem Goldschatz und wissen nicht, wie wir ihn bergen sollen.» Er berichtet von einer Studie, die zeigte, dass Unternehmen mit einer gut funktionierenden IT-Struktur 9% mehr Umsatz machen und im Durchschnitt einen 12% höheren Börsenwert als ihre Konkurrenten haben. Zudem seien Unternehmen, welche die digitale Transformation bereits abgeschlossen hätten, durchschnittlich um 26% profitabler.

Die Entwicklung ist nicht mehr aufzuhalten. «Bis 2018 wird es in Firmen 50% weniger Business Process Workers, dafür aber 500% mehr Digital Business Jobs geben», ergänzt Schwyter. Ganze Berufsgruppen, beispielsweise Kassierer im Detailhandel, kaufmännische Angestellte oder Empfangspersonal, fallen

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



«Die Polygonsuche wird kommen»

Am Rande des Real Estate Symposiums 2016 beantwortet Axel Konjack, neuer CEO von Homegate, Fragen über die Zukunft der Onlineportale.

höchstwahrscheinlich der Automatisierung zum Opfer.

APP FÜR WOHSIEDLUNGEN. Als Erstes erzählt Stefan Zanetti, CEO Qipp AG, Basel, von «Tiger Woods», so heisst eine Katze, die vor einem Jahr in der Basler Wohnsiedlung Erlenmatt als vermisst gemeldet wurde. Zanetti entwickelt App-Lösungen für die Immobilienwirtschaft, unter anderem für die Siedlung Erlenmatt. Mithilfe dieser App lassen sich fast alle Anliegen rund um die Immobilienbewirtschaftung organisieren. Bisher wird das Bewirtschaftungs-App nur in rund 10% aller Wohnsiedlungen eingesetzt, aber das Potenzial sei riesig, meint Zanetti. Beispielweise können damit Energiedaten visualisiert oder Gemeinschaftsräume gebucht werden. Für die Kommunikation unter den Siedlungsbewohnern bietet die App eine Marktplatzfunktion, dank dieser wurde auch die Katze «Tiger Woods» wiedergefunden.

DIGITALE NETZE FÜR IMMOBILIEN. «Alle Vorträge von heute haben eines gemeinsam: Man braucht Leitungen, welche die immer grösser werdenden Datenmengen transportieren können», sagte Roland Bischofberger, Vice President Corporate Affairs bei der UPC Cablecom. Im vergangenen Jahr sei der Datenverbrauch pro Schweizer Haushalt um 50% gestiegen, fährt Bischofberger fort. Deshalb plane die Cablecom das Projekt «Autostrada». «Für diese Datenautobahn nehmen wir in den nächsten fünf Jahren über 250 Mio. CHF in die Hand», erklärt Bischofberger, «denn wir wollen 250 000 zusätzliche Haushalte erreichen.» Dafür sei es nötig, die Internetgeschwindigkeit weiter zu erhöhen. Derzeit liegt die Spitzengeschwindigkeit bei 500 Megabit pro Sekunde, mit dem neuen Glasfaserkabel «Gigasphere» werden es über 1000 Megabit sein. «Dann kann man einen Hollywoodfilm in 16 Sekunden downloaden», verspricht Bischofberger zum Abschluss seines Vortrags.



DIETMAR KNOPF
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

• **BIOGRAPHIE**
AXEL KONJACK

(*1969) leitet seit Juli 2015 als CEO die zum Tamedia-Konzern gehörende Homegate AG. Er absolvierte das Studium der Betriebswirtschafts- und Volkswirtschaftslehre und hat einen Abschluss als Diplom-Kaufmann. 1997 stieg er als Trainee bei Axel Springer in Berlin ein.



• **DIETMAR KNOPF**

– Die Homegate AG ist das marktführende Immobilienportal der Schweiz. Was machen Sie besser als Ihre Konkurrenten, wie beispielsweise Scout24?

–Axel Konjack: Wir haben gegenüber unserem Konkurrenten zwei Vorteile: Erstens, unsere schweizweite Reichweite mit über 2,2 Mio. Besuchern im Monat, die wir gezielt weiter ausbauen werden. Zweitens, bieten wir mit mehr als 85 000 Objekten den grössten Angebotsbestand. Damit haben wir auf der Nachfrage- und Angebotsseite die Nase vorn.

– In Ihrem Vortrag sprachen Sie davon, dass auf dem Homegate-Portal mit den dazugehörigen Social-Media-Plattformen eine zunehmende Interaktion mit den Usern stattfindet. Wie sieht das konkret aus?

–Ich möchte unsere Social-Media-Kanäle weiter ausbauen. Gleichzeitig glaube ich nicht daran, dass Facebook & Co. die Immobilienportale ersetzen werden. Denn es geht um die richtigen Objektangebote, eine individualisierbare Immobiliensuche, qualifizierte Kontakte sowie Service- und Ratgeberinhalte mit klarem Mehrwert für die Nutzer. Daher sehe ich für unsere Angebote keine grosse Zukunft auf Facebook, Pinterest und Instagram, gleichzeitig aber eine steigende Bedeutung dieser Kanäle bei der Generierung von Reichweite für Homegate.

– Sie haben auch von digitalen Vertragsabschlüssen gesprochen. Gibt es dabei keine rechtlichen Probleme?

–Das könnte sein. Aber ich kenne die juristischen Sachverhalte noch zu wenig,

um ihnen eine belastbare Antwort geben zu können. Jedenfalls weiss ich, dass das Interesse von Vermietern und Mietern an digitalen Antragsprozessen und Vertragsabschlüssen deutlich wächst. Der Gesetzgeber wird sich diesem Interesse auf lange Sicht nicht verschliessen können.

– Planen Sie technische Ergänzungen, wie beispielsweise eine Polygonsuche, mit der man den Suchradius nach Objekten individuell definieren kann?

–Die Polygonsuche, die in den USA bereits Standard ist, stellt uns derzeit noch vor ein paar technologische Herausforderungen. Man braucht hierfür eine klare Struktur der Objekte inklusive der dazugehörigen Geodaten. Diese Daten müssen sauber in einer Datenbank erfasst werden. Ich bin sicher, dass wir die Polygonsuche künftig auch in der Schweiz sehen werden.

– Wie werden die Immobilienportale der Zukunft aussehen?

–Mobil, datengetrieben und mit einer viel stärkeren Visualisierung der Objekte.

– Heisst das, Visualisierungen sind heute ein Manko?

–Ja, denn Visualisierungen von Objekten sind insbesondere auf Immobilien-Plattformen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wenn sie heute richtig gute Apps nutzen, spüren sie, dass die designten Oberflächen einfach Spass machen. Generell wurde die emotionale Komponente bei der Nutzung von Digitalangeboten in der Schweiz und in Deutschland lange unterschätzt. Meistens hiess es: Functions first. Wir sollten sagen: «Functions first, but Joy of use also.»

SCHWEIZ

KAPITALERHÖHUNG FÜR DEN UBS SIMA



Für Anfang Mai plant die Fondsleitung UBS Fund Management für den «UBS Property Fund – Swiss Mixed (UBS Sima)» eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht in der Grössenordnung von rund 370 Mio. CHF. Mit dem Erlös will die Fondsleitung zusätzliche Mittel für die Akquisition von Bestandesimmobilien, für die Finanzierung von Neubauprojekten und die Rückführung von Fremdfinanzierungen gewinnen. Ein Teil der Emissionserlöse soll für die Sanierung des Ambassador House in Opfikon (Anlagevolumen 85 Mio. CHF, geplante Fertigstellung 2. Quartal 2017) verwendet werden.

BÜROFLÄCHEN-ANGEBOT IN ZÜRICH UND BASEL RÜCKLÄUFIG

Der langanhaltende Druck auf die Mietpreise für Büroflächen habe zu Preiskorrekturen geführt, teilt CBRE mit. Der durchschnittliche Angebotspreis in der Stadt Zürich sank von 330 CHF/m²/Jahr auf 322 CHF/m²/Jahr. Die Topmiete ist von 825 CHF/m²/Jahr auf 800 CHF/m²/Jahr zurückgegangen. Ausserdem ist in der Stadt Basel das Büroflächenangebot weiter gesunken. Insgesamt stehen in der Stadt Basel im 1. Quartal dieses Jahres 48 100 m² Büroflächen zur Verfügung. Im CBD liegt das Büroflächenangebot bei 13 400 m². Die Angebotsquote für den CBD liegt bei 2%. In Basel sind grosse, zusammenliegende Flächen mit mehr als 500 m² kaum verfügbar. Mehrheitlich werden Büroflächen zwischen 150 m² und 300 m² am Markt angeboten.

MARKTEINTRITT VON M3 REAL ESTATE

Mit der m3 Real Estate tritt ein neuer Akteur im Schwei-

zer Immobiliensektor auf. Das Unternehmen mit Sitz in Genf ist aus der CGi Immobilier hervorgegangen und hat seine Strategie neu ausgerichtet. Die Firmenstruktur besteht aus den drei Geschäftszweigen Property (Bewirtschaftung), Sales (Maklergeschäft) und Advisory (Beratung).

ZÜRCHER EIGENTUMSWOHNUNGEN UNVERÄNDERT

Gemäss dem Immobilienbarometer der ZKB haben sich die Immobilienpreise im 1. Quartal 2016 kaum bewegt. Nachdem die Transaktionspreise im Kanton Zürich in den vergangenen Quartalen zugelegt haben, schwächte sich das Wachstum seit Jahresanfang 2016 ab. Die Preise der inserierten Eigentumswohnungen im Wirtschaftsraum Zürich sanken um 0,9%.



PLATTFORM FÜR BAUKOMMUNIKATION

Die Plattform «baukommunikation.ch» bündelt Kommunikationsleistungen in den Bereichen Kommunikation, Bauwerbung, Signaletik und Architekturfotografie für die Baubranche. Dort erhalten Kunden alle Dienstleistungen rund um die Präsentation, Positionierung und Vermarktung ihrer Immobilie oder ihres Bauprojektes aus einer Hand und werden von der

Konzeption bis zur erfolgreichen Umsetzung kompetent betreut. «Das Bewusstsein, dass die professionelle Kommunikation ein zentraler Erfolgsfaktor nicht nur für die Vermarktung, sondern bereits für die Planung und Realisation von Immobilien- und Bauprojekten ist, hat zugenommen», sagt Stefan Wanzenried, Inhaber der Kommunikationsagentur Keen und Betreiber der Plattform.



ZEHNJÄHRIGE HYPOTHEKARZINSEN SINKEN

Die Finanzierung von Wohneigentum in der Schweiz ist im April noch günstiger geworden. Insbesondere die Richtsätze für zehnjährige Festhypotheken sind im Vergleich zum Vormonat gesunken. Hypothekenanbieter verlangen zwischen 1,18 und 1,65%, meldet die Zeitung «Finanz und Wirtschaft».

EIGENTUMSPREISE STEIGEN WIEDER

Die Preise für Wohneigentum ziehen wieder leicht an. Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» weist für Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im 1. Quartal 2016 mit 0,6% ein positives Wachstum aus. Im 4. Quartal 2015 hatte der Preisanstieg noch 0,3% betragen, im 3. Quartal 2015 stagnierten die Preise.

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

IMMO HELVETIC RENTIERT MIT SECHS PROZENT

Der Immobilienfonds Immo Helvetic der Berninvest AG hat im Geschäftsjahr 2015 eine Performance von 8,25% erzielt, die Anlagerendite beträgt 6,07%. Das Gesamtvermögen des Immo Helvetic stieg von 878,1 auf 933,5 Mio. CHF und die Nettomietzinse erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 13,7% auf 43,7 Mio. CHF. Der Nettoinventarwert pro Anteilschein stieg von 162.76 auf 166.02 CHF. Wie die Fondsleitung mitteilt, wolle man weiterhin vor allem Neubauprojekte erwerben. Der

Anlagefokus liegt auf dem Wohnungsbau im mittleren Preissegment.

NOMINATIONEN FÜR REAL ESTATE AWARD



Die Jury des Real Estate Award 2016 hat die Nominierten der Kategorien Bewirtschaftung (pom+, Reso Data-

mind, Stiftung Domicil), Projektentwicklung (Peach Property, DM Bau, Pfister Schiess Tropeano und Partner) und Vermarktung (Senozon, Tertianum, Felix Partner Design) bekanntgegeben. Die Awards werden am 21. Juni vergeben. Ab Anfang Mai können die Besucher von immoinfo24.ch und realestateaward.ch online abstimmen.

WENIGER LOGIERNÄCHTE

Weil die ausländischen Touristen ausgeblieben sind, ist die Zahl der Logiernächte in der Schweiz im Februar um 1,3% gesunken. Erstmals logierten

nach Angaben des Branchenverbands Hotelleriesuisse mehr Schweizer als ausländische Gäste während der Hochsaison in Schweizer Hotels. Am stärksten ist die Zahl der Logiernächte im Berner Oberland gesunken (-7,4%), gefolgt von Basel (-6,8%), Wallis (-4,7%), Fribourg Region (-3,8%) und Graubünden (-2,7%). Den grössten Zuwachs verzeichnete die Region Aargau (+11,5%). Ebenfalls im Plus sind das Genferseegebiet (+7,7%) und die Region Zürich (+3,4%).



tiventa

Lüftungsreinigung

in der ganzen Schweiz, en toute la Suisse, in tutta la Svizzera

Nach SWKI:

Lüftungsreinigung, Reinigung Küchenabluft,
Lufthygienemessung, Desinfektion, Brandschutz



tiventa AG, Staffeleggstrasse 5, 5024 Küttigen | www.tiventa.ch, tiventa@tiventa.ch, Telefon 062 844 42 05 / Fax 062 844 44 67

*Geben Sie bitte folgenden Gutscheincode an: 20151101-1. Der Gutschein ist gültig bis 31.12.2015

ZIMMERPREISE IN DER HOTELBRANCHE GESUNKEN

Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses hatte Folgen für die Zimmerpreise in den Schweizer Hotels. Laut einer Auswertung des internationalen Buchungsportals Hotel.de sanken die Übernachtungskosten im Vergleich zum Vorjahr um 5% auf 159 CHF. Mit einem Zimmerpreis von gut 230 CHF (-2,2%) blieben Übernachtungen in Genf am teuersten, gefolgt von Basel mit 197 CHF (-2,1%). In Zürich gingen die Preise um 2,4% auf 167 CHF zurück. Laut Studie sind nur in Bern die Übernach-

tungskosten im Gegensatz zum Vorjahr auf 163 CHF gestiegen (+2,3%).

INSOLVENZEN UM ZWEI PROZENT GESTIEGEN

Erneut sind mehr Unternehmen in die Insolvenz gegangen. Nachdem die Unternehmenskonkurse bereits 2015 um 7% zugenommen haben, setzte sich der Trend im 1. Quartal 2016 fort. So stieg die Zahl der Insolvenzen auf 1151 Fälle – eine Zunahme um 2% gegenüber dem Vorjahresquartal. Besonders negativ stechen dabei die französischsprachige Schweiz

(+16%) sowie Zürich (+14%) und die Nordwestschweiz (+13%) hervor. Dagegen gab es einen Rückgang der Firmenpleiten in der Ostschweiz (-4%), im Tessin (-7%), im Espace Mittelland (-8%) sowie in der Zentralschweiz (-23%). Das grösste Konkursrisiko hat das Baugewerbe. Die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz ist hier rund drei Mal höher als das durchschnittliche Risiko aller Branchen. Die Neugründungen stiegen im 1. Quartal 2016 leicht: So wurden 10365 Unternehmen neu im Handelsregister eingetragen, dies entspricht einer Zunahme um 1%.

IMMER MEHR STÄDTE-REISENDE SCHLAFEN IM B&B



Mehr als 14,5 Mio. Übernachtungen in Privatunterkünften werden in Deutschland jährlich über Online-Portale wie zum Beispiel Airbnb, Wimdu oder 9flats vermittelt und so nicht von der amtlichen Statistik erfasst. «Der Tourismuskonkord liegt noch deutlich höher als die für 2015 offiziell gezählten 436 Mio. kommerziellen Übernachtungen, nämlich bei mehr als 450 Mio.», erläutert Dr. Stefan Brauckmann, Leiter der Abteilung Research & Analyse des Immobilienentwicklers GBI AG. Der Wissenschaftler und sein Team haben 179 Städte mit mehr als 50 000 Einwohnern untersucht. Bezogen auf die dort offiziell rund 157 Mio. Übernachtungen ergibt sich über Privatunterkünfte ein Zuschlag von 9,3%. «Somit übernachtet faktisch etwa jeder elfte Städtereisende bei Airbnb & Co.», so Brauckmann.

KAMPF GEGEN B&B-VERMIETUNG

Die Vermietung von Wohnungen an Ferienreisende verschärft nach Auffassung des Berliner Senats die Wohnungsnot. Deshalb setzt die Hauptstadt nun auf die Mithilfe der Bürger und ruft diese auf, die Vermieter von zweckentfremdeten Wohnungen zu denunzieren. Dies kann anonym via Internet geschehen. Ausserdem sollen die Kontrollen des Vermietungsverbotes verstärkt werden. Dazu hat der

SCHIRMDÄCHER BELLEVUE

Handwerk vom Feinsten
Seit 1896

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

DACH METALL FASSADE HOLZ



DEUTSCHLAND

HANDEL UND KOMMUNEN BILDEN ALLIANZ

Der Einzelhandel sowie Städte und Gemeinden wollen gemeinsam die Innenstädte stärken. Der Deutsche Städte- und Gemeindebund sowie der Handelsverband Deutschland haben dazu in Hannover die Veranstaltungsreihe «Allianz für Innenstädte» lanciert. Mehrere Studien sehen nämlich bis 2025 eine Steigerung des Marktanteils des Online-Shoppings auf bis zu 25% voraus. Die Folge davon ist, dass rund 50 000 Läden in deutschen Innenstädten das Aus droht.

Senat den Bezirksämtern die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter genehmigt: Die bestehenden 34 Stellen werden um weitere 30 aufgestockt. Wer keine Genehmigung des Bezirks für die Vermietung vorweisen kann, riskiert als Privatvermieter eine Geldstrafe bis zu 100 000 EUR.

UNTERNEHMEN

KANTONALBANK MIT NEUEM IMMOBILIENKONZEPT

Die Luzerner Kantonalbank LUKB etabliert unter dem Namen «Immobilienbank» ein neues Leistungskonzept. Der Zielmarkt sind Immobilieninvestoren aus der gesamten deutschsprachigen Schweiz, teilt die LUKB mit. Neben den klassischen Finanzdienstleistungen wie Finanzierungen und Garantien will die LUKB Kunden mit einem Immobilienportefeuille – etwa Wohnbaugenossenschaften, Immobilienfirmen oder Familien mit grösserem Immobilienbesitz – zusätzliche Leistungen entlang der Wertschöpfungskette einer Immobilie anbieten. Dazu zählen unter anderem Immobilienportfolio-Analysen, Objektgutachten, Expertisen zur Objektentwicklung oder die Vermittlung von spezifischen Leistungen durch Partner aus dem Netzwerk der LUKB.

WÜEST UND PARTNER ERÖFFNET STANDORT BERN

Ende April hat das Beratungsunternehmen Wüest & Partner seine neue Niederlassung in Bern offiziell eröffnet. Das Team unter der Führung von Alain Chaney hatte seinen Betrieb Anfang Februar aufgenommen.

WARTECK INVEST STEIGERT ERGEBNIS

Die Wartec Invest erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2015 ein Betriebsergebnis EBIT von 24,8 Mio. CHF. Das sind 6% mehr als im Vorjahr (23,4 Mio. CHF). Das Konzernergebnis konnte um 20,4% auf 14,6 Mio. CHF gesteigert werden (Vorjahr: 12,1 Mio. CHF). Die Eigenkapitalrendite betrug 6,3%. Zu dem Ergebnis haben laut Unternehmensangaben leicht gesteigerte Soll-Mietzinsenträge von 29,2 Mio. CHF (Vorjahr: 29,1 Mio. CHF), ein positives Neubewertungsergebnis der Liegenschaften in Höhe von 3,5 Mio. CHF (Vorjahr: 2,1 Mio. CHF) und die Auflösung nicht mehr benötigter Steuerrückstellungen von 500 000 CHF beigetragen.

SPS BESCHLIESST KAPITALAUFSTOCKUNG

Die Aktionäre der Swiss Prime Site AG haben an der Generalversammlung, die Mitte April in Olten stattfand, alle Verwaltungsräte für die Amtsdauer von einem Jahr wiedergewählt. Neu in den Verwaltungsrat und ebenfalls für die Amtsdauer von einem Jahr wurden Dr. Elisabeth Bourqui und Markus Graf berufen. Wie im Vorjahr beträgt die Ausschüttung an die Aktionäre 3.70 CHF je Aktie und erfolgt als verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus Reserven und Kapitaleinlagen. Die Ausschüttung entspricht gemessen am Kurs per 31. Dezember 2015 von 78.50 CHF einer Barrendite von 4,7%. Ebenfalls zugestimmt haben die Aktionäre der Aufstockung und Fristverlängerung des genehmigten Kapitals bis zum 12. April 2018 sowie der Aufstockung des bedingten Kapitals.



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

 **ABACUS**
business software

Genug von Kalkproblemen?

Mehr Infos
finden Sie im Video
www.kalkmaster.ch



KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

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

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

Doppelenthärtungsanlage
KM2 mit intelligenter
Hygieneregeneration

 **atlis**
more than water

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

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



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

CS VERKAUFT HOLLÄNDISCHES PORTFOLIO

Zwei Fonds der Credit Suisse haben 14 niederländische Immobilien mit 380 Mio. EUR Verkehrswert verkauft. Die Transaktion erfolgte im Rahmen der Auflösung der beiden Immobilienfonds CS Euroreal und CS Property Dynamic. Neun der 14 verkauften Objekte stammen aus dem Bestand des CS Euroreal, fünf aus dem CS Property Dynamic. Käufer des Portfolios ist nach Angaben der Credit Suisse eine Tochtergesellschaft der in New York ansässigen Investmentfirma Marathon.

SWISS ALPS AG ERREICHT WICHTIGE ETAPPENZIELE

Die Andermatt Swiss Alps AG blickt auf ein erfreuliches Geschäftsjahr 2015 zurück. Trotz schwierigem wirtschaftlichem Umfeld wurden Immobilien für über 110 Mio. CHF verkauft. Dazu konnte das Hotel «The Chedi Andermatt» den Ertrag um 28% steigern, und die «SkiArena Andermatt-Sedrun» nahm die erste neue Sesselbahn in Betrieb. Weiter hat der Bau eines fünften Apartmenthauses, des Hotels 4B und der Gottard Residences begonnen. Dazu wurde im Dezember 2015 erstmals eine Obligationenanleihe über 50 Mio. CHF erfolgreich platziert.

HIAG SCHLIESST ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR AB

Die Hiag Immobilien Holding AG hat im ersten Geschäftsjahr nach ihrem Börsengang das Unternehmensergebnis um 18% auf 59,5 Mio. CHF gesteigert. An der nächs-

ten Generalversammlung wird eine Dividendenzahlung je Aktie von 3.50 (Vorjahr: 3.30) CHF vorgeschlagen. Der vereinnahmte Liegenschaftsertrag bei der Hiag nahm im Jahresvergleich um 5,2% auf 51,2 (48,7) Mio. CHF zu und der annualisierte Liegenschaftsertrag um 3,2% auf 51,4 (49,8) Mio. CHF. Die Neubewertungseffekte lagen mit 31,5 Mio. CHF über dem Vorjahreswert von 28,7 Mio. CHF.

PROJEKTE

HYATT KONKRETI-SIERT PLÄNE FÜR «THE CIRCLE»



Die Hotelgruppe Hyatt hat ihre Pläne für die beiden Hotels als Teil des «The Circle» am Zürcher Flughafen konkretisiert. Ende 2019 sollen ein Haus der Marke «Hyatt Regency» und eines der Marke «Hyatt Place» eröffnet werden. Das Grossprojekt «The Circle» bündelt auf 180000 m² Nutzfläche neben den beiden Hotels, ein Convention Center, einen Retailbereich und ein medizinisches Zentrum des Universitätsspitals Zürich. Investoren sind der Zürcher Flughafen und Swiss Life.

LUXUSHOTEL IN KLOSTERS GEPLANT
In Klosters soll für 90 Mio. CHF das Hotelprojekt «La Montana» realisiert werden. Geplant ist ein Fünf-Sterne-

Haus mit Wellness-Angebot für den Sommer- und Wintertourismus. Projektentwicklerin ist die ImmoVile AG aus Klosters, die Pläne stammen von dem Zürcher Architekten Dietrich Schwarz.



GRUNDSTEINLEGUNG FÜR «SUE&TIL» IN WINTERTHUR

Anfang April haben die Investorin Allianz Suisse und

Implenia als Entwicklerin den Grundstein für die Wohn- und Gewerbeüberbauung «sue&til» in Winterthur gelegt. Auf dem 17800 m² grossen ehemaligen Sulzer-Gelände im Winterthurer Stadtteil Neuhegi entsteht das grösste Holzwohnbauprojekt der Schweiz. Auf dem Areal entwickelt Implenias das aus einem Studienauftrag hervorgegangene Projekt des Architektenteams Weberbrunner Architekten und Soppelsa Architekten in Kooperation mit der Stadt Winterthur. Die ersten Wohnungen sollen im Frühling 2018 bezugsbereit sein.

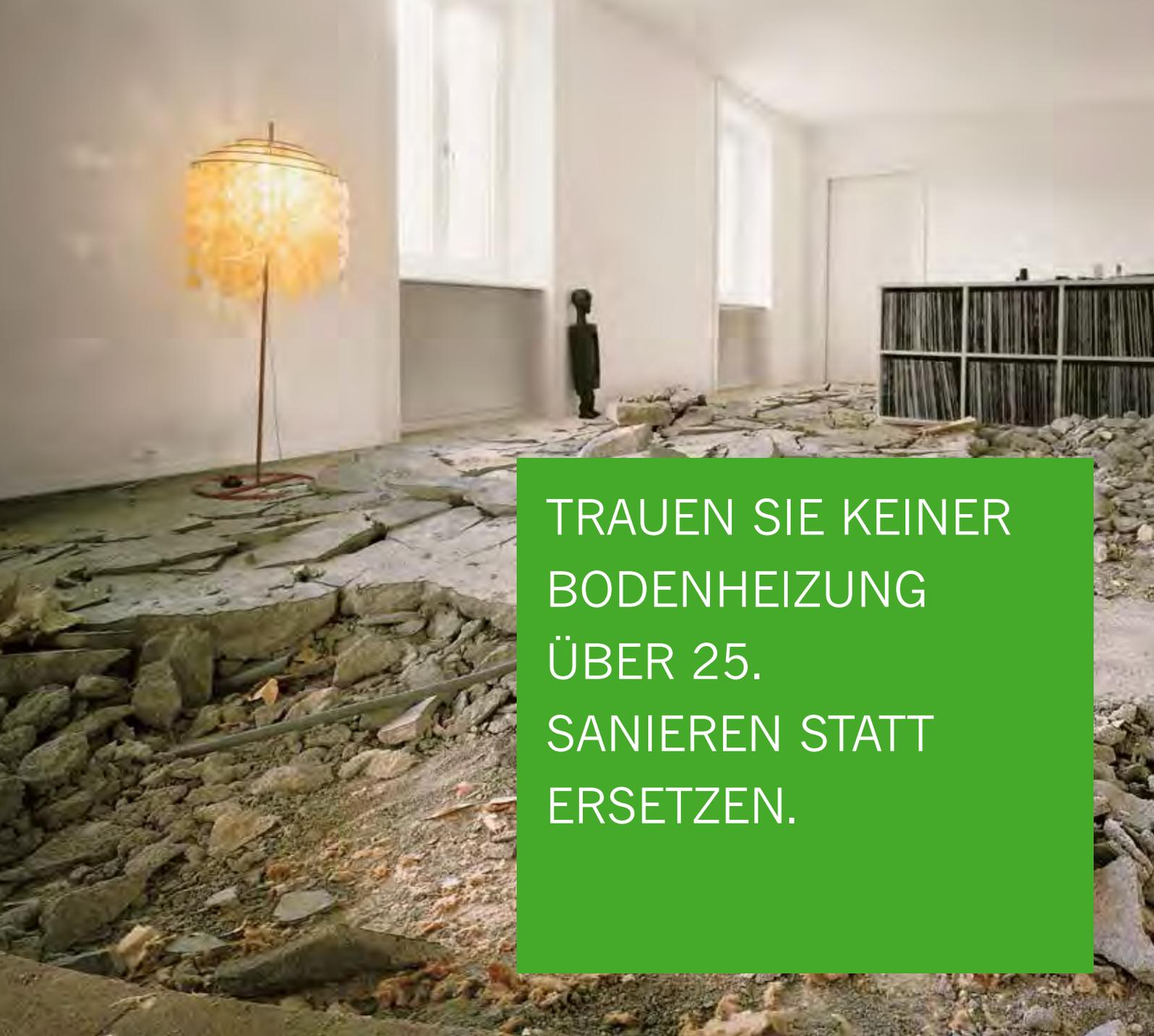
Mit innovativen Lösungen nachhaltig Energie einsparen

ista® entwickelt konsequent Lösungen, die unsere natürlichen Ressourcen und das Klima schonen



ista swiss ag
Zofingerstrasse 61 • CH-4665 Oftringen
Tel.: +41 (0) 62 746 99 00
info@ista-swiss.ch • www.ista-swiss.ch

ista



TRAUEN SIE KEINER BODENHEIZUNG ÜBER 25. SANIEREN STATT ERSETZEN.

Ist die Bodenheizung älter als 25 Jahre? Dann besteht die Gefahr, dass die Rohre schon spröde und verschlammte sind. Warten Sie nicht, bis ein teurer Ersatz nötig ist. Spülungen und einfache Reinigungen führen nach kurzer Zeit häufig zu noch grösseren Problemen. Unser HAT-System hingegen versetzt Bodenheizungen wieder in den Neuzustand. Günstig und ohne Baustelle. www.naef-group.com/bodenheizung

✂️ Vereinbaren Sie jetzt einen Analysetermin oder ein unverbindliches Telefongespräch mit unseren Experten, um mehr über das HAT-System zu erfahren. [Zutreffendes ankreuzen.](#)

- Ich bin interessiert an einer Zustandsanalyse*
- Schicken Sie mir bitte Dokumentationsunterlagen
- Ich wünsche ein unverbindliches Erstgespräch per Telefon

*Analysepreis: Ab CHF 490.- (zzgl. Anfahrtspauschale). Bei Buchung bis Ende Juli 2016 mit CHF 100.- Rabatt!

Firma	E-Mail
Name	Vorname
Ort	Strasse
Telefon	Mobile

Einsenden an: **Naef GROUP, HAT-Tech AG, Wolleraustrasse 41, 8807 Freienbach** oder info@naef-group.com

Immobilien 5/16



IMPLENIA BAUT ANDREASTURM



Direkt am Bahnhof Zürich-Oerlikon entsteht der 80 Meter hohe Andreasturm, den das Architektenduo Gigon Guyer geplant hat. Implenien erhielt von der Bauherrin SBB Immobilien den Zuschlag für die Erstellung des Turmes, der 2018 fertig sein soll. Die technische Lösung plante Implenien dabei bereits in der Offertphase digital unter Einsatz von 4D Building Information Modeling (BIM)-Technologie. Damit sichert sich Implenien ein Totalunternehmermandat in der Höhe von über 100 Mio. CHF.

PERSONEN

BNP PARIBAS REIM: NEUER CIO FÜR EUROPA



Nils Hübener (45) ist neuer Chief Investment Officer Europa bei BNP Paribas Real Estate Investment Management (BNP Paribas REIM). In den vergangenen zehn Jahren war Nils Hübener Head of Real Estate Invest-

ments der SEB Investment GmbH, einer deutschen Tochtergesellschaft der schwedischen Bank SEB (heute Savills Fund Management). Ausserdem war er seit 2013 für das europäische Portfolio von SEB Investment verantwortlich.

PLAZZA BERUFT THOMAS CASATA ZUM CFO



Thomas Casata wird neuer Chief Financial Officer (CFO) und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Plaza AG, Zürich. Die neue Funktion wird er per 1. Mai 2016 antreten. Der 51jährige Deutsche studierte an der Universität Stuttgart Betriebswirtschaft und verfügt über langjährige Erfahrung im Finanzbereich. Zuletzt war er unter anderem als Partner für die EJ Capital AG in Zug tätig.

MEISTER IST IMPLENIA-PRÄSIDENT



An der ordentlichen Generalversammlung der Implenien AG ist Hans-Ulrich Meister neu in den Verwaltungsrat und zum Präsidenten des Gremiums gewählt worden. Ausserdem wurden Ines Pö-

schel, Kyrre Olaf Johansen sowie Laurent Vulliet neu in den Verwaltungsrat gewählt. Die bisherigen Verwaltungsräte Chantal Balet Emery, Calvin Grieder und Henner Mahlstedt wurden für eine weitere Amtsdauer bestätigt.

JAN HINRICHS IST MARKETING OFFICER VON SCOUT24



Seit Mitte April ist Jan Hinrichs (36) verantwortlich für das Marketing von Scout24 Schweiz. Er hat an der Universität Lüneburg Business Administration studiert und verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Marketing sowie Digital- und Data-Driven-Business. Hinrichs kommt vom deutschen Reiseunternehmen Thomas Cook, bei dem er seit 2009 tätig war.

LIVIT ERNENNT LEITER VERMIETUNGSMANAGEMENT



Am 1. Juli übernimmt Philippe Frei (*1971) die Leitung des Vermietungsmanagements bei Livit. Mit der neu geschaffenen Stelle wird der Bereich Vermietungsmanagement weiter ausgebaut. Frei war von 2006 bis 2014

als Leiter Commercial Letting & Tenant Representation bei Colliers International tätig und dort Mitglied der Geschäftsleitung. In den letzten zwei Jahren zeichnete er für den Aufbau und die Leitung des Vermietungsgeschäfts für die ganze Schweiz bei Jones Lang LaSalle in Zürich verantwortlich.

LITERATUR

BIOGRAFIE EINES PHANTOMS



Der Historiker Miguel Garcia hat dem Winterthurer Immobilienkönig Bruno Stefanini mit einer Biografie im Verlag Neue Zürcher Zeitung ein Denkmal gesetzt. Bedauerlich, dass der Autor eher unkritisch mit den Schattenseiten der Unternehmerpersönlichkeit umgeht. Stefanini und seiner Stiftung gehören in der Schweiz gemäss Schätzungen rund 5000 Mietwohnungen, eine umfangreiche Sammlung mit Kunst und Kuriositäten und mehrere Herrschaftssitze und Schlösser.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

Regelwut im Immobilienbereich

Rechtzeitig vor der Bundestagswahl legt das Justizministerium einen Gesetzentwurf vor, mit dem das Mietrecht in Deutschland weiter geändert werden soll. Daran üben die Verbände zum Teil scharfe Kritik.



FRANK STEPHAN LASKE*

WOHNUNGSMODERNISIERUNGEN. Ohne Regeln geht es nicht, auch und gerade im Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter. Interessen des Einzelnen und der Allgemeinheit müssen gegeneinander abgewogen werden, im Vorfeld in oft mühsamen politischen Prozessen, im Nachhinein nicht selten durch Gerichte. Die Zielsetzung des nun vom Bundesjustizministerium vorgelegten Gesetzentwurfes ist klar: Mieterschutz und niedrigere Mieten. Darüber wird jetzt heftig gestritten. Die wichtigsten geplanten Neuregelungen im Überblick:

Noch ist es dem Vermieter möglich, jährlich 11% der Modernisierungskosten auf den Mieter umzulegen. Geht es nach dem Willen des Bundesjustizministeriums sollen es in Zukunft jährlich nur noch 8% sein. Darüberhinaus sieht der Gesetzentwurf für Modernisierungen eine «Kappungsgrenze» vor: Innerhalb von acht Jahren soll die Miete nicht um mehr als monatlich drei Euro pro m² Wohnfläche erhöht werden dürfen. Auch soll es eine neue «Härtefallklausel» geben: Eine Mieterhöhung wäre danach regelmässig ausgeschlossen, sollte die nach Modernisierung zu zahlende Miete 40% des Nettoeinkommens aller Bewohner der Wohnung übersteigen. Vereinfacht werden soll die Berechnung dessen, was der Mieter nach Modernisierung mehr zu zahlen hat: Betragen die Kosten für eine Modernisierung 10 000 EUR und weniger, sollen 50% davon automatisch als Erhaltungsaufwand angesehen werden. Die andere Hälfte soll dann als Moderni-

sierungskosten umgelegt werden können. Auch der altersgerechte Umbau einer Wohnung soll in Zukunft als Modernisierung angesehen werden und damit eine Mieterhöhung rechtfertigen können.

ORTSÜBLICHE VERGLEICHSMIETE. Derzeit wird die ortsübliche Vergleichsmiete aus den Mieten ermittelt, die für Wohnungen vergleichbarer Art, Grösse, Ausstattung, Beschaffenheit und Lage vereinbart worden sind (§ 558 Abs. 2 BGB), und zwar in den letzten vier Jahren. Dieser Bezugszeitraum soll nun auf acht Jahre erweitert werden, um, wie es im Gesetzentwurf ausdrücklich heisst, «in Märkten mit stark ansteigenden Mieten die Dynamik der Mietpreissteigerung abzufedern».

WOHNFLÄCHE. Bei Mieterhöhungen und Betriebskostenabrechnungen soll es künftig immer auf die tatsächliche Wohnfläche ankommen und nicht darauf, wie gross die Wohnung nach dem Mietvertrag ist. Auch soll der Mieter die Miete immer dann mindern können, wenn die tatsächliche Wohnfläche die im Mietvertrag vereinbarte um mehr als 10% unterschreitet. Dies soll künftig stets einen Mangel darstellen, der die Gebrauchstauglichkeit der Mietsache erheblich mindert.

KÜNDIGUNG. Kündigte der Vermieter dem Mieter wegen Zahlungsverzugs fristlos und hilfsweise ordentlich, konnte der Mieter mit einer vollständigen Zahlung der rückständigen Miete innerhalb einer bestimm-

ten Frist bislang zwar die fristlose, nicht aber eine ordentliche Kündigung aus der Welt schaffen. Das soll durch den Gesetzentwurf geändert werden. Bei Zahlung würde dann auch die ordentliche Kündigung gegenstandslos werden.

Reaktionen auf den Gesetzentwurf folgten prompt: Dem Deutschen Mieterbund gehen die Reformvorschläge erwartungsgemäss nicht weit genug: Die Verlängerung des Bezugszeitraums im Rahmen der Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete sei zwar richtig, acht Jahre seien jedoch zu wenig. Der Deutsche Mieterbund fordert zehn Jahre. Auch sollte jede im Mietvertrag zu niedrig angegebene Wohnfläche einen Mangel darstellen und nicht erst dann, wenn die Flächenabweichung nach unten mehr als 10% beträgt. Darüberhinaus sei es unakzeptabel, dass altersgerechte Umbauten von Wohnungen generell als Modernisierungen angesehen werden sollen.

INVESTITIONSBREMSE. Besorgt äusserte sich der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) zu dem Gesetzentwurf: Die Neuregelungen hätten das Potenzial, bei kommunalen wie privaten Anbietern Werte zu vernichten mit Auswirkungen auf den Verschuldungsgrad und somit auf die Finanzierung vieler Wohnungsunternehmen. Investitionen in den dringend benötigten Wohnungsneubau würden massiv behindert, so der ZIA.

Haus & Grund Deutschland gibt zu bedenken, dass alle älteren Mehrfamilienhäu-

WOHNUNGSPOLITIK: HEKTIK UND KALKÜL

Als ob sie ahnen würde, dass ihr Ende naht: Hektisch arbeitet die Grosse Koalition in Berlin den Koalitionsvertrag ab. Bloss schnell noch alles erledigen, als Macher überkommen, der eigenen Klientel gefallen. Treiber im Mietrecht ist die SPD, die endlich wieder als sozial wahrgenommen werden will, als Partei der kleinen Leute. Und das seien nun mal die Mieter. So war es immer, so soll es bleiben: Der Mieter, arm, auf der einen Seite, der Vermieter, reich, auf der anderen. Gut gegen Böse, Mehrheit gegen Minderheit. Aber so einfach scheint das nicht mehr zu sein: Mindestens 75% der Wähler von SPD und CDU/CSU sind Eigentümer von Immobilien oder wollen es werden, so der Immobilienverband Deutschland (IVD). Das Freund-Feind-Schema funktioniert also nur noch bedingt. Und Konkurrenz bekommt die SPD nun auch noch von der AfD, die sich ebenfalls als Partei der kleinen Leute verstanden wissen will, als Partei derer, die eh schon immer und überall zu kurz gekommen sind. Und die CDU/CSU? Sie lässt gewähren, scheut die Auseinandersetzung, nicht nur mit ihrem Koalitionspartner und nicht nur in Immobilienfragen. Aber vielleicht steckt dahinter auch Kalkül: Zielstrebig arbeitet die FDP an ihrem Revival, kommt wieder ins Spiel, wird die Themen besetzen, die CDU/CSU aufgeben. Das wird im Berlin des Jahres 2017 dann neue Koalitionsmöglichkeiten eröffnen. Und so wird mancher in der CDU/CSU denken: Lass die mal machen!

2016: DIE WICHTIGSTEN REGELUNGEN IM ÜBERBLICK

ser neu vermessen werden müssten, falls die Pläne umgesetzt würden.

Ablehnung auch vom Immobilienverband Deutschland (IVD): Der Gesetzesentwurf sei eigentümerfeindlich, Mieten würden auf Jahre hin eingefroren, Vermieter verlören bares Geld, nach einer vom Verband in Auftrag gegebenen Studie monatlich 10 bis 20 Cent pro m² Wohnfläche in jedem Jahr, um den der Bezugszeitraum verlängert würde. Das Mietrecht würde, so der IVD durch die geplanten Änderungen immer komplizierter und streitanfälliger.



***FRANK STEPHAN LASKE**

Der Autor schreibt über Immobilienpolitik, Immobilienrecht und Immobilienwirtschaft (laskepublikationen.de) und arbeitet in Deutschland und der Schweiz als Managementberater (laskeberatung.de).



● **Vergabe von Immobiliendarlehen**

Mit der Umsetzung der europäischen Wohnimmobilien-Kreditrichtlinie gelten seit März strengere Anforderungen bei der Vergabe von Immobilien-

darlehen. Seitdem müssen Kreditinstitute bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit in erster Linie darauf abstellen, ob Kreditverpflichtungen aus dem laufenden Einkommen erfüllt werden kön-

nen. Das Grundstück als Sicherheit tritt in den Hintergrund. Für die Darlehensvergabe ausschlaggebend ist die Liquidität.

● **Energieeinsparverordnung**

Seit Januar 2016 gelten im Rahmen der Energieeinsparverordnung (EnEV) höhere Anforderungen an den Energiestandard für Neubauten, sowohl Wohn- als auch Nichtwohngebäude. Die Höchstgrenze für den Jahres-Primärenergiebedarf eines Gebäudes liegt jetzt 25% unter der der EnEV 2014, der Wärmeschutz der Ge-

bäudehülle muss um 20% verbessert sein. Die Verschärfungen gelten für Neubauten mit Bauantrag ab Januar 2016.

● **Mietpreisbremse**

Seit dem Ende März gilt die Mietpreisbremse auch in Thüringen, dort in Erfurt und Jena. Bereits Anfang 2016 war sie in Brandenburg in Kraft getreten. Das Bundesjustizministerium hat eine interaktive Deutschlandkarte ins Netz gestellt mit Links zu den jeweils zuständigen Landesministerien. ●

ANZEIGE



Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

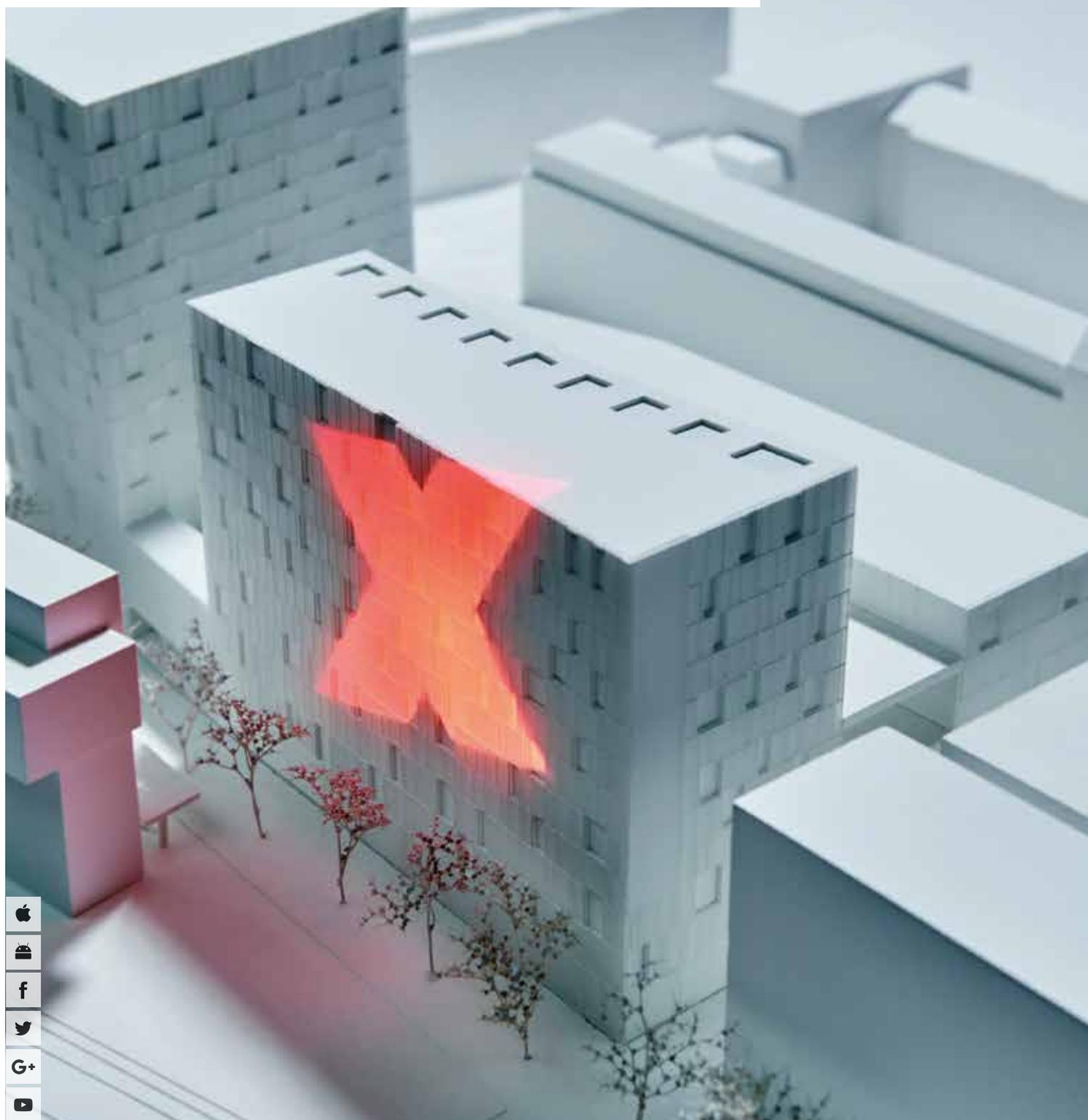
Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG



eXtenso IT-Services AG

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

Gemeinsam erfolgreich.



Wir bieten massgeschneiderte Lösungen für Ihre Immobilienprojekte. homegate.ch, Ihr Vermarktungsberater mit dem X.

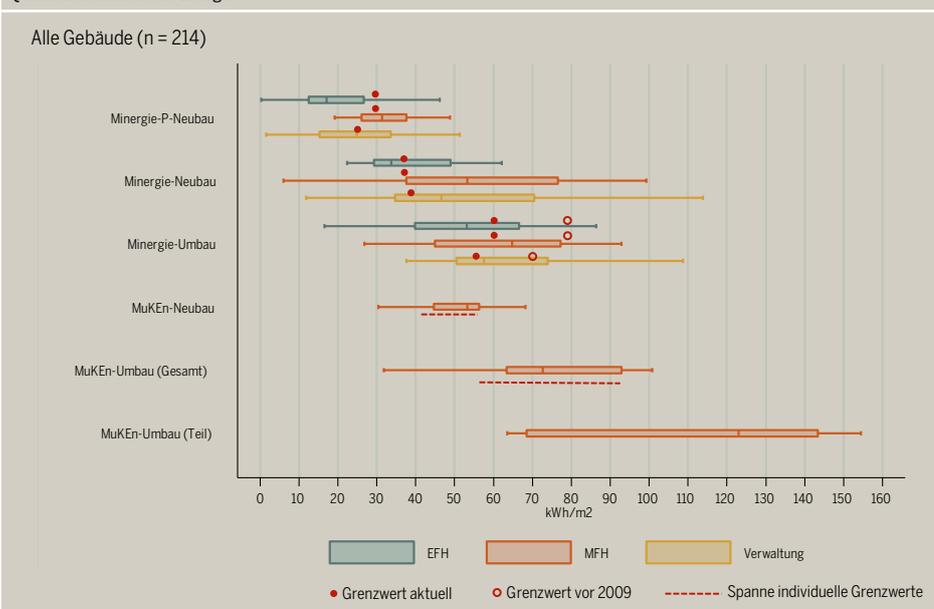
X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Gebäudestandards in der Praxis

Das Bundesamt für Energie (BFE) legte eine Studie vor, die den tatsächlichen Energieverbrauch von rund 200 Gebäuden ermittelt hat. Ergebnis: Die Planungswerte stimmen nur teilweise mit den Verbrauchswerten in der Praxis überein.

ENERGIEVERBRAUCHWERTE DER UNTERSUCHTEN GEBÄUDE

Quelle: Bundesamt für Energie



gieverbrauch sind somit auch stark auf das Verhalten der Gebäudenutzer zurückzuführen.

MINERGIELABEL ALS VERKAUFSARGUMENT.

Die Studie untersuchte zudem qualitative Aspekte von Minergie: Die Zufriedenheit der Bauherrschaften, die nach Minergie bauen, ist gross, wie eine Online-Umfrage bei Architekten und Bauherrschaften zeigt. Knapp vier von fünf Bauherrschaften würden auch heute wieder nach dem gleichen Minergie-Standard bauen. Laut der Umfrage dient das Qualitätslabel Minergie als Verkaufsargument. Gespräche mit 50 Experten haben allerdings gezeigt, dass Minergie-Gebäudestandards an Vorsprung eingebüsst haben, weil auch beim konventionellen Bauen technologische Fortschritte erzielt wurden – nicht zuletzt dank Minergie.

Nutzende von Minergie-Liegenschaften zeigten sich in einer weiteren Online-Umfrage als zufrieden, was Schallschutz, Schutz vor Zugluft und Schutz vor Kochgerüchen betrifft, aber empfanden die Luft in ihren Räumen im Winter häufig als zu trocken. Das Zusammenspiel von Energieeffizienz und Nutzerbedürfnissen ist noch genauer zu analysieren.

Aufgrund der Resultate will EnergieSchweiz gemeinsam mit der dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein (SIA), den Gebäudetechnikverbänden und weiteren Marktakteuren den Bereich Betriebsoptimierung weiterentwickeln und unterstützen.

RED. •

MEHRFAMILIENHÄUSER MIT SCHLECHTEM ERGEBNIS. Ziel der BFE-Studie war es zu prüfen, ob die Planungswerte mit den tatsächlichen, gemessenen Energieverbrauchswerten übereinstimmen. Untersucht wurde der jährliche Energieverbrauch im Verhältnis zur Energiebezugsfläche von 214 Objekten, die nach Minergie, Minergie A und Minergie P oder gesetzlichen Baustandards gebaut oder saniert wurden. Die Planungswerte wurden bei Einfamilienhäusern und Umbauten, je nach Gebäudekategorie und

Standard, im Betrieb unterschiedlich gut eingehalten. Mehrheitlich nicht eingehalten wurden sie bei neuen und umgebauten Mehrfamilienhäusern.

Als mögliche Gründe für die zahlreichen Überschreitungen der Planungswerte werden von den Studienautoren Funktions- und Einstellungsprobleme sowie ein tiefer Wirkungsgrad der Heizung genannt. In einzelnen Gebäude wurde hingegen weniger Energie verbraucht als die Planungswerte vorsahen. Die grossen Abweichungen der Planungswerte vom tatsächlichen Ener-

Fassadenreinigung
HITZ Fassadenpflege AG

perlitz®

 QualiProtect®
Facade Renovation

- perfekt sauber
- länger sauber
- umweltfreundlich
- wirtschaftlich
- arbeitssicher
- für Fassaden
- für Lamellenstoren
- für Glas
- für Fotovoltaik/Solaranlage

HITZ
Fassadenpflege AG

CH-9401 Rorschach
Hauptstrasse 73
T +41 (0) 71 845 57 57
F +41 (0) 71 845 57 58

CH-8305 Dietlikon
Bahnhofstrasse 5
T +41 (0) 43 211 30 04
F +41 (0) 43 211 30 05

www.hitz-fassaden.ch
info@hitz-fassaden.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



Trocken



VarioGuide



Echtbild-Display

Der Electrolux Profi Steam.
Entdecken Sie die Möglichkeiten.



Electrolux

Die Märkte funktionieren

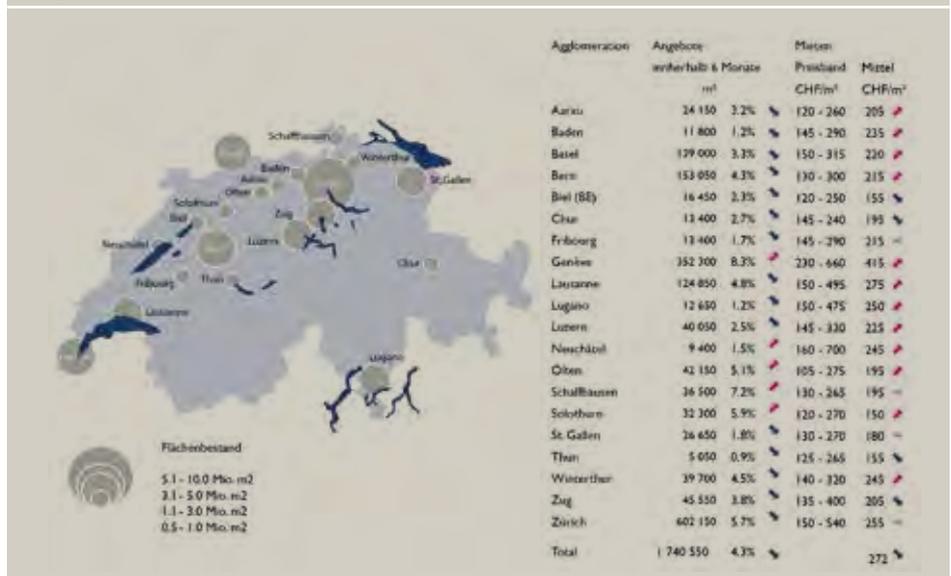
Der Schweizer Immobilienmarkt hat sich im letzten Jahr von Extremen verabschiedet. Der Wohnmarkt tendierte zu gleichbleibenden oder leicht tieferen Preisen. Auf dem Büromarkt sanken vielerorts die Leerstände, während gleichzeitig die Preise leicht anzogen.

RED. ●
WIDRIGE RAHMENBEDINGUNGEN. Wer die Tages- und Wirtschaftsmedien in den letzten Monaten verfolgte, hat unschwer erkannt, dass sich der Immobilienmarkt zurzeit in einem schwierigen Umfeld bewegt. Stichworte dazu sind gedämpfte Wirtschaftsprognosen, heftige Diskussionen über die Zuwanderung und ein weiterhin starker Regulierungsdruck der Behörden auf die Immobilien- und Finanzmärkte. Sogenannte «bad news» sind an der Tagesordnung. Umso positiver werden wir die Resultate unserer Marktanalysen und der Interviews mit ausgewählten Investoren: Sie zeigen, dass der Büro- und Wohnmarkt grundsätzlich funktionieren und sich in die richtige Richtung bewegen. Im gesamtschweizerischen Büromarkt hat sich das in den nächsten sechs Monaten verfügbare Angebot (bzw. in vielen Regionen Überangebot) im Vergleich mit dem Vorjahr von rund 2,25 Mio. m² auf 1,74 Mio. m² verringert. Damit einher geht ein Sinken der Angebotsziffer von 5,6% auf 4,3%.

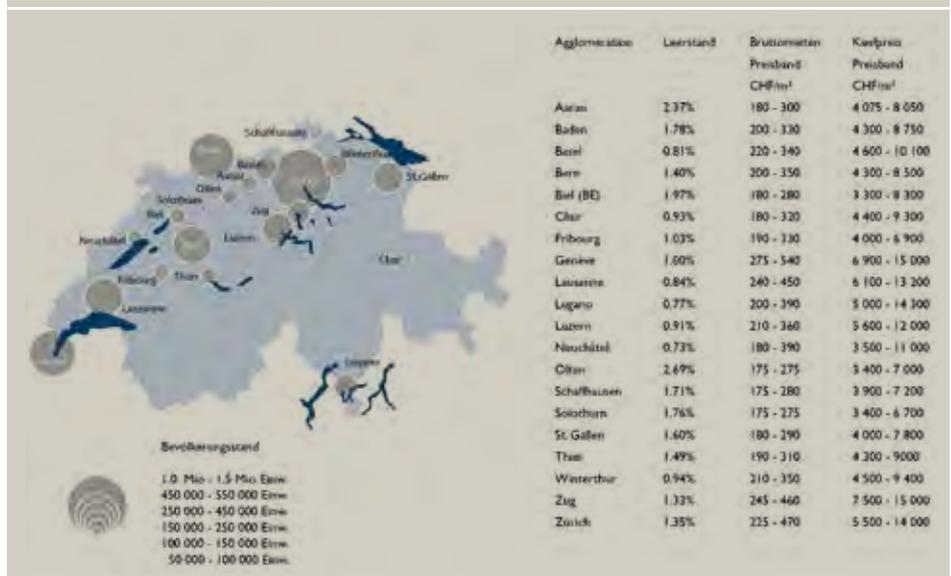
Dieser Trend zeichnet sich ebenso im Wirtschaftsraum Zürich ab, wo in den nächsten sechs Monaten 730 000 m² verfügbar sein werden (Vorjahr 827 000 m²). Allerdings werden Ende 2016/Anfang 2017 insbesondere in Zürich Nord neue, grössere Büroflächen auf den Markt kommen. Für die Eigentümer von Büroliegenschaften bedeutet dies, dass weiterhin kreative Vermarktungsstrategien und eine möglichst hohe Objektqualität gefragt sind, um Erfolg zu haben. Eine Flexibilität in der Preisbildung ist im heutigen Mietermarkt unumgänglich. Der Druck auf unattraktive Lagen dürfte weiter zunehmen. Im Wohnmarkt des Wirtschaftsraums Zürich können wir die letztes Jahr prognostizierte stabile Entwicklung auf hohem Niveau bestätigen. Die Mietpreise sind mehrheitlich nur noch leicht angestiegen. Der Preisdruck auf Eigentumsimmobilien im Hochpreissegment ist unverändert hoch geblieben. In den anderen Preissegmenten sorgen die rekordtiefen Zinsen jedoch für eine ungebrochen starke Nachfrage. In Zukunft könnten die teils hohen Mieten von Neubauwohnungen Probleme bereiten.

Steigt der zurzeit auf einem Tiefststand befindliche Referenzzinssatz an, könnten die Mieter solcher Wohnungen, insbesondere im mittleren bis oberen Preissegment, an die Grenze ihrer Zahlungsmöglichkeit

BÜROMARKT Verfügbare Büroflächen und Mieten Schweiz



WOHNMARKT Leerstandsziffer, Mieten und Kaufpreise Schweiz



stossen. Die Folgen für Mieter und Eigentümer sind schwer abzuschätzen.

RENDITEERWARTUNGEN GESUNKEN. Im Investmentmarkt macht sich weiterhin der durch mangelnde Alternativen gestützte Anlagedruck bemerkbar. Für Klasse-A-Büroliegenschaften erwarten die Investoren eine Nettorendite von nur noch 2,75% (Vorjahr 3,2%). Bei Klasse-B-Büroimmobilien ist die Renditeerwartung im Vorjahresvergleich noch deutlicher ge-

sunken (von 4,2% auf 3,5%). Einzig bei den Klasse-C-Liegenschaften resultierte aufgrund des steigenden Risikos einer solchen Investition eine Zunahme der Renditeerwartung auf 6,75%. Ein ähnliches Bild zeichnet sich bei den Wohnimmobilien ab. Für eine Wohnüberbauung der A-Klasse wird im Schnitt eine Nettorendite von 2,25% erwartet, für eine E-Klasse 3,75%. Der Trend der sinkenden Renditen hält vorläufig an. ●

Quelle: CSL-Immobilienmarktbericht 2016

Kauf bricht Miete

Im ersten Fall hat das Bundesgericht entschieden, dass ein Mietvertrag mit dem Baurecht endet und nicht automatisch auf den Eigentümer des Grundstücks übertragen wird. Im zweiten Fall geht es um die Videoüberwachung einer Mietliegenschaft.



CHARLES GSCHWIND*

WAS MIT EINEM MIETVERTRAG BEIM HEIMFALL EINES BAURECHTS PASSIERT. Gemäss dem in Art. 261 Abs. 1 OR verankerten Grundsatz «Kauf bricht Miete» geht ein bestehendes Mietverhältnis beim Verkauf eines Grundstücks mit dem Eigentum an der Sache auf den Käufer über.

Im vorliegenden Entscheid musste sich das Bundesgericht erstmals mit der Frage befassen, ob dieses grundlegende Prinzip beim Heimfall eines Baurechts gemäss Art. 779c ZGB (d. h. der automatischen Übertragung des Eigentums an Bauten auf einem Baurechtsgrundstück an den Eigentümer des Stammgrundstücks beim Erlöschen des Baurechts) analog gilt. Ein grosser Teil der Lehre sprach sich vor dem Entscheid für eine solche analoge Anwendung aus. Diese stützte sich dabei vorwiegend auf einen Bundesgerichtsentscheid aus dem Jahr 1987 (BGE 113 II 121), in welchem das Bundesgericht die analoge Anwendung des Grundsatzes auf den Untergang einer Nutzniessung infolge Todes des Nutzniessers anerkannte.

Vorliegend hatte der Grundeigentümer dem Baurechtsnehmer ein Baurecht bis zum 30. April 2013 eingeräumt. Der Baurechtsnehmer vermietete ein auf diesem Baurecht stehendes Ladenlokal mit samt Nebenräumen bis 30. September 2014 an den Mieter, welcher den entsprechenden Mietvertrag im Grundbuch vormerken liess. Nachdem sich der Baurechtsge-

ber und der Baurechtsnehmer nicht über eine Verlängerung des Baurechts einigen konnten, kündigte letzterer den Mietvertrag per 30. September 2014 und teilte dem Mieter gleichzeitig mit, er werde sich ab 1. Mai 2013 in einem vertragslosen Zustand befinden. Der Mieter machte daraufhin vor Gericht im Wesentlichen geltend, die Kündigung sei ungültig und das Mietverhältnis auf den Baurechtsgeber übergegangen.

In seiner Argumentation beschäftigte sich das Bundesgericht nochmals im Detail mit den in BGE 113 II 121 entwickelten Kriterien. In diesem Entscheid hatte es eine analoge Anwendung des Grundsatzes «Kauf bricht Miete» auf den Tod eines Nutzniessers im Wesentlichen mit dem Argument bejaht, für einen Mieter eines Nutzniessungsgrundstücks sei der Tod des Nutzniessers ebenso wenig voraussehbar wie für den Mieter eines Grundstücks im Eigentum des Vermieters der Verkauf des Grundstücks.

Mithin beschäftigte sich das oberste Gericht auch im vorliegenden Fall primär mit der Frage, ob die Beendigung des Baurechts für den Mieter voraussehbar war. Dabei stellte es klar, die Fiktion der Kenntnis des Grundbuchinhalts (Art. 970 Abs. 4 ZGB) diene der Verkehrssicherheit im Immobilienverkehr, bedeute aber nicht, dass für jedermann der Inhalt des Grundbuchs als bekannt vorausgesetzt werden dürfe. In diesem Sinne schützte das Bundesgericht die Meinung der Vorin-

stanz, wonach von einem Mieter grundsätzlich nicht vorausgesetzt werden könne, dass er im Grundbuch nachforsche, ob der Vermieter nur Baurechtsnehmer oder Eigentümer sei und wann ein allfälliges Baurecht ablaufe. Im vorliegenden Fall habe der Mieter indes von seiner vertraglich vereinbarten Möglichkeit Gebrauch gemacht, den Mietvertrag im Grundbuch vormerken zu lassen. Mit diesem Eintrag sei er – auch ohne Nachforschung – tatsächlich zur Kenntnis gebracht, dass der Vermieter lediglich Baurechtsinhaber war, weshalb eine analoge Anwendung von Art. 261 Abs. 1 OR ohne Weiteres ausgeschlossen werden könne. Demgegenüber liess das Bundesgericht die Frage explizit offen, ob es eine analoge Anwendung des Grundsatzes «Kauf bricht Miete» im vorliegenden Fall ohne erwiesene Kenntnis durch den Mieter angenommen hätte.

Die Grundsatzfrage nach der analogen Anwendung von Art. 261 Abs. 1 OR auf den Heimfall von Baurechten bleibt auch nach diesem Entscheid nicht vollständig geklärt. Es ist indes davon auszugehen, dass Gerichte insbesondere auf institutionelle Mieter einen relativ strengen Sorgfaltsmassstab ansetzen und im Zweifelsfall die Kenntnis des Grundbuchinhalts (und somit der Existenz eines Baurechts) eher annehmen dürften. Gerade in solchen Verhältnissen sollte aus Mietersicht nach dem vorliegenden Entscheid vorsichtshalber davon ausgegangen werden, dass ein Mietvertrag mit dem Baurecht endet und nicht automatisch auf den Eigentümer des Stammgrundstücks übertragen wird. Aus Vermietersicht sollte im Mietvertrag der Klarheit halber auf ein Baurecht hingewiesen werden.

Erwähnenswert ist schliesslich, dass die Vormerkung eines Mietverhältnisses im Grundbuch, welche typischerweise im Interesse des Mieters getätigt wird, sich im vorliegenden Fall für diesen als zweischneidiges Schwert entpuppte.

BGer 4A_553/2005 vom 10. März 2016

WIDERRECHTLICHE VIDEOÜBERWACHUNG IN EINER LIEGENSCHAFT MIT MIETWOHNUNGEN. In einem Mehrfamilienhaus mit insgesamt 24 Mietwohnungen liessen die Vermieter im allgemein zugänglichen Teil insgesamt 12 Videokameras installieren, um Vandalenakten und Einbrüchen vorzubeugen.

Diese Massnahme wurde durch die Mehrheit der Mieter begrüsst; dennoch forderte ein Mieter die Vermieter auf, die Kameras zu entfernen. Nachdem diese seiner Aufforderung nicht nachkamen, klagte er bis vor das Bundesgericht auf Entfernung der Videokameras.

Gemäss Bundesgericht fällt die Aufzeichnung von Bildern durch eine Videoüberwachungsanlage in einem Miethaus grundsätzlich in den Anwendungsbereich des Datenschutzgesetzes. Mithin müsse ein Vermieter, der eine solche Anlage betreiben wolle, darauf achten, dass er die Persönlichkeitsrechte der betroffenen Mieter nicht widerrechtlich verletze. Sofern keine Einwilligung der Verletzten oder gesetzliche Grundlage vorliegt, ist ein Eingriff in Persönlichkeitsrechte gemäss Datenschutzgesetz dann widerrechtlich, wenn er nicht durch ein über-

wiegendes privates oder öffentliches Interesse gerechtfertigt ist.

Ob eine solche widerrechtliche Persönlichkeitsrechtsverletzung im vorliegenden Fall vorlag, entschied das Bundesgericht anhand einer konkreten Interessenabwägung unter Einbezug sämtlicher Umstände des Einzelfalls. In seinem Urteil wägte das Bundesgericht das Interesse der Vermieter (und der Mehrheit der Mieter) am Schutz ihres Eigentums gegen Vandalenakte und Einbrüche gegen das Interesse des klagenden Mieters am Schutz seiner Privatsphäre ab. Es kam dabei mit der Vorinstanz zum Schluss, dass 3 der 12 Videokameras zu einem unverhältnismässigen Eingriff in die Privatsphäre des klagenden Mieters führen würden und daher entfernt werden müssten. Davon betroffen war insbesondere eine Kamera, welche den Ein-

gangsbereich des Gebäudeteils mit der Wohnung des klagenden Mieters erfasste.

Da das Resultat einer Interessenabwägung in den allermeisten Fällen ungewiss sein dürfte, empfiehlt es sich für Vermieter, vor der Installation von Videokameras im allgemeinen Raum das Einverständnis sämtlicher Mieter, die durch eine solche Massnahme besonders betroffen sein könnten, einzuholen. Ansonsten kann sich unter Umständen auch ein einzelner unzufriedener Mieter erfolgreich gegen eine solche Massnahme zur Wehr setzen. ●

BGer 4A_576/2015 vom 29. März 2016 (vgl. auch Medienmitteilung des Bundesgerichts vom 18. April 2016)



***CHARLES GSCHWIND**

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Bär & Karrer in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert. Der Beitrag reflektiert seine persönliche Meinung.

ANZEIGE





SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

neu

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



Aktuelles aus dem Sachenrecht – Band 1 & 2
Übersicht über die neuste Rechtsetzung, Rechtsprechung und Rechtsentwicklung
Prof. Dr. Roland Pfäffli

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

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

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

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



Aktuelles aus dem Sachenrecht

Prof. Dr. Roland Pfäffli
Reihe «Wissen Immobilienwirtschaft»
01.02./1. Auflage, 2015

Bestellung: verlag@svit.ch / www.svit.ch/publikationen

Faire Löhne

Jedes Unternehmen hat eine soziale und wirtschaftliche Verantwortung, seine Mitarbeiter marktgerecht und angemessen zu entlohnen. Dabei können Vergütungsumfragen helfen, sich als Unternehmen richtig zu positionieren.



LORAN LAMPART* •

GESAMTVERGÜTUNGSSTRATEGIE. Moderne Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ein System zu schaffen, das die menschlichen Verhaltensmuster befriedigt und die unterschiedlichen Interessen

aufbauen, welche monetäre (z. B. Grundlohn, variable Vergütung) und nichtmonetäre Aspekte (z. B. Nebenleistungen, Ferien, Arbeitszeit etc.) bewusst einsetzt und damit der Position und Leistung der Mitarbeitenden sowie dem Markt gerecht wird.

» Mit der Teilnahme an einer Vergütungsumfrage erhält man detaillierte Einblicke über die eigene Position im Markt.«

von Arbeitgeber, Arbeitnehmern, Eigentümern und der Gesellschaft berücksichtigt. Eine wirkungsorientierte und fair empfundene Vergütung gehört in dieser Hinsicht heute zu den zentralen Anliegen jedes Unternehmens, das sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren möchte. Daher sollte jedes Unternehmen für sich eine passende Gesamtvergütungsstrategie

MARKTGERECHTIGKEIT. Jedes Unternehmen steht in Konkurrenz zu anderen und muss dafür sorgen, dass die angebotenen Stellen für bestehende und potenzielle Mitarbeiter attraktiv sind. Die Attraktivität der Vergütung steht dabei besonders im Fokus. Deshalb ist eine marktgerechte Vergütung der Mitarbeiter von grosser Bedeutung.

MARKTDATEN. Marktdaten ermöglichen, sofern richtig eingesetzt, den Aufbau und die Überarbeitung einer eigenen Vergütungsstrategie, da Anhaltspunkte zu allgemeinen Trends im Markt vorliegen können. Anhand von Marktdaten lassen sich auch Erkenntnisse zur eigenen Positionierung gewinnen. Weiter dienen Marktdaten als Referenz für interne Vergütungsfragen (Rekrutierungen, Lohnhöhungsgespräche sowie allgemeine Lohnverhandlungen) und können zu einem aktiven und langfristigen Kostenmanagement führen, da die Vergütungsausgaben besser geplant werden können. Schlussendlich führt die sinnvolle Nutzung von Marktdaten damit zu einem wirkungsorientierten Anreizsystem, mit dem sich Mitarbeitende gewinnen, motivieren und an das Unternehmen binden lassen.

ÖFFENTLICHE MARKTDATEN. Öffentliche und kostenlos zugängliche Marktdaten werden von der Öffentlichkeit vielfach überschätzt. So enthalten Zeitungsartikel oder Gratispublikationen meist stark verallgemeinerte Vergütungsinformationen, welche die situativen Begebenheiten der einzelnen Unternehmen nur mangelhaft abbilden. Ein Austausch im Bekanntenkreis gibt einen punktuellen Überblick, der zudem nicht validiert werden kann. Rekrutierungsgespräche können zu einem gewissen, partiellen Einblick verhelfen. Doch die Angaben

IMMOBILIEN GEHALTSUMFRAGE 2016

- Landesweite Durchführung in Deutsch und Französisch
- Teilnahmemöglichkeit für kleine und grössere Unternehmen
- Über 65 Fach- und Führungsfunktionen aus der Immobilienbranche
- Statistische Auswertungen zu Grundlohn, variabler Vergütung und Pauschalspesen
- Separate Auswertung nach Ausrichtung und Grösse der Unternehmen sowie auch nach Regionen
- Verständliche Ergebnisse für Teilnehmer mit zusätzlichem Bericht zur aktuellen Vergütungspraxis (u.a. über Berufseinsteiger in Immobilienfunktionen)

Zeitplan 2016

Anmeldeschluss: 30. Juni
Abgabe der Daten: bis 5. August
Übergabe Ergebnisse: Mitte September

Anmeldung

Weitere Informationen sowie das Anmeldeformular finden sich auf der SVIT-Schweiz-Webseite: www.svit.ch

widerspiegeln oftmals eher Forderungen als eine aktuelle Vergütung.

ERWERBBARE MARKTDATEN. Marktdaten können andererseits auch von verschiedenen Vergütungsspezialisten erworben werden. Die Aussagekraft sowie der Detaillierungsgrad sind bei solchen Quellen meist deutlich höher. Mit einer Teilnahme an einer Vergütungsumfrage erhält ein Unternehmen zum Beispiel mit relativ wenig Aufwand einen detaillierten Blick über die Marktverhältnisse und seine eigene Position. Da die Vergütung in Höhe und Struktur in der Schweiz stark branchenabhängig ist, werden in einer Vergütungsumfrage in der Regel branchenspezifische

Funktionsprofile analysiert und ausgewertet. Erfahrungsgemäss beeinflussen die Regionalität, die Grösse sowie die Ausrichtung des Unternehmens die Höhe der Vergütung spürbar. Daher wird dies in den Ergebnissen solcher Umfragen jeweils berücksichtigt und entsprechend ausgewiesen.

IMMOBILIEN GEHALTSUMFRAGE 2016. Bereits zum zweiten Mal führt die Klingler Consultants AG die Vergütungsumfrage für Immobilienfunktionen in der Schweiz durch. Diese Umfrage bietet Immobilienunternehmen eine gute Gelegenheit, an relevante und aussagekräftige Marktdaten zu gelangen. Der SVIT Schweiz unterstützt die Durchführung als lan-

desweiter Partner. Die Gehaltsumfrage deckt dabei über 65 Fach- und Führungsfunktionen aus der Immobilienbranche ab. Alle Teilnehmer erhalten verständliche statistische Auswertungen zu den relevanten Vergütungselementen pro Funktion sowie zur eigenen Positionierung im Markt. Weitere Informationen zur Gehaltsumfrage finden sich in der Infobox.



***LORÁN LAMPART**

Der Autor ist Vergütungsberater bei der Klingler Consultants AG und doziert an verschiedenen Hochschulen über faire Vergütung in Unternehmen.

ANZEIGE

NeoLink vereinfacht das Tankmanagement

Mit dem System NeoLink haben Sie jederzeit die volle Kontrolle über die Füllstände Ihrer Öltanks. Behalten Sie den Überblick und optimieren Sie die Beschaffung des Heizöls. Mehr über die Leistungen der NeoVac Gruppe unter **0800 80 76 76** oder www.neovac.ch.

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTTECHNIK



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

Ästhetische Solararchitektur

Obwohl es Solaranlagen in Gebäude bereits seit vielen Jahren gibt, hängen ihnen nach wie vor Vorbehalte an. Zu Unrecht: denn neben energetischen und finanziellen Vorteilen bieten Solaranlagen auch kreative Gestaltung auf hohem Niveau.



Bild links: Die farbigen Solarzellen an der Fassade des ehemaligen Kohlesilos auf dem Gundeldinger Feld in Basel wurden mit dem Schweizer Solarpreis 2015 in der Kategorie «Sanierung» ausgezeichnet (Bild: Martin Zelle, Baubüro Insitu). Bild rechts: Die halbtransparenten Solarmodule im belgischen Pavillon der Expo Milano 2015 kombinieren Stromproduktion und Blendschutz (Bild: Francesco Frontini, Supsi).

CARMEN MINDER* •
VORBEHALTE GEGENÜBER DER ÄSTHETIK VON SOLARANLAGEN. Die Integration von Photovoltaik und thermischen Solaranlagen in die Gebäudehülle war bisher weitgehend auf Energieaspekte beschränkt. Neben Vorurteilen bezüglich Wirtschaftlichkeit und Wirkungsgrad, kämpfte die Technologie bisher vor allem bei den Architekten gegen ästhetische Vorbehalte an. In den letzten sechs Jahren haben sich nun die Produktionskosten von Photovoltaikmodulen halbiert, der Systemwirkungsgrad konnte deutlich verbessert werden, und die gesetzlichen Rahmenbedingungen erleichtern die Installation von Solaranlagen heute erheblich. Was bleibt, sind Vorbehalte und Hemmnisse gegenüber der gestalterischen Integration. Doch woher rühren diese?

Solaranlagen sind bekannt als externes haustechnisches Element, das gut sichtbar auf Dächern installiert ist, wenig gestalterische Kreativität zulässt, das Ortsbild somit massgeblich prägt und sich schlecht mit der modernen Architektursprache und dem Denkmalschutz vereinigen lässt.

Den klassischen Solarmodulen eilt immer noch der Ruf als Öko-Technologie voraus, ein Nischenprodukt, das in erster Linie von ein paar wenigen Pionieren

aus der grünen Architekturszene geprägt und angewendet wird. Unberechtigt, wie neuste technologische Möglichkeiten und Wettbewerbsprojekte zeigen.

» Heute bietet die Industrie eine Vielzahl von Lösungen an, die eine architektonisch hochwertige Integration von Solaranlagen zulassen.«

MÖGLICHKEITEN GEBÄUDEINTEGRIERTER SOLARSYSTEME. Gebäudeintegrierte Systeme (BIPV Building-integrated Photovoltaic) haben den Solarmarkt in Europa in den letzten Jahren gründlich aufgemischt. Insbesondere in der Schweiz ist der BIPV-Markt sehr aktiv und bringt innovative Produkte hervor, die neue gestalterische Möglichkeiten eröffnen: So gibt es beispielsweise einen neuen Solarziegel, den man gut mit konventionellen Tondachziegel kombinieren kann. Als vorgefertigtes Element lässt er sich einfach installieren und gestalterisch bestens in die Gebäudehülle integrieren. Solarzellen sind mittlerweile in verschiedenen Farben erhältlich, darunter auch in Weiss – eine kleinere

Revolution, die lange Zeit nicht denkbar gewesen wäre. Aktuelle Forschungsprojekte entwickeln Beschichtungstechnologien, die Solarzellen als Baumaterialien erscheinen lassen. Glasfassaden sind aus der Architektur nicht mehr wegzu-denken. Auch hier bietet der BIPV-Markt Lösungen in verschiedenen Farben und Grössen. Längst lassen sich Solarzellen nicht nur auf dem Dach, sondern auch in der Fassade integrieren. Damit eröffnen sie nicht nur kreativere Gestaltungsmöglichkeiten, sondern tragen auch zur Spitzenbrechung der Solarstromproduktion über den Mittag bei. Durch ihre vertikale Installation nutzen sie die Ost-West-Einstrahlung und produzieren Strom am Morgen und Nachmittag, also genau dann, wenn die Nachfrage vergleichsweise hoch, das Angebot aber klein ist.

«SOLARARCHITEKTUR ZWISCHEN FUNKTIONALITÄT, ÄSTHETIK UND DENKMALSCHUTZ»

Solararchitektur mal anders beleuchtet: Mit Fokus auf die gestalterische Integration, die politischen Rahmenbedingungen und die neusten technologischen Möglichkeiten zeigen wir aktuelle Entwicklungen und Lösungsansätze. Mit Besichtigung des Pilotprojekts Kohlesilo in Basel und Apéro im Anschluss an den Anlass.

Datum: Dienstag, 21. Juni 2016 von 16 bis 20 Uhr

Ort: Kohlesilo, Gundeldingerfeld, Basel

Kontakt: Sanu Future Learning AG, Carmen Minder, Tel. 032 322 14 33, Details und Anmeldung unter www.sanu.ch/16SMSA

Neben optisch attraktiveren Möglichkeiten setzen Industrie und Forschung auch auf die Entwicklung von multifunktionalen Systemen, die beispielweise eine Kombination von Stromerzeugung mit Wärmedämmung oder Lärmschutz erlauben.

Heute bietet die Industrie eine Vielzahl gestalterisch flexibler Lösungen an, die eine architektonisch hochwertige Integration von Solaranlagen zulassen. Damit erfüllt Solararchitektur längst nicht mehr nur energetische Zwecke, sondern steigert den Marktwert von Immobilien, indem sie mit der Produktion von sauberem Strom Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit verbindet. Und sie erlaubt das Nebeneinander von Energieerzeugung und Denkmalschutz.

AKZEPTANZ VON SOLARANLAGEN. Der Architekt übernimmt im Zusammenspiel von Funktionalität, Gestaltung und Wirt-

schaftlichkeit eine zentrale Rolle. Als Planer und Bauherrenberater steuert er die Nachfrage. Mit seinen gestalterischen und ökologischen Konzepten prägt er die gesellschaftliche Entwicklung mit, unter anderem die Akzeptanz von Solaranlagen. Und nicht zuletzt treibt er mit mutigen und gewagten Projekten die Forschung und Industrie zu Innovationen an.

Nicht bei jedem Gebäude macht die Installation von Solaranlagen Sinn. Es ist die Aufgabe des Architekten, zentrale Voraussetzungen wie Lage, Nutzung, Umgebung und Besonderheiten eines Gebäudes als Gesamtheit zu betrachten und, bezogen auf das Projekt, die sinnvollste Lösung zu finden. Mit Mut zu Neuem und Unbekanntem haben es Planer und Bauherren in der Hand, auch unkonventionelle Lösungen zu erarbeiten und damit Innovationsprozesse auszulösen. Innovati-

onsprozesse, die schrittweise einen Imagewechsel der Solaranlagen einleiten: vom Öko-Nischenprodukt zum selbstverständlichen Bau- und Gestaltungselement. ●

Quellen: Raffael Gra, Bauart Architekten und Planer AG, www.bauart.ch

Francesco Frontini, Supsi, Schweizer Kompetenzzentrum BiPV, www.suspi.ch/isaac



***CARMEN MINDER**

Die Autorin hat einen Abschluss als «MSc in Geographie» und ist Junior Projektleiterin «Planung & Bau | Freizeit & Tourismus» bei der Sanu AG.

SANU FUTURE LEARNING AG

Die Sanu Future Learning AG bietet verschiedene Weiterbildungen und Dienstleistungen an, um die Integration von Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekten in Unternehmen und Verwaltung sicherzustellen und zu fördern.
Kontakt: Carmen Minder, Sanu Future Learning AG, cminder@sanu.ch, 032 322 14 33, www.sanu.ch



Mit Lieblingsprogramm

Speichern Sie Ihre fünf am meisten benutzten Programme und rufen Ihre Favoriten bequem ab. Eines von vielen Features, die sich um Ihre Wäsche kümmern – einfach perfekt.

Perspektiven im Holzbau

Immobilien in Holz gehören mit einem Marktanteil von rund 15 Prozent noch immer zu einem Nischenprodukt. Dabei ist Bauen mit Holz nicht kostspieliger als der übliche Massivbau und bietet dazu noch weitere Vorteile.



Bild links: Beispiel Wohn- und Geschäftshaus, Bulle. Heute darf ein Gebäude aus Holz bis 30 Meter Höhe ohne Sondergenehmigung gebaut werden. Bild rechts: Die Holzelementwand einer Wohnüberbauung in Einsiedeln wird montiert (Bilder: Strüby Konzept AG).

MATTHIAS HOFSTETTER* •.....
NACHWACHSENDER BAUSTOFF. Als einer der wenigen Rohstoffe ist Holz in der Schweiz nachwachsend und reichlich vorhanden. Das Potenzial wird jedoch noch zu wenig ausgeschöpft. Im Gebirge und in den Voralpen nahm der Waldbestand seit 1985 je nach Region um 9 bis 18% zu. Der Einsatz von Holz ist auch im Hinblick auf die Umwelt sinnvoll. Bäume speichern CO₂ aus der Luft und binden es im Holz. Beim Verbauen wird somit CO₂ langfristig der Umwelt entzogen. Hinzu kommen der vergleichsweise geringe Energiebedarf für die Verarbeitung und die kurzen Transportwege dank lokaler Ernte. Gerade für Minergie-Eco und weitere Labels ist der reduzierte Anteil an grauer Energie für die Zertifizierung ein gewichtiger Vorteil. Holz als nachhaltiger Rohstoff bietet deshalb der hiesigen Bauindustrie eine umweltschonende Alternative.

HOHER VORFERTIGUNGSGRAD. Holzbau-elemente werden vorgefertigt und erfordern dadurch einen erhöhten Planungsaufwand. Weil nachträgliche Änderungen auf der Baustelle aufwendig sind, werden bauliche Planungs-details mithilfe einer Software erstellt und zu einem ganzen Gebäude aggregiert. Diese präzise Planung liefert nicht nur die genauen Angaben für die Fabrikation, sondern sie ermöglicht auch eine hohe Kostensicherheit in einer frühen Projektphase.

Materialbestellungen lassen sich dank der Software per Knopfdruck auslösen und werden anschliessend nach dem «Just-in-Time»-Ansatz ins Werk geliefert. Die modernen Zuschnitt- und Fertigungsanlagen garantieren eine millimetergenaue Produktion. Die Elemente können anschliessend mit Fenstern, Dämmung, Elektro- und Sanitärrohren in der geschützten Produktionshalle bestückt werden. Die Qualität wird nach jedem Prozessschritt geprüft. Auf dem Bauplatz dauert die Montage der Elemente inklusive Dachaufbauten nur wenige Tage.

NICHT TEURER ALS MASSIVBAU. Auf keinem Entscheidungspapier fehlt das Kriterium Kosten. Entgegen vielfältiger Meinung zeigt sich, dass Holzbau im Vergleich zum konventionellen Bau durchaus konkurrenzfähig ist. Diesen Eindruck bestätigt Gabriela Theus, CFO der Zug Estates AG, welche in der Suurstoffi Risch/Rotkreuz die grösste Holzbausiedlung der Zentralschweiz realisierte: «Bei der neuen Siedlung haben wir von Anfang an konsequent in Holzbauweise geplant. Aus diesem Grund sind die Kosten mit jenen der konventionellen Bauweise vergleichbar.»

Ähnlich wie bei den übrigen Bauarten sieht Pius Kneubühler, Mitglied der Geschäftsleitung des Holzbau-Gesamtleistungsanbieters Strüby, auch beim Holzbau die grössten Kostentreiber bei den Schnittstellen zu den Fachplanern, der Ge-

bäudetechnik, den Schallreduktionsmassnahmen sowie bei der Wahl des Minergie-Standards. In der Realität gestaltet sich der Preisvergleich nicht ganz einfach. Es gilt, bei der grossen Auswahl an Baumaterialien insbesondere auf die unterschiedlichen Qualitäten zu achten. Beim Bauen im Bestand mittels An- und Aufbauten bietet Holz meist einen Kostenvorteil.

Die vorzüglichen Eigenschaften des Holzes betreffend Eigengewicht und Tragfähigkeit sorgen dafür, dass das Gewicht für die zusätzlichen Stockwerke geringer ausfällt als beispielsweise beim Massivbau. «Kostspielige Verstärkungen in der Statik können so minimiert werden», unterstreicht Kneubühler.

ANGENEHMES WOHNEN. Als einer der wenigen Werkstoffe kann Holz Feuchtigkeit aufnehmen, speichern und wieder abgeben, ohne an Festigkeit einzubüssen. Durch diese Fähigkeit wird die Luftfeuchtigkeit im Raum automatisch reguliert. Ebenfalls beinhaltet Holz eine natürliche Dämmfunktion. Es überträgt Temperaturschwankungen an der Aussenhülle weniger schnell als andere Materialien und steigert so das Wohlbefinden der Bewohner.

Zum Sorgenkind des Holzbaus zählt früher der Schallschutz. Aufgrund der fehlenden Masse übertrugen sich die tiefen Töne, zum Beispiel Trittschall, besser als beim Massivbau. Heute setzen viele Anbieter auf das Zusammenspiel mit Be-

ton – auf sogenannte Teilhybridbauten. Dabei wird beispielsweise eine Brettstapeldecke mit einem Betonguss ergänzt. Diese Verbundkonstruktion bringt die kritische Masse ins Haus, sorgt für eine äusserst steife Deckenkonstruktion und minimiert so Schwingungen. Mit dieser Vorgehensweise sowie mit der gezielten Verhinderung von Schallbrücken werden die erhöhten Schalldämmwerte nach SIA 181 erreicht.

VIELFÄLTIG EINSETZBAR. Anfang 2015 wurden die neuen Brandschutzvorschriften in Kraft gesetzt. Für den Holzbau erweiterten sich damit die Einsatzgebiete. Heute können beispielsweise Häuser bis 30 Meter Höhe ohne Sondergenehmigung in Holz gebaut werden. Die Treppenkerne werden aber trotz neuer Reglemente weiterhin meist mittels Stahlbetonkonstruktion

erstellt. Die einschlägigen Normen und Vorschriften bezüglich Brandschutz, Wind- und Erbebensicherheit können so kostengünstiger umgesetzt werden.

Holzbau bedeutet keinen Abstrich bei der Architektur. Verschiedene Materialien lassen sich vielfältig miteinander kombinieren. Zudem muss Holz nicht sichtbar sein, kann aber auf Wunsch ästhetische Akzente setzen. Andrea Frangi, Professor für Holzbau am Institut für Baustatik und Konstruktion der ETH Zürich, bestätigt das breite Einsatzspektrum des Holzes und sieht für die Zukunft grosses Potenzial: «Für Unternehmen wird der ökologische Aspekt zunehmend wichtiger und dazu gehört natürlich auch der Gebäudepark.» Zurzeit testet er mit dem «House of Natural Resources» auf dem ETH-Campus neuartige Holzbaukonzepte, unter anderem mit

Laubholz anstelle des heute meist verwendeten Nadelholzes.

Eines bleibt aber bestehen: Holz und Nässe verstehen sich nicht besonders gut. Holzbau eignet sich deshalb nur für Gebäudeteile ohne Kontakt zum Erdreich. Zudem ist dem Schutz vor permanenter Feuchtigkeit mittels wasserdichten Dachverschlüssen besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Herr Frangi sieht aber auch da mögliche Lösungen in Sichtweite. Die ETH forscht zurzeit an Holzmodifizierungen, damit es nicht mehr verfaulen kann und unbrennbar wird. ●



MATTHIAS HOFSTETTER

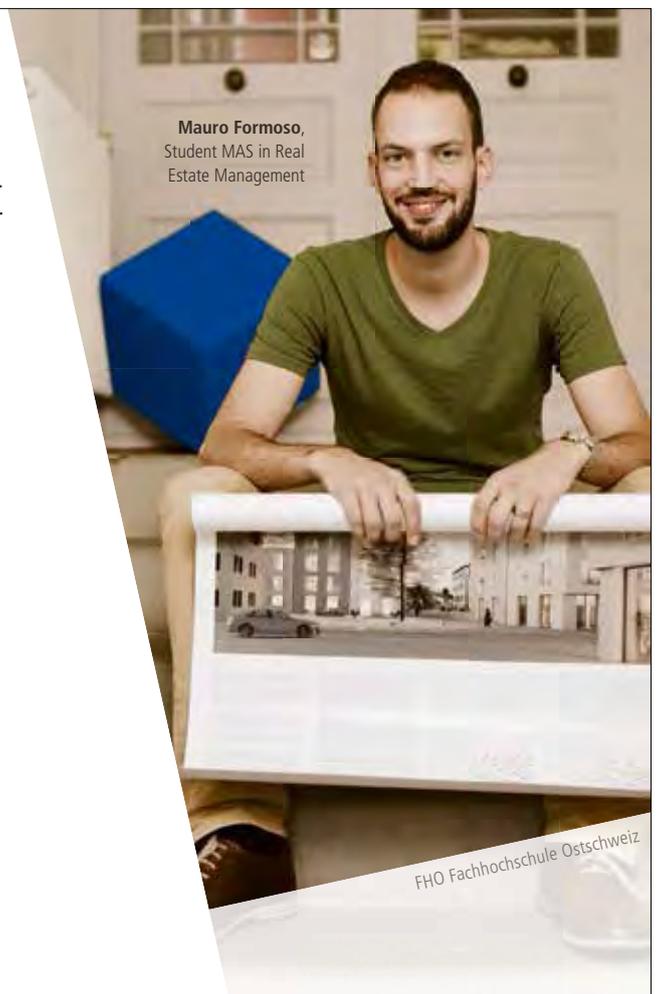
Der Autor ist Investment Analyst Real Assets bei der AXA Investment Managers Schweiz AG. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

Weiterbildung in Immobilienmanagement Informationsanlass

Dienstag, 7. Juni 2016, 17 Uhr
Fachhochschulzentrum St.Gallen

Details und Anmeldung:
www.fhsg.ch/infoanlass

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



Mauro Formoso,
Student MAS in Real
Estate Management

FHO Fachhochschule Ostschweiz

Ein Tool für Energie und Kosten

Cloud-Software bietet viele Funktionen für ein umfassendes Energiemanagement. Ausserdem lassen sich damit die Energiekosten senken, bei gleichzeitiger Maximierung der Effizienz.



Die Shopping Arena in St. Gallen kombiniert das Energiemanagementsystem Siemens Navigator mit der Nebenkostenabrechnung.

HANSJÖRG SIDLER* •

ENERGIEMANAGEMENT REDUZIERT KOSTEN.

Heute steht jedes Unternehmen vor der Herausforderung, seine Betriebskosten zu senken und die Ressourcen gezielter einzusetzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dabei bieten gerade Gebäude ein erhebliches Potenzial zur Reduktion schädlicher CO₂-Emissionen, denn sie allein verbrauchen in der Schweiz rund 46% der gesamten Endenergie. Für die Zukunft sind nachhaltige Lösungen gefragt, die nicht nur Daten über den Verbrauch und die erreichte Effizienz, sondern auch eine gesicherte Versorgung anbieten. Ein ganzheitlicher Ansatz beginnt mit dem Schaffen von Transparenz über den aktuellen Bedarf, die tatsächlichen Kosten und Emissionen. Hier setzt das sogenannte Energiemanagement an. Es ist die Kombination von Massnahmen zur Maximierung der Energieeffizienz und der Optimierung der Energieversorgung, ohne die Bedürfnisse und den Komfort der Gebäudenutzer zu beeinträchtigen.

Die Vorteile eines Energiemanagements liegen dabei auf der Hand: Zum einen kann es einen «Betrieb ohne Nutzen» vermeiden. So ist beispielsweise die Beleuchtung nur eingeschaltet, wenn auch Personen anwesend sind oder die

Lüftung wird erst hochgefahren, wenn Luftqualitätsfühler «dicke» Luft melden. Zum anderen kann das Energiemanagement überprüfen, ob die Anlagen richtig laufen, beziehungsweise die zugelassenen Kriterien erfüllen. Dies ist insbesondere bei Neubauten ein wichtiger Punkt, denn Immobilienbesitzer inves-

» Ein ganzheitlicher Ansatz beginnt mit dem Schaffen von Transparenz über den aktuellen Bedarf, die tatsächlichen Kosten und Emissionen.«

tieren viel Geld in die Zertifizierung ihrer Gebäude nach Minergie- oder LEED-Standard. Deshalb ist es für sie umso wichtiger, dass sie prüfen können, ob der Generalunternehmer auch das geliefert hat, was der Planer geplant, die Behörde bewilligt und der Investor bestellt hat. Das Energiemanagement macht diese Daten transparent und nachvollziehbar, sodass die Immobilienbesitzer die Möglichkeit erhalten, innerhalb der Garantianforderungszeit Nachforderun-

gen zu stellen, falls die Ziele der Zertifizierung nicht erreicht werden. Mit dem Energiemanagement als Tool kann bei Neubauten kontrolliert werden, ob die Qualitätsanforderungen erfüllt sind. Bei Altbauten hingegen kann man mit Energiemanagement Transparenz schaffen, mit energetischen Optimierungen sofort Einsparungen erzielen und bei einer Modernisierung mit einer genaueren Faktenlage starten, was zum Beispiel bei der Dimensionierung von Heizungssystemen nützlich ist.

DIE CLOUD HILFT MIT. Das Energiemanagement hat mit seinen drei Dimensionen weitere Vorteile: Einerseits können die Energie- und Betriebskosten gesenkt und die verbrauchten Kilowattstunden reduziert werden, bei gleichzeitiger Minimierung der CO₂-Emissionen. Zudem hat sich über die letzten Jahre gezeigt, dass eine Cloud-Lösung für ein transparentes und zuverlässiges Energiemanagement ideal ist. Diese Lösung ermöglicht einen sicheren lokalen Zugang, gleichzeitig können aber auch alle Dienstleister wie Betreiber, Facility-Manager und Investoren auf die Daten zugreifen. Dabei spielen für die Datensicherheit eine geregelte Nutzerverwaltung und der sichere Transfer ins Netz eine wichtige Rolle. Auch bindet die IT-Infrastruktur keine Ressourcen, sodass Investitionen in Hard- und Software entfallen. Die Applikation ist zudem stets auf dem aktuellen Stand, sodass es keine lokalen Updates, Service-Packs oder Hotfixes mehr benötigt.

INTELLIGENTE ZÄHLER BRINGEN TRANSPARENZ. Mit der Installation von sogenannten «Smart Meters» hält die Digitalisierung auch Einzug in die Gebäudetechnik. So sind in der Gebäudeautomation bereits viele Daten verfügbar. Doch welche Daten

EFFIZIENTER BETRIEB VON SHOPPINGCENTERN

Wincasa, ein führendes Immobilien-Dienstleistungsunternehmen, betreut schweizweit rund 80 Shoppingcenter und Retailliegenschaften mit rund 850 000 m² Verkaufsfläche. Gemeinsam mit Siemens bietet das Unternehmen die Kombination von Energiemanagement mit der Nebenkostenabrechnung für Shoppingcenter an. Bereits in zwölf Liegenschaften ist das System Siemens Navigator im Einsatz. Die Cloud-Lösung erlaubt den Mietern einen transparenten Überblick über ihre laufenden Kosten. «Wir sind mit dem System sehr zufrieden. Auch die Mieter melden uns eine erhöhte Transparenz und vereinfachte Handhabung», sagt Christian Bosshard, Technischer Leiter Center Management bei Wincasa.

sind relevant? Und wie werden sie standortübergreifend zusammengeführt, damit genügend Informationen für ein Benchmarking und die Beurteilung von umgesetzten Massnahmen zur Verfügung stehen? Dabei ist zu berücksichtigen, dass je nach Fragestellung mehr oder weniger Datenpunkte nötig sind. Diese Fragestellungen können sich im Laufe der Zeit ändern – also muss das System auch flexibel darauf reagieren können. Um die geeignete Zählermenge bestimmen zu können, wird bei der Beurteilung einer Immobilie ein Messkonzept erstellt. Es definiert, wo es Zähler braucht und wie hoch die Investitionen sind, damit alle notwendigen Daten rausgezogen werden können.

EIN TOOL FÜR ZWEI DIENSTLEISTUNGEN. Als eines der wenigen Unternehmen bietet Siemens nun in Kombination mit dem Energiemanagement eine neue Dienstleistung an, die insbesondere auch für Shoppingcenter interessant ist. Dabei kombiniert Siemens das System für das Energiemanagement mit der Möglichkeit, eine Nebenkostenabrechnung zu erstellen. Damit nutzt man den Umstand, dass durch die zahlreichen, in einem Gebäude installierten Zähler massenhaft Daten anfallen. Um diese bestmöglich zu verwerten, werden die Daten gleichzeitig auch für die Auswertung der Nebenkosten genutzt. So ist es möglich, dass die Zähler beispielsweise monatlich Daten an eine E-Mail-Adresse schi-

cken, sodass der Immobilienbetreiber daraus eine Nebenkostenabrechnung erstellen kann. Welche Daten dabei genau ausgewertet werden sollen, zum Beispiel die Kilowattstunden oder der Wasserverbrauch, lässt sich individuell einstellen. Damit können zwei bislang getrennte Dienstleistungen mithilfe eines einzigen Systems miteinander kombiniert werden – was den Immobilienbesitzern neue Möglichkeiten eröffnet. ●



HANSJÖRG SIDLER
Der Autor ist Verkaufsleiter Energieeffizienz bei Siemens Building Technologies.

ANZEIGE

*Wir sind Ihr **Visualisierer** für Architektur, Immobilien, Ingenieurwesen und Design. Alles aus einer Hand & Inhouse.*



www.salzturm-zurzach.ch



VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

SWISSINTERACTIVE
the visual company

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

«Green-BIM» zertifiziert

Hinter der aktuell in der Bau- und Immobilienwirtschaft präsenten Abkürzung BIM verbirgt sich das sogenannte «Building Information Modeling». BIM ist eine neue Methode zur Digitalisierung der Wertschöpfungskette in der Bauwirtschaft.

ABB. 1: «GREEN-BIM» ÜBER DEN LEBENSZYKLUS EINES GEBÄUDES

Quelle: Amstein + Walthert AG



Synergien Green BIM und Green Building Labels

- Materialauswahl (regional, Recyclinganteil, Holzzertifikate)
- Produkteauswahl (schadstoffarm, VOC-Gehalt, umweltfreundlich)
- Tageslichtberechnungen
- Energiesimulationen
- Thermische Simulationen
- Ökobilanzierungen
- Berechnung Lebenszykluskosten
- Performance Monitoring (Zertifizierung Bestandsgebäude)
- Beschaffungswesen (Zertifizierung Bestandsgebäude)



REGINA HARDZIEWSKI*

WELCHE VORTEILE BIETET BIM? Die klassische Projektierung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden wird mithilfe von BIM zu dreidimensionalen, virtuellen Gebäuden weiterentwickelt. Das digitale Modell besteht aus Bauteilen, die beispielsweise Informationen über Flächen, Materialien und Planungsänderungen enthalten. Die im Modell hinterlegten Daten können den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie beinhalten. Dies ermöglicht eine Optimierung von der Planung bis zum Rückbau. Somit können sämtliche Daten, sofern sie aktuell sind, als Informationsquelle für den Betrieb und Unterhalt sowie den Rückbau genutzt werden. Weiter kann man mit BIM Informationen aus einzelnen Bereichen wie Statik, Gebäudetechnik oder Architektur abrufen, da jedes Bauteil in einer Datenbank erfasst ist. In der Schweizer Baubranche steckt BIM noch in der Anfangsphase. Aber auch in der Schweiz wird die Digitalisierung zunehmen, denn der internationale Druck und der Anspruch an Effizienz in der Zusammenarbeit steigen

rasant. Die Weichen dafür sind gestellt mit dem Ausbildungsangebot MAS Digitales Bauen an der FHNW, der Gründung der Interessengemeinschaft «Bauen digital Schweiz» oder der Erarbeitung eines SIA Merkblattes zur Organisation von BIM-Prozessen.

» Green-BIM dient als Werkzeug, um Nachhaltigkeitszertifikate für Gebäude transparenter zu gestalten.«

WAS IST «GREEN-BIM»? Als «Green-BIM» wird die Anwendung der BIM-Methode zur Entwicklung von grünen Planungslösungen und damit nachhaltigen Gebäuden bezeichnet. Green-BIM unterstützt die Projektbeteiligten mit Informationen bei der Entscheidungsfindung bereits

in einer frühen Planungsphase und hat dadurch einen grossen Einfluss auf die Effizienz und Performance eines Gebäudes im Betrieb (siehe Abb. 1).

Mithilfe eines BIM-Modells sind Empfehlungen für Planungsalternativen zur Verbesserung der Gebäudeperformance

über den gesamten Lebenszyklus möglich. Eine CO₂-Bilanzierung in einem digitalen Modell erlaubt es zum Beispiel, verschiedene konzeptionelle Planungen zu testen und die Lösung mit den geringsten Umweltauswirkungen während des Planungs- und Bauprozesses wie auch im Gebäudebetrieb auszuwählen.

SYNERGIEN. Zudem unterstützt Green-BIM

Planer und Bauherren, bei der Durchführung von Gebäudezertifizierungen durch die Möglichkeit mehrschichtige Informationen in einem 3D-Gebäudemodell zu integrieren. Green-BIM dient als



ABB. 2: 3D-Bauteil mit mehrschichtigen Informationen

Quelle: Amstein + Walthert AG

Material:	MDF
Recyclinganteil: (Post-Consumer)	30%
Herstellungsort:	Schweiz
Holzzertifikat:	FSC mit CoC-005535-KO
Urea-Formaldehydfrei:	✓
Entfernung: (Herstellungsort-Baustelle)	40 km
Lösemittelgehalt:	0%
Materialkosten:	CHF 500.–
Einbautermin:	20.08.2016

Werkzeug, um Gebäudezertifizierungen transparenter und effizienter zu gestalten. Konkret bedeutet das ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis durch die Auswahl von verschiedenen Optionen. Ein weiterer Vorteil ist, dass in der Be-

triebsphase aktuelle Gebäudeinformationen vorhanden sind, was beispielsweise eine Re-Zertifizierung erleichtert.

Ausser den Abmessungen eines Bauteils können zusätzliche Informationen hinterlegt werden. Diese mehr-

schichtigen Informationen beinhalten beispielsweise Angaben zu Material, Recyclinganteil, Herstellungsort, Lösemittelgehalt oder Materialkosten (siehe Abb. 2). Basierend auf dem digitalen Modell kann die Nachweisdokumentati-




SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

neu

Fristwahrung im Mietrecht

unter besonderer Berücksichtigung von empfangsbedürftigen Willenserklärungen

lic. iur. Tobias Bartels

Fristwahrung im Mietrecht

unter besonderer Berücksichtigung von empfangsbedürftigen Willenserklärungen

lic. iur. Tobias Bartels

Kaum ein Rechtsgebiet bietet einen ähnlich bunten Strauss verschiedenartigster Fristen wie das Mietrecht. Das komplett überarbeitete und um die neueste Rechtsprechung ergänzte Werk bietet Praktikern einen hilfreichen Überblick über die geltenden Bestimmungen und die aktuellste Rechtsprechung.

Bestellung: verlag@svit.ch / www.svit.ch/publikationen

SVIT Verlag AG, Zürich
Februar 2016
ISBN 978-3-9523544-5-2
50 Seiten, A5 broschiert
25 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)



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.



Das «Microclean»-System reinigt effizient Bodenheizungsrohre.

Wasmacht «Microclean»-System 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.

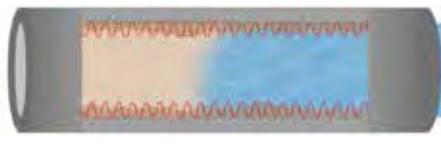
Unter www.airmaxswiss.ch ist eine Animation aufgeschaltet, in welcher interessierten Gebäudebesitzern das neue Verfahren «Microclean»-System eindrücklich erklärt wird.

Weitere Informationen

Airmax Swiss
Heizsystemreinigung & Engergietechnik
Pünten 4, 8602 Wangen, Tel. 0848 848 828
info@airmaxswiss.ch, www.airmaxswiss.ch
Schweizweit 10 Filialen



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 wird das neue Verfahren in einer Animation eindrücklich erklärt.

BEISPIEL «SHANGHAI-TOWER»



on für bestimmte Kriterien und Berechnungen automatisch generiert werden. In das BIM-Modell können somit zum Beispiel Tageslichtberechnungen, Thermik- oder Energiesimulationen integriert werden. Die direkt in das digitale Modell eingebetteten Informationen und Berechnungen können kontinuierlich und dynamisch im weiteren Projektverlauf gepflegt werden. Dies reduziert den Dokumentationsaufwand und beschleunigt den Zertifizierungsprozess.

» Auch die Zertifizierungsorganisationen werden in Zukunft verstärkt auf BIM-Methoden setzen.«

GREEN-BIM IN DER ZUKUNFT. Auch die Zertifizierungsorganisationen werden in Zukunft verstärkt auf den Einsatz von BIM-Methoden setzen und damit den Dokumentationsprozess digitalisieren. So hat sich zum Beispiel die Deutsche

Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) die Digitalisierung des gesamten Planungs- und Zertifizierungsprozesses mithilfe der BIM-Methode im Gebäudebereich zum Ziel gesetzt.

Das Ziel des US-Zertifizierungsorganisation ist es in zukünftigen Versionen ihrer Dokumentationsplattform «LEED-Online» dem Projektteam die Möglichkeit zu bieten, ihre Unterlagen automatisch über das digitale Modell einzulesen, anstatt die Dokumentation aufwendig auf die Plattform hochzuladen.

Gemäss der britischen Zertifizierungsorganisation soll es in der Zukunft möglich sein, die für das UK-System BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) relevanten Planungs- und Bauinformationen automatisiert aus dem digitalen Modell herauszuziehen.

Diese Absichten der Zertifizierungsorganisationen schaffen gute Voraussetzungen für ein effizientes Zusammenspiel zwischen Green-BIM und Green Building Labels in der Zukunft. ●

● Der im November 2015 eröffnete Shanghai Tower (632m) hat die Auszeichnung «LEED Platin» erhalten.

Das Leuchtturmprojekt gilt als eines der höchsten und ökologischsten Gebäude weltweit. Um die ambitionierten Anforderungen an Architektur, Konstruktion und Nachhaltigkeit zu erfüllen, wurden BIM-Methoden zur Planung und Realisierung eingesetzt. Zur Erfüllung der LEED-Zertifizierung arbeitete das Projektteam mit digitalen Modellen. Beispielsweise wurde die Reflektionsanalyse genutzt, um das abstrahlende

Licht vom Tower auf die Stadt zu untersuchen. Dadurch konnte das Planungsteam die Fassade optimieren, um die Lichtverschmutzung durch den Tower zu minimieren. Während der Planungsphase wurden Energiesimulationen durchgeführt, um den Planern ein quantitatives Feedback betreffend Energieperformance liefern zu können.

Sogar nach der Fertigstellung des Towers wird beabsichtigt, die BIM-Methode für den «grünen» Betrieb und Unterhalt des Towers weiterhin einzusetzen. ●



***REGINA HARDZIEWSKI**
Die Autorin ist als Senior Projektleiterin Consulting bei der Amstein+Walthert AG im Bereich Immobilienberatung und Nachhaltigkeit tätig

Areale aktiv Bewirtschaften und Potenziale nutzen

Nicht immer kann der Eigentümer eines Areals frei bestimmen, wie er seine Flächen nutzen will. Wirtschaftliche Faktoren und äussere Einflüsse beeinflussen sein Handeln. Wichtig ist, sich bei Veränderungen für Analyse und Strategie genug Zeit zu lassen. Kurzfristige Entscheide können zwar zeitnah einen positiven Ertrag bringen, langfristig aber negative Auswirkungen haben.



Analyse und Strategieüberlegungen

Die Ausarbeitung einer klaren Strategie ist grundlegend für spätere Entscheide. Eine Neupositionierung von freien Flächen, Räumen oder Hallen muss gezielt, systematisch und vor allem aktiv angegangen werden. Bei Immobilien ist die Lage immer ein entscheidender Faktor und zwingend in die Analyse einzubeziehen. Die regionale Entwicklung und die Nutzungsmöglichkeiten des Areals spielen ebenfalls eine zentrale Rolle bei der Beurteilung des Potenzials. Der folgende Abschnitt zeigt zwei Varianten auf, welche bei der spezifischen Problematik von leer stehenden Flächen relativ kurzfristig umgesetzt werden können.

Stilllegung von Flächen

Wird der Standort des Areals als wenig oder nicht attraktiv beurteilt oder wünscht ein Eigentümer keine Fremdfirmen in seinen Immobilien, besteht die Möglichkeit zur Optimierung auf der Kostenseite. Folgende zu überprüfende Themen variieren je nach Art und Grösse des Areals.

Bei einem Entschluss zur Stilllegung von Flächen können zeitnah Kosten eingespart werden. Damit eine spätere Nutzung oder Neuorientierung nicht blockiert wird, muss die Aktivierbarkeit der Flächen auch künftig gewährleistet sein. Es ist wichtig, dass

auch Leerstände aktiv bewirtschaftet werden, um spätere Zusatzkosten zu verhindern und sicherzustellen, dass die Immobilie keinen Schaden erleidet.

Neuvermietung und Zwischennutzungen

In vielen leer stehenden Flächen schlummert grosses Potenzial. Es gilt, dieses zu erkennen und die Umnutzung aktiv voran zu treiben. Mit der passenden Strategie und bei Beachtung einiger Punkte kann mittels Fremdvermietung eine Ertragssteigerung und eine Kostenreduktion erreicht werden. Um Leerstände gewinnbringend zu vermieten, sind diverse Aspekte zu analysieren und zu berücksichtigen.

Gebäude und Areale wurden vielfach auf die Eigentümer / Single-Nutzer ausgerichtet und speziell für deren Bedürfnisse erstellt. Um eine Öffnung für Drittmietler zu erreichen, ist eine Anfangsinvestition unausweichlich. So werden spätere Probleme mit grösseren Kostenfolgen verhindert. Diese Thematik wird für die Fremdvermietung als elementar eingestuft und muss systematisch und mit dem nötigen Know-How angegangen werden.

So verlockend die Aussicht auf Ertragssteigerung auch sein mag, so rasch kann diese auch zum Bumerang werden, wenn die

Gefahren nicht richtig beurteilt oder erkannt werden. Eine detaillierte Risikoanalyse ist zwar aufwändig, wird aber langfristig ebenso wichtig sein wie die Potenzialanalyse.

GRUNDBAUSTEINE FÜR DEN ERFOLG

STRATEGY FIRST:

vor Umsetzung und Vermarktung

KLARHEIT SCHAFFEN:

Nutzungsdauer, Mietflächen, Nutzer

BAULICHE ABKLÄRUNGEN:

zwingend und optional

FLEXIBLE VARIANTEN:

es kommt meistens anders als erwartet

PARTNERSCHAFTEN:

helfen, rasch zu reagieren

AUS HOCHREGALLAGER WIRD KLETTERHALLE 6A PLUS

VORHER



- ◆ Hochregallager für Gussteile
- ◆ langjähriger Leerstand mit kurzen Zwischenvermietungen
- ◆ 18 m Höhe und eine Gesamtfläche von 1'800 m²

NACHHER



- ◆ 400 m² Boulderfläche sowie Seilpark
- ◆ Kletterhalle mit 2'200 m² Kletterfläche
- ◆ langfristiger Mietvertrag

Erste Schritte bei Drittvermietungen

Bei der Öffnung von Flächen und Gebäuden für den Markt ist die Infrastruktur zwingend zu prüfen, da die Gebäude meistens individuell auf einzelne Nutzer erstellt wurden. Eine Nutzung von mehreren Mietern stellt neue Anforderungen an das Gebäude, die Infrastruktur und auch an die Betreuung. Die technischen Anlagen (Heizung, Strom etc.) sind vielfach auf eine Alleinnutzung ausgelegt. Auch allgemeine Bereiche, wie Toiletten, Aufenthaltsräume etc., sind normalerweise so angelegt, dass eine Zuweisung auf einzelne Flächen nicht möglich ist. Für die Erarbeitung der nötigen Grundlagen, wie die Aufnahme der technischen Infrastruktur, die Aufnahme der vermietbaren Flächen oder Erstellung von neuen Plänen, ist zwingend eine Fachfirma bei zu ziehen.

Bauliche Massnahmen prüfen

Aus dem Fachbericht ergeben sich bauliche Massnahmen, welche für eine Aufteilung der Flächen zwingend auszuführen sind. Einzelne Einheiten müssen autonom funktionieren und gemessen werden, damit diese individuell genutzt und abgerechnet werden können. Neben den technischen

Anpassungen muss beider Nutzung durch mehrere Mieter auch der Brandschutz analysiert und angepasst werden. Dabei ist neben dem Kosten- vor allem der Zeitfaktor nicht zu unterschätzen. Die zwingenden baulichen Massnahmen sind unbedingt vor dem Abschluss von allfälligen Mietverträgen zu bestimmen. Die Kosten für die Ausführung der Arbeiten müssen bekannt sein, damit ein Eigentümer seine Strategie allenfalls nochmals überarbeiten kann. Sollten bereits mietvertragliche Verpflichtungen bestehen und Massnahmen nötig sein, ist ein Eigentümer gezwungen diese Arbeiten ausführen zu lassen, egal welche Kostenfolge dies nach sich zieht.

Ermittlung Kosten für Aufteilung der Flächen

Neben den zwingenden baulichen Massnahmen sollte bekannt sein, was eine weitere Aufteilung von Flächen an Kosten nach sich ziehen würde. In der Vermarktung ist heute viel Kreativität, Flexibilität und Individualität gefragt. Flexible Flächen und rasches Handeln können einen Vorteil gegenüber anderen Marktteilnehmern darstellen. Da bauliche Abklärungen viel Zeit in Anspruch

nehmen können, besteht die Gefahr, dass Interessenten abspringen oder andere Objekte finden. Mit dem Wissen welche Kosten und Konsequenzen bei Anpassungen im Raum stehen kann man sich einen Vorsprung verschaffen und bei Anfragen rasch reagieren.

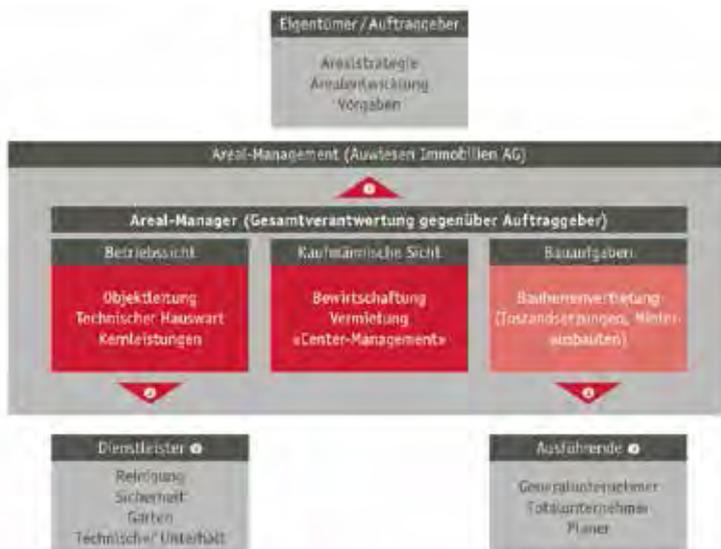
Flächen professionell vermarkten

«You never get a second chance to make a first impression.» Eine professionelle und zielgerichtete Vermarktung ist mit unter ausschlaggebend für den Erfolg. In der Vermarktungsstrategie muss definiert werden, wie die Flächen auf dem Markt präsentiert und welche Zielgruppen damit angesprochen werden möchten. Das Bild des Areals wird durch den guten Mietermix geprägt. Dieser sollte bewusst festgelegt werden und auch zielgerichtet verfolgt werden. Eine klare Positionierung beinhaltet auch eine Abgrenzung gegenüber Interessenten, die nicht in die strategischen Überlegungen passen. Bewusste Entscheide und eine klare Strategie sind die Grundsteine für den Erfolg.

Weitere Informationen

Auwiesen Immobilien AG
Klosterstrasse 17
8406 Winterthur
Tel. 052 260 33 00
Fax 052 260 33 01
info@auwiesen.ch

Spezialistin in der Betreuung von Arealen: Unser Erfolgsmodell



◆ Eigentümergebietung & strategische Beratung ◆ Steuerung ◆ bestes Vertragsverhältnis mit Eigentümer / Auftraggeber



Patrick Isch

Leitet das Kaufmännische Gebäudemanagement bei der Auwiesen Immobilien AG



Robert Risse

Leitet die Abteilung FM Services und ist verantwortlich für die Entwicklung des Produktes «Areal- Management» bei der Auwiesen Immobilien AG

Begehen und beobachten

Ein Bauwerk zu erstellen ist anspruchsvoll. Baumängel kommen deshalb immer wieder vor. Weiterbildungen vermitteln Bewirtschaftungsprofis das nötige Wissen, um Baumängel rechtzeitig zu erkennen und bei einfachen Schadensbildern mögliche Ursachen abzuschätzen.



Die häufigsten Schäden an Bauwerken sind Rissbildungen an verputzten Fassaden.

ANGELO FOGLIA* •

FEHLEISTUNGEN IN DEN VERSCHIEDENEN FACHBEREICHEN. Ein Bauwerk zu erstellen, ist jedes Mal wieder anders. Die Rahmenbedingungen verändern sich von Fall zu Fall, dies betrifft nicht nur die Zusammenarbeit mit der Bauherrschaft, der Bauleitung, den Planern, den ausführenden Unternehmen und Baustofflieferanten. Auch das Klima und die Wetterbedingungen sind wechselhaft. Gleichzeitig steht das Team unter enormem Zeitdruck. Hier ist jeder Einzelne gefordert. Aufgrund energetischer Richtlinien muss man relativ dicht bauen, was dem Nutzer des Gebäudes spezifische Verhaltensweisen abverlangt. Werden den Bedingungen und Auflagen nicht präzise – nicht oder nur mangelhaft – Rechnung getragen, kann die Qualität des Bauwerkes darunter leiden. Mängel an neu erstellten Objekten oder an ausgeführten Bauleistungen, so ärgerlich sie für die Beteiligten auch sind, gibt es leider regelmässig – was aufgrund der oben genannten Umständen wenig erstaunt. Es bleibt festzuhalten, dass Mängel weniger individuellem Versagen als vielmehr Fehlleistungen innerhalb der verschiedenen Fachbereiche zuzuschreiben sind.

BEISPIEL RISSBILDUNGEN. Der Bauherr muss wissen, wie er weitere Schädigung

an der Bausubstanz ausschliessen kann. Einzelne oder mehrere Baumängel sind die häufigsten Ursachen für Bauschäden. Baumängel können, müssen aber nicht unbedingt zwingend zu Bauschäden führen. Bei Rissbildungen beispielsweise muss man grundsätzlich beurteilen, um welche Art es sich dabei handelt. In schwerwiegenden Fällen braucht es die Expertise eines Statikers. Sind es hingegen feine Rissbildungen mit kurzer Reichweite, sind diese als relativ harm-

» Die Teilnehmer erhalten Einblicke in bauphysikalische Abläufe und die Vielfalt möglicher Schadensursachen.«

los einzustufen. In diesem Fall kann man die SIA-Normen beziehen. Darin sind feine Rissbildungen, die nicht als Mangel gelten, definiert. Im Aussen- oder Feuchtbereich des Objekts muss geprüft werden, inwieweit ein aufgetretener Riss kapillar aktiv ist, das heisst, dass man die mögliche Wasseraufnahme im Bereich des Risses einschätzen muss. Wird kein Wasser aufgenommen, ist eine Sanierung nicht zwingend erforderlich. In

diesem Fall ist zu entscheiden, inwiefern die Rissbildung die SIA-Toleranz überschreitet, in welchem Ausmass es sich um einen ästhetischen Mangel handelt.

BAUSCHÄDEN FRÜHZEITIG ERKENNEN. Baumängel kann man an der Oberfläche eines Bauteils erkennen. Wer das Objekt regelmässig begeht und aufmerksam beobachtet, erkennt Bauschäden frühzeitig. Je früher ein Baumangel erkannt wird, desto schneller kann man ihn beheben. Weitere Bau- oder Folgegeschäden lassen sich auf diese Weise in vielen Fällen verhindern. Die Folgen von Ausführungs- oder Planungsfehlern treten bei einem Bauwerk in der Regel in den ersten Jahren nach der Fertigstellung auf. Deshalb ist es entscheidend, ein Objekt zu Beginn der Nutzung genau zu beobachten. Nach Ablauf der Garantiefrieten übernehmen die Begehungen hauptsächlich die Funktion der Werterhaltung und sollten, je nach Objekt, im Rhythmus von zwei oder vier Jahren durchgeführt werden.

SCHADENSBLDER UND IHRE SANIERUNG. Bewirtschaftungsprofis profitieren in diesem Sinn von den Lektionen «Schadensbilder und deren Sanierung», die im

Rahmen des Kurszyklus für Bewirtschaftungsprofis an der SVIT Swiss Real Estate School abgehalten werden. Bewirtschaftungsprofis haben hier eine Möglichkeit, Mängel auch ohne vertiefte Fachkenntnisse frühzeitig zu erkennen und bei einfachen Schadensbildern mögliche Ursachen abzuschätzen und damit die Behebung durch einen Fachmann einzuleiten. Einen Schwerpunkt bildet eine Vielzahl unterschiedlicher Schadensfälle. Die Teilnehmer erhalten Einblicke in bauphysikalische Abläufe und die Vielfalt der möglichen Schadensursachen. Ein wichtiges Thema ist das Wohnklima mit dem entsprechenden Nutzerverhalten. Zur Sprache kommen aber auch die Wärmebrückenproblematik sowie

die möglichen Auswirkungen von Wasser (in den entsprechenden Aggregatzuständen) auf Baustoffe und Bauteile. Dazu gehören Feuchteschäden, Schimmelpilzbildungen im Innenbereich, Betonschäden, Schäden am Gebäudesockel und Algen an Fassadenflächen.

UNABHÄNGIGE EXPERTEN. Die Teilnehmer erfahren, wo Liegenschaftsbetreuer fachlich und technisch an ihre Grenzen stossen und wann sie Experten beiziehen müssen. Wird ein Gutachten notwendig, ist ein sachkundiger und unabhängiger Gutachter zu beauftragen. Ziel eines allfälligen Gutachtens ist die Klärung der Schadensursache. Die Schlussfolgerungen sollen in logisch aufgebauter und all-

gemein verständlicher Weise dargestellt werden, sodass sie von Fachleuten überprüft und von Nichtfachleuten nachvollzogen werden können. Massnahmen zur allfälligen Verhinderung von Folgeschäden oder deren Behebung erfordern in der Regel ebenfalls den Einbezug von Spezialisten. Weitere Informationen zum Kurszyklus unter www.svit-sres.ch. ●



ANGELO FOGLIA

Der Autor ist Architekt/Bauleiter und Lehrbeauftragter an den Schulen SBV, SMGV, und SVIT.

ANZEIGE

WebINKASSO

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

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

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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS MAI – OKTOBER 2016

INHALT

Der Bewirtschafter ist die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und muss darum mit seinem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Dieses Seminar ist wegen dieses Anspruchs entstanden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

PROGRAMM

- Do, 19. Mai 2016: Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Mi, 1. Juni 2016: Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase
- Mi, 22. Juni 2016: Schadensbilder und deren Sanierung
- Do, 8. September 2016: Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
- Do, 22. September 2016: Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Mi, 5. Oktober 2016: Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich an Personen mit dem eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt, und die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Schulungsräume der SVIT Swiss Real Estate School AG Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30 8005 Zürich
17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

1750 CHF (SVIT-Mitglieder), 2000 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden. Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 348 CHF (SVIT-Mitglieder), 398 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST möglich.

WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

www.svit-sres.ch
SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, kathrine.jordi@svit-sres.ch

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 Finanzierungskonzeptes
- 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.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

FIT FÜR STOCKWERKEIGENTUM - AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS 01. ODER 02.06.2016

INHALT

In diesem von der Fachkammer Stockwerkeigentum erarbeiteten Workshop lernen Sie, wie Sie sich bei Ihrer Verwaltungstätigkeit von Stockwerkeigentum in Dynamiken der verschiedenen Anspruchsgruppen sicherer bewegen können.

SVIT Swiss Real Estate School

Kurszyklus für Bewirtschaftungsprofis

Mai bis Oktober 2016

Immobilienfinanzierung

18.05.2016

Fit für Stockwerkeigentum

01.06. oder 02.06.2016

Neue Regeln zur Arbeitszeiterfassung

01.06. oder 09.06.2016

Mehrwertsteuer Immobilienwirtschaft

09.06.2016

Best Practice bei Maklerrecht und Grundbuch

14.06.2016

Bauschäden und Schadstoffe in Gebäuden

16.06.2016

Mietrecht: Best Practice

05.07.2016



Anmeldeformular

Seminare und Tagungen

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

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

PROGRAMM

- Impulse zu Techniken einer erfolgreichen Sitzungsführung
- Verstehen von Verengungsdynamiken
- Erweitern der Möglichkeiten, um sich und die anderen wieder in einen konstruktiven Dialog führen zu können.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler von Stockwerkeigentum, die durch ein gezieltes Training richtiges Handeln durch einfache Prozesse und klare Strukturen steuern wollen.

REFERENT

Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Rechtsanwalt, Buchautor Sue Liechti, Organisationsberaterin, mehrsicht.net, Rothenburg

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

01.06.2016: Ramada Plaza Basel, 4058 Basel
02.06.2016: Holiday Inn Bern Westside, 3027 Bern
08.30 bis 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

920 CHF (SVIT-Mitglieder), 1109 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

ABENDVERANSTALTUNG NEUE REGELN ZUR ARBEITSZEITERFASSUNG 01. ODER 09.06.2016

INHALT

Arbeitgeber sind verpflichtet, die Arbeitszeit ihrer Mitarbeiter zu dokumentieren. Den Behörden soll damit ermöglicht werden, die Einhaltung der Arbeitszeitvorschriften zu kontrollieren. Kürzlich wurden neue Regeln eingeführt, nach denen unter Umständen eine Vereinfachung oder der Verzicht auf die Arbeitszeiterfassung zulässig ist. Das Referat vermittelt einen Überblick über die anwendbaren Vorschriften und zeigt Lösungsansätze zur Umsetzung auf.

ZIELPUBLIKUM

Alle interessierten und betroffenen Personen.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

01.06.2016: Hôtel de la Paix, 5, Av. Benjamin Constant, 1003 Lausanne
09.06.2016: Hotel Marriott Zürich, Neumühlequai 42, 8006 Zürich
17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

Kostenlos für SVIT-Mitglieder, bei Abmeldung nach erfolgter Anmeldung oder bei Nichterscheinen wird ein Unkostenbeitrag von 50 CHF verrechnet. 50 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen und Apéro.

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.

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.

SEMINAR

BEST PRACTICE BEI MAKLERRECHT UND GRUNDBUCH 14.06.2016

INHALT

Überblick über die rechtlichen Vorgaben aus dem Zivil- und Obligationenrecht sowie dem Grundbuchrecht. Praktische Tipps zur Gestaltung von Makler- und Kaufverträgen im Immobilienhandel. Optimierung von Abläufen bei Immobilientransaktionen.

PROGRAMM

- Maklerrecht mit aktuellen Rechtsfällen aus der Anwaltstätigkeit und Gerichts- und Maklerpraxis
- Neues zur Lex Koller oder alles beim Alten?
- Verkauf von Neubauprojekten und sicherstellungstechnische Aspekte
- Verkauf von Baulandgrundstücken: mögliche Transaktionsabläufe
- rechtliche und vertragliche Besonderheiten im Zusammenhang mit dem Verkauf von Bauland und Bestandesliegenschaften
- «Altlasten»-Problematik
- Reservationsverträge und ihre Problematik.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater.

REFERENT

Dr. Boris Grell LL.M., Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Zürich
Daniel Thoma, Primus Property AG, Notar-Studium, Immobilienvermarkter und -bewerter FA, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Marriott Hotel
Neumühlequai 42
8006 Zürich
08.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

BAUSCHÄDEN UND SCHADSTOFFE IN GEBÄUDEN ERKENNEN, BEURTEILEN, VORBEUGEN, BESEITIGEN 16.06.2016

INHALT

An diesem Seminar geht es um die Ursachen von Bauschäden, deren Erkennen und die Abwicklung bei der Beseitigung. Ebenfalls werden die wichtigsten Präventionsmassnahmen besprochen. Dabei werden auch immer die finanziellen Auswirkungen im Auge behalten und dargelegt. Im zweiten Teil geht es um Schadstoffe in Bestandesimmobilien. Anhand von Fallbeispielen werden die wichtigsten Sanierungs- und Beseitigungsmassnahmen besprochen.

PROGRAMM

- Ursachen von Bauschäden
- Wie erkenne ich Bauschäden?
- Wie werden Bauschäden beurteilt?
- Welche Rolle spielen Gutachten?
- Schadenabwicklung (Kostenfolgen)
- Präventionsmassnahmen
- Asbest
- Gerüche
- Schimmel.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler, -vermarkter, Bauherrenberater, Architekten.

REFERENT

Rolf Truninger, Managing Director, QualiCasa AG, Wiesendangen, Dozent an der HWZ
Stephan Baumann, Bafob GmbH, Bern, Schadstoffexperte und Bauphysiker, Dozent

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
8005 Zürich
08.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINAR MIETRECHT: BEST PRACTICE 05.07.2016

INHALT

Neue Entscheide und Tendenzen im Gerichtswesen bilden die Schwerpunkte dieses Seminars. Auf eine abwechslungsreiche Weise erfahren Sie von den beiden versierten Mietrechtlern praktische Tipps zum Umgang mit Mietern in Ihren Wohn- und Geschäftshäusern.

PROGRAMM

- Neues zur Sanierungskündigung
- Neues zum Thema Mieterstreckung
- Neues zur Mietzinsherabsetzung bei Baulärm
- Mehrere Personen als Mieter.

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENT

Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern
Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
8005 Zürich
08.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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-Teilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.



schweizerische
fachprüfungskommission
der immobilienwirtschaft

Ausschreibung/Inserat

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2016

Im November 2016 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 25. April 2012 und Wegleitung vom 7. April 2016.

Prüfungsdaten	08. – 09. November 2016 (schriftlicher Teil) 10. – 11. November 2016 (mündlicher Teil)
Prüfungsort	Kloten ZH
Prüfungsgebühr	CHF 2'700.–
Anmeldeschluss	29. Mai 2016 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden. Die Anmeldung ist über folgenden Link auszuführen: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW
c/o SVIT Schweiz
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Tel. 044 434 78 94
Fax 044 434 78 99
E-Mail info@sfpk.ch



commission suisse
des examens
de l'économie immobilière

Publication/Annonce

Examen professionnel de courtière / courtier en immeubles 2016

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2016. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 25 avril 2012 et aux directives du 7 avril 2016.

Dates de l'examen	08 et 09 novembre 2016 (partie écrite) 10 et 11 novembre 2016 (partie orale)
Lieu de l'examen	Lausanne
Taxe d'examen	CHF 2'700.–
Clôture des inscriptions	29 mai 2015 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet : Inscription en ligne sous : <http://www.sfpk.ch/fr/examens/courtage.html> ou commandés à l'adresse suivante :

Commission suisse des examens
de l'économie immobilière (cseei)
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
E-Mail info@cseei.ch



commissione
d'esame professionale
dell'economia immobiliare svizzera

Publicazione/Avviso

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2016

Nel mese di novembre 2016 si terrà l'esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 25 aprile 2012 e le Direttive emanate in 7 aprile 2016.

Date dell'esame	08 – 09 novembre 2016 (scritto) 10 – 11 novembre 2016 (orale)
Luogo dell'esame	Centro Istruzione PC Monte Ceneri
Tassa d'esame	CHF 2'700.–
Termine d'iscrizione	29 maggio 2016 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame ed il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito: <http://www.sfpk.ch/it/esami/commercializzazione.html>

oppure può essere ordinato presso:

Sekretariat SFPKIW
c/o SVIT Schweiz
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
E-Mail info@sfpk.ch

«Eingebildet?
Ausgebildet!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch



Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

02.05.2016 – 03.09.2016
17.10.2016 – 28.01.2017
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 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

20.10.2016 – 08.12.2016
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

LIEGENSCHAFTSBUCH-HALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

SVIT Aargau

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

SVIT Basel

Modul 1: 23.11.2016 – 11.01.2017
ohne Prüfung
Modul 2: 18.01.2017 – 15.02.2017
Prüfung 22.02.2017
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

Modul 1: 16.08.2016 – 25.10.2016
Modul 2: 01.11.2016 – 13.12.2016
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum Bern

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 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)

weitere Informationen:

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



Für die Romandie

(Lehrgänge in französischer Sprache)
 SVIT Swiss Real Estate School SA
 Avenue Mon-Repos 14
 1005 Lausanne
 T 021 331 20 90
 karin.joergensen@svit-school.ch
 (Prüfungen in französischer Sprache)
 CSEEI Commission suisse des examens
 de l'économie immobilière
 Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne
 T 021 331 20 99
 alexandra.antille@cseei.ch

In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen 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, 7001 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,
 Neuhoferstrasse 3a, 6340 Baar
 T 041 560 76 20,
 info@hmz-academy.ch

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUF-MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

BRANCHENKUNDE TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

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

SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

neu

SVIT Verlag AG, Zürich
 Juni 2016
 ISBN 978-3-9523544-7-6
 160 Seiten, A4 broschiert
86 CHF (inkl. MWST,
 zzgl. Versandkosten)
 Auslieferung im Juni

Digital Real Estate

Bedeutung und Potenziale der Digitalisierung für die Akteure der Immobilienwirtschaft

Dr. Peter Staub, Manuela Stucki, Andrea Wettstein

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf die Immobilienwirtschaft? – Diese Frage beschäftigt derzeit alle Entscheidungsträger. In der vorliegenden Studie werden Trends und Auswirkungen eingehend analysiert. Eine Pflichtlektüre für Unternehmer, Kader und Aufsteiger.

Bestellung: verlag@svit.ch / www.svit.ch/publikationen

ZWISCHEN DIR UND MIR

Im Mittelpunkt steht der Kunde mit seinen Bedürfnissen. Wir verstehen die Immobilie als Teil seiner Lebensgeschichte und tragen so zu einem individuellen Stück Lebensqualität bei.

Per 1. Juli 2016 oder nach Vereinbarung suchen wir für unseren Hauptsitz in Sursee eine Fachkraft, die unsere Visionen teilt und weiterentwickelt.

IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER/IN MIT EIDG. FACHAUSWEIS

Unser smartes Immobilien-Portfolio bietet Entwicklungspotenzial, Mitgestaltungsraum, Vielseitigkeit und Synergien zu unseren weiteren Geschäftsfeldern.

Informationen zu dieser Stelle und über uns finden Sie auf:
www.leuenberger-architekten.ch



LEUENBERGER
IMMOBILIEN

Buch- oder Marktwert?

Am letzten Erfahrungsaustausch diskutierten die SEK-Experten über die Auswirkungen der Teilrevision BZO und verschiedene Bewertungstools. Ferner ging es um die Frage, wie man Liegenschaften vor dem Hintergrund der aktuellen Zinspolitik richtig bewertet.

STEPHAN WEGELIN*

WELCHER BASISZINSSATZ IST RICHTIG? Bestandesobjekte in Immobilienportfolios werden aktuell mit einem Basiszinsatz von 3,5 bis 4,5% bewertet. Akquisitionsobjekte dagegen mit 1,5 bis 3,0%. Finanzmathematisch erzeugen diese, auf den ersten Blick marginal erscheinenden, Unterschiede eine enorme Streuung bei

zu extremer Vorsicht bei der Einschätzung der Basiszinsätze führen sollte.

Dies bedeutet im Klartext, dass Bestandesimmobilien im Rahmen der Portfoliobewertung weit vorsichtiger bewertet werden, als der Markt (zumindest aktuell) tatsächlich hergibt. Oder anders ausgedrückt, ein Angebot im Rahmen einer Akquisition auf der

mobilien in der Regel Assets, die langfristig gehalten werden, was den Wunsch nach wenig volatilen und ausgeglichenen Werten in den Büchern nachvollziehbar macht. Auf der anderen Seite wirft das Thema einmal mehr die Frage nach den Werte-Definitionen auf.

Gemäss neuer Richtlinie IFRS 13 soll nach dem Grundsatz «Fair Value» ermittelt werden. Konkret bedeutet das, die Objekte nach dem «Highest and Best Use-Ansatz» zu bewerten, was logischerweise zu starken Schwankungen in den Büchern führen würde. Gerade bei der aktuellen Zinsentwicklung nimmt der Spagat zwischen Buch- und Marktwerten mittlerweile akrobatische Züge an. Der sogenannte «nachhaltige» oder «geglättete» Zinssatz, der gerne im Rahmen der Portfoliobewertung eingesetzt wird, unterstellt im Grunde die Annahme, dass die Zinsen in einigen wenigen Jahren wieder ein «normales» Niveau annehmen werden. Doch falls die Zinsprognostiker Recht behalten und die Zinsen in den nächsten zehn bis 15 Jahren nicht steigen, sind die Akqui-

sitionswerte gar nicht übersteuert, sondern schlicht real.

Einmal mehr scheinen die Begriffsdefinitionen am Ende wenig zu helfen, obwohl sie an und für sich sehr präzise Aussagen machen. Dem Bewerter bleibt nichts anderes übrig, als seine ausgewiesenen Werte exakt zu begründen, zu erklären und insbesondere die zu Grunde gelegten Annahmen und Parameter transparent offenzulegen. Auf die Frage, wie die «geglättete» Bewertung für Bestandesobjekte in Immobilienportfolios mit den Richtlinien IFRS 13 in Einklang zu bringen ist, welche eine Bewertung nach dem «Highest and Best Use-Ansatz fordern», gibt es (zumindest im Kreise der anwesenden Bewerter) keine wirklich schlüssige Antwort.

„Im Gegensatz zu Aktien, die täglich an der Börse gehandelt werden, sind Immobilien in der Regel Assets, die langfristig gehalten werden.“

den ermittelten Werten. Gerade bei niedrigen Prozentpunkten wirken die Hebel umso mehr. Bei einer Basis von 3%-Punkten macht eine Veränderung von 1,5%-Prozentpunkten bereits die Hälfte aus. Bei einer Basis von 6%-Punkten sind 1,5%-Punkte lediglich ein Viertel. Das bedeutet, dass Differenzen im Basiszinsatz massivere Auswirkungen auf den Wert einer Liegenschaft haben je tiefer das Zinsniveau ist, was logischerweise

Basis einer Bestandesbewertung einzureichen, wäre von vornherein hilflos und hätte bei einem Bieterverfahren keine Chance.

SCHLÜSSIGE ANTWORT BEINAHE UNMÖGLICH. Einerseits ist das Anliegen, die Werte in den Büchern zu nivellieren, angesichts des wenig liquiden Immobilien-Anlagemartens verständlich. Im Gegensatz zu Aktien, die täglich an der Börse gehandelt werden, sind Im-

NÄCHSTER ERFA-AUSTAUSCH

Der nächste Erfahrungsaustausch findet am Mittwoch, 5. Oktober 2016, um 9.15 Uhr, im Restaurant «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof statt.



*STEPHAN WEGELIN
Der Autor ist Mitglied SEK/SVIT und Erfa-Organisator.

CAS Immobilienbewertung

- Immobilien bewerten
- Immobilien interpretieren
- Immobilien entwickeln
- Investoren und Eigentümer beraten

Start 11. Studiengang

Oktober 2016
Januar 2017

Nächste Infoabende

HSLU	14. Juni 2016	18 Uhr
BFH	31. Mai 2016	18 Uhr
FHNW	7. Juni 2016	18 Uhr
FHS	7. Juni 2016	17 Uhr

Informationen/Anmeldung

T: 044 322 10 10
www.sirea.ch

MAS Real Estate Management Vertiefung Valuation

an der FHS St.Gallen,
Hochschule für angewandte Wissenschaften

Informationen/Anmeldung

T: 071 226 12 50
www.fhsg.ch/weiterbildung

«Eine Neuauflage war unabdingbar»

Das «Handbuch für Immobilienmanagement» der Kammer unabhängiger Bauherrenberater ist ein wichtiges Standardwerk der Branche. Hans-Rudolf Schalcher und Frank Wadenpohl erzählen, welche Änderungen die im Januar 2017 erscheinende Neuauflage bringen wird.

RETO WESTERMANN •

– Das «Handbuch für das Immobilienmanagement» kam 2009 als Nachfolgewerk des Handbuchs für Bauherrenberater auf den Markt. Was war Anlass für die damalige Ausweitung des Themas?

– Hans-Rudolf Schalcher: Man war damals der Meinung, dass ein guter Bauherrenberater mehr von der Wertschöpfungskette verstehen müsse als nur den Bereich, bei dem es um das Bauvorhaben selber geht. So entstand das mehrteilige Handbuch, das alle Schritte von der Planung bis zum Betrieb berücksichtigt. Zugleich erweiterten wir die Perspektive. Neu wurden nicht mehr nur die Bedürfnisse der Bauherrenberater bedient, sondern auch diejenigen der Entwickler.

– Welchen Einfluss hatte das damals neu aufgelegte Buch auf die Bau- und Immobilienbranche?

– Hans-Rudolf Schalcher: Der Schweizer Markt wartete auf ein solches Buch, da es nichts



Hans-Rudolf Schalcher (hinten) und Frank Wadenpohl betreuen als Redaktoren die Neuauflage des Handbuchs für das Immobilienmanagement.

Vergleichbares gab. Deshalb wurde es sehr gut aufgenommen und bis anhin konnten fast 2900 Exemplare verkauft werden. In diversen Beratungs- und Generalunternehmen ist das Handbuch heute Pflicht. Zu-

dem wird es als Lehrbuch an verschiedenen Hochschulen und in Weiterbildungslehrgängen verwendet.

– Wie hat sich in der Zeit seit 2009 die Branche generell verändert?

– Hans-Rudolf Schalcher: Vielleicht muss man den Zeitraum etwas weiter fassen: Wenn man die letzten zehn bis zwanzig Jahre betrachtet, dann hat es einen gewaltigen Wandel gegeben. Vereinfacht sage ich immer,

DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

www.desax.ch

NEU

DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald

T 055 285 30 85

DESAX AG

Felsenaustrasse 17
3004 Bern

T 031 552 04 55

DESAX AG

Ch. Mont-de-Faux 2
1023 Crissier

T 021 635 95 55

Graffitischutz
Betonschutz

Desax Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung

DESAX
Schöne Betonflächen

dass Immobilien heute eigentlich fast mobil geworden sind. Zu den Veränderungen gehört etwa, dass Gebäude heute weniger Repräsentationsobjekte als vielmehr Produktionsfaktoren sind. Zudem sind Besitzer und Nutzer wesentlich sensibler bezüglich Kosten, Arbeitsplatzqualität oder angegliederter Serviceleistungen. Stark verändert wurde das Business auch durch die Lebenszykluskostenbetrachtung, von Energie- und Ressourcenschonung gar nicht zu reden.

–Frank Wadenpohl: Ich denke, die Nutzer der Gebäude sind in den letzten Jahren wesentlich aufgeklärter. Deshalb

müssen ihre Bedürfnisse für die Immobilienentwickler wieder viel stärker in den Vordergrund rücken. Das hat direkten Einfluss auf die Planung und den Bau von Immobilien. Der Investor wiederum steht mehr und mehr vor der Herausforderung, die Lebenszykluskosten zu einem immer früheren Zeitpunkt der Planung im Fokus haben zu müssen. Deshalb werden wir dieses Thema in der neuen Auflage auch stärker gewichten.

–**Welche anderen neuen Themen oder Vertiefungen von bestehenden Inhalten dürfen die Leserinnen und Leser sonst noch erwarten?**

–Hans-Rudolf Schalcher: Die erwähnten Veränderungen innerhalb der Bau- und Immobilienbranche der letzten Jahre rufen nach neuem Wissen und nach neuen Regeln. Alleine seit der letzten Überarbeitung des Buches wurden zahlreiche relevante Gesetze und Normen neu geschaffen oder aktualisiert. Entsprechend fließen diese in die Neuauflage ein. Dazu kommen auch völlig veränderte wirtschaftliche Aspekte, die wir berücksichtigen müssen: 2006 war beispielsweise die optimalerweise zu erzielende Bruttorendite einer Wohnimmobilie noch doppelt so hoch wie heute.

–Frank Wadenpohl: In ganz anderem Umfang greifen wir in der Neuauflage auch das projekt- und baubegleitende Facility-Management auf. Vor sieben Jahren war das erst ein Randthema.

–Hans-Rudolf Schalcher: Ein wichtiges Thema, das wir ebenfalls integrieren, ist BIM. Das ist derzeit in der Branche ja in aller Munde.

–**Gibt es Themen, die 2006 noch wichtig waren, die man heute aber ignorieren kann?**

–Hans-Rudolf Schalcher: Nein, ganze Themen fallen nicht weg. Einzelne Bereiche, die heute weniger Gewicht ha-



Livit Real Estate Management

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

Andreas Ingold, Vorsitzender der Geschäftsleitung

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

Livit
Real Estate Management

ben, werden aber sicher gekürzt und angepasst. Hauptziel ist es, dass das Buch nicht doppelt so dick wird!

– Frank Wadenpohl: Es ist ganz klar so, dass eher neue Themen hinzukommen oder vertieft werden, als dass welche wegfallen. So schliessen wir in der Neuauflage beispielsweise eine wichtige Lücke:

» Zu den Veränderungen gehört, dass Gebäude heute weniger Repräsentationsobjekte, sondern mehr Produktionsfaktoren sind.«

Zwar war das planungs- und baubegleitende Facility-Management schon bis anhin ein Thema. Nicht erwähnt wurde aber die sogenannte Betriebsvorbereitung, also der Übergang vom Bau zum Betrieb. Das ist heute noch ein oft vernachlässigter Bereich und viele Informationen gehen an dieser Schnittstelle verloren. Dem nehmen wir uns in der Neuauflage nochmals gesondert an.

– Gibt es wichtige Inputs aus der Leserschaft, die berücksichtigt werden?

– Hans-Rudolf Schalcher: Ja, in den letzten Jahren gab es immer wieder Inputs. Zusätzlich haben wir im Vorfeld mit Vertretern der Hochschulen sowie aus der Bau- und Immobilienbranche Gespräche geführt. Die Erkenntnisse aus diesen Befragungen sowie die Inputs der Leserschaft fliessen jetzt in die Überarbeitung mit ein.

– Die bisherigen Auflagen des Buches wurden immer durch eine grosse Zahl an Fachautoren für die ver-

schiedenen Bereiche verfasst. Behalten Sie dieses System bei?

– Hans-Rudolf Schalcher: Ja klar, bei der Neuauflage sind wiederum rund 30 Fachautoren dabei. Früher hatte ich alleine die Oberaufsicht über die Qualität, dieses Mal machen das Frank Wadenpohl und ich zusammen. Dazu gibt es für je-

den der insgesamt sieben Teile des Buches einen zuständigen Redaktor, der die Beiträge harmonisiert und redigiert.

– Frank Wadenpohl: Das System mit den Fachautoren hat sich sehr bewährt und sorgt für eine hohe Qualität. Wir selber haben bei der Arbeit für das Buch verschiedene Aufgaben: Zum einen sind wir für die Qualität verantwortlich, zum anderen betreuen wir als Redaktoren verschiedene Bereiche und verfassen in unseren Fachgebieten auch einzelne Kapitel selber.

– Ist es schwierig, die Autoren für die Mitarbeit zu motivieren?

– Frank Wadenpohl: Im Gegenteil, wir haben viele Anfragen von Fachleuten, die uns ihre Mitarbeit anbieten. Daher sind wir in der formidablen Lage, die jeweils beste Fachperson auswählen zu können.

– Gab es im Vorfeld der Überarbeitung eine Diskussion darüber, ob die Buchform noch aktuell ist oder

ob man nicht besser elektronische Kanäle nutzen sollte?

– Hans-Rudolf Schalcher: Der Verlag ist sich bewusst, dass die Funktionalitäten einer elektronischen Version sicher ihre Vorteile hätten. Aus der Leserschaft erhielten wir aber keinerlei Signale, dass man auf ein elektronisches Medium umsteigen sollte. Auch für uns selber ist klar, dass das Handbuch nach wie vor ein Compendium mit langer Gültigkeit ist, das in Buchform gewünscht wird.

– Frank Wadenpohl: Das Beste wäre wohl ein Mix aus Buch und elektronisch verfügbaren Hilfsmitteln als Ergänzung. Diese Möglichkeit haben wir bei der aktuellen Überarbeitung, und wir werden prüfen, welche Checklisten oder Vorlagen wir online zur Verfügung stellen können.

– Die Arbeit an der Neuauflage läuft derzeit auf Hochtouren. Mit welchem Argument machen Sie als Redaktoren und Autoren der bisherigen Leserschaft den Kauf der aktuellsten Version schmackhaft?

– Hans-Rudolf Schalcher: Wir haben in der Bau- und Immobilienbranche sieben sehr intensive Jahre hinter uns. In

dieser Zeit ist sehr viel passiert. Entsprechend ist die Ausgabe von 2009 veraltet, und es macht Sinn, sich im Januar 2017 die aktuellste Version anzuschaffen. ●

ÜBER DIE AUTOREN

Hans-Rudolf Schalcher und Frank Wadenpohl sind Teil des fünfköpfigen Redaktionsteams, das die Neuauflage des «Handbuchs für das Immobilienmanagement» betreut.

Hans-Rudolf Schalcher war von 1990 bis zu seiner Emeritierung 2009 Professor für Planung und Management im Bauwesen an der ETH Zürich und Initiator des Bauberatungsunternehmens pom+ in Zürich. Er betreut das «Handbuch für Immobilienmanagement» (früher Handbuch für Bauherrenberater) seit der ersten Auflage 1995.

Frank Wadenpohl ist Dozent für Immobilienmanagement am Institut für Facility Management der ZHAW in Wädenswil. Zuvor arbeitete er als Berater für pom+ und als Projektleiter im Bereich FM-Consulting bei Halter in Zürich.

NEUAUFLAGE DES «HANDBUCHS FÜR DAS IMMOBILIENMANAGEMENT» – RESERVIEREN SIE SCHON JETZT!

Seit 2009 gehört das Handbuch für Immobilienmanagement der Kammer für unabhängige Bauherrenberater (KUB) zu den Standardwerken der Branche. Im 1. Quartal 2017 erscheint es in einer komplett überarbeiteten Neuauflage (siehe Interview). Reservieren Sie Ihr Exemplar bereits jetzt per Mail oder Telefon beim Sekretariat der KUB. Die Auslieferung gegen Rechnung erfolgt dann sofort nach Erscheinen des Buches. Weitere Informationen unter info@kub.ch, Tel. 044 500 40 92.

CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

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

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

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL.

Kammer lanciert Rechtsberatung

Die Mitglieder der Stockwerkeigentümer-Kammer haben künftig eine Erstberatung in Rechtsfragen zur Verfügung. Die Generalversammlung verabschiedete einen Antrag des Vorstandes für einen halbjährigen Probetrieb.



Kammerpräsident Michel de Roche (oben links) und Kassier Tony Ronchi geben Rechenschaft über das letzte Jahr.

IVO CATHOMEN • WIEDERWAHL DES VORSTANDES.

Die spannendsten Informationen entnehmen die Teilnehmer einer Generalversammlung häufig erst unter «Varia». Die GV der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT – die vierte Versammlung in der noch jungen Vereinsgeschichte – war diesbezüglich keine Ausnahme. Dies, obwohl unter den traktandierten Geschäften die Wahl des Vorstandes anstand. Kammerpräsident Michel de Roche konnte am 21. April 2016 insgesamt 38 Personen begrüßen, die 73 Stimmrechte vertraten. Zu den Gästen im «Au Premier» im Hauptbahnhof Zürich zählten nebst Verbandsdirektor Tayfun Celiker die Vertreter der Fir-

menpartner Service 7000 und Hauswartprofis.

Der Vorstand wurde per Akklamation in corpore in seinem Amt bestätigt. Er setzt sich wie bisher aus Michel de Roche (Präsident), Petra Grognez-Bernhardt (Vizepräsidentin), Karola Marder, Christian Fross, Regula Bucher und Tony Ronchi (Sekretariat, Kasse) zusammen. Im Verlauf des Geschäftsjahres war Thies Muggli aus dem Vorstand ausgeschieden. Die Suche nach einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger – vorzugsweise aus dem Wirtschaftsraum Zürich – blieb bisher erfolglos. Auf Vorschlag des Vorstandes wurde RM Treuhand, Allschwil, neu als Revisionsstelle gewählt.

VERANSTALTUNGS-HIGHLIGHTS. Der Jahresrückblick mit dem Fokus auf die Aktivitäten der Kammer zeigt, wie straff die Agenda des Vorstandes und der Kammermitglieder bereits ist. Zugleich sind die Anlässe kein kurzes, einmaliges Feuerwerk, haben sie sich doch bereits in der zweiten oder dritten Ausgabe in der Agenda der Stockwerkeigentumsprofis ihren festen Platz gesichert. Der Herbstanlass in Basel zum Thema Mängelrechte mit 130 Besuchern im Gare du Nord in Basel, die Teilnahme am Tag des Stockwerkeigentums an der Universität Luzern und das Ausbildungsprogramm «Fit für Stockwerkeigentum» unter der Federführung von Petra Grognez mit vier Veranstaltungen sind das

sichtbarste Ergebnis einer engagierten Vorstandstätigkeit und eines regen Vereinslebens. Dieses kommt auch in der Entstehung von Erfahrungsaustauschgruppen in verschiedenen Regionen zum Ausdruck. Es war an der GV aber auch nicht zu überhören, dass die zeitliche Belastung des Vorstandes ein hohes Mass angenommen hat.

Die Kammer steht auch finanziell auf festem Grund. Die Reserven sind naturgemäss noch nicht riesig, sichern aber die Kammerstätigkeit vor Ungemach. Die Verbandstätigkeit lässt sich fast ausschliesslich aus Mitgliederbeiträgen decken. Mit steigender Mitgliederzahl steigt somit der Spielraum des Vereins auch für grös-

sere Projekte. 2015 resultierte unter dem Strich ein Plus von rund 4500 CHF, womit sich das Eigenkapital auf rund 20000 CHF und das Working Capital auf 30000 CHF beläuft. Für die präsidialen und finanziellen Rechenschaftsberichte erteilte die Versammlung dem Vorstand vorbehaltlos Entlastung.

Das Budget für das Jahr 2016 sieht bei einem Aufwand von 98 000 CHF einen Jahresgewinn von 3500 CHF vor. Die Steigerung auf der Ertragsseite beruht auf höheren Einnahmen aus Mitgliederbeiträgen und Sponsoring, jene auf der Aufwandseite namentlich auf Projektaufwendungen.

UMGANG MIT GELDERN DES ERNEUERUNGSFONDS. Die ordentlichen Geschäfte waren insgesamt Formsache und dementsprechend unbestritten. Umso lebhafter wurde es unter Varia. Unter anderem stellte der Vorstand erneut einen Vorschlag für eine «Empfehlung zum Umgang mit Geldern der Stockwerkeigentümergeinschaft» zur Diskussion. Diese entzündete sich einerseits an der empfohlenen Kollektivunterschrift für den Schrift- und Bankverkehr, andererseits am überspitzten Formalismus im Umgang mit den Banken. Das Votum, die Verhältnisse der Verwaltung nicht unnötig zu verkom-

plizieren, fand breite Unterstützung. Schliesslich einigte sich die Versammlung zum einen auf eine leicht abgeschwächte Version der Empfehlung und zum andern mit Bankenvertretern die Vereinfachung des Geschäftsverkehrs namentlich bei der Eröffnung von Bankkonten zu suchen.

RECHTSBERATUNG FÜR MITGLIEDER. Ohne Gegenstimme wurde im Weiteren das Projekt «Probetrieb – Rechtsberatung für Mitglieder» begrüsst. Der Vorschlag des Vorstandes sieht vor, dass die Mitglieder entsprechend ihres Mitgliederbeitrags eine Anzahl Tickets –

ähnlich wie bei einem Informatiksupport-Vertrag – für die Beratung bei juristischen Fragestellungen erhalten, die sie bei bestimmten Rechtsexperten einlösen können. Weitere solche Tickets können erworben werden. Im Rahmen der Rechtsberatung soll nach den Vorstellungen von Michel de Roche etwa die Prozessrisikoabschätzung möglich sein. Für das Projekt stellt die Versammlung 15000 CHF für die Kosten des Probetriebs während eines halben Jahres zur Verfügung. Der Wunsch des Plenums ging dahin, eine längerfristige Finanzierung für die Beratung zu finden. ●



Beherrschen Sie die ganze Immo-Klaviatur.

MAS Real Estate Management

Dieses Masterstudium deckt alle relevanten Fragen rund um Immobilien ab.

Direkt beim HB Zürich.
fh-hwz.ch/masrem

HWZ

Die Hochschule für Wirtschaft
in Zürich

Biogas – die brachliegende erneuerbare Energie

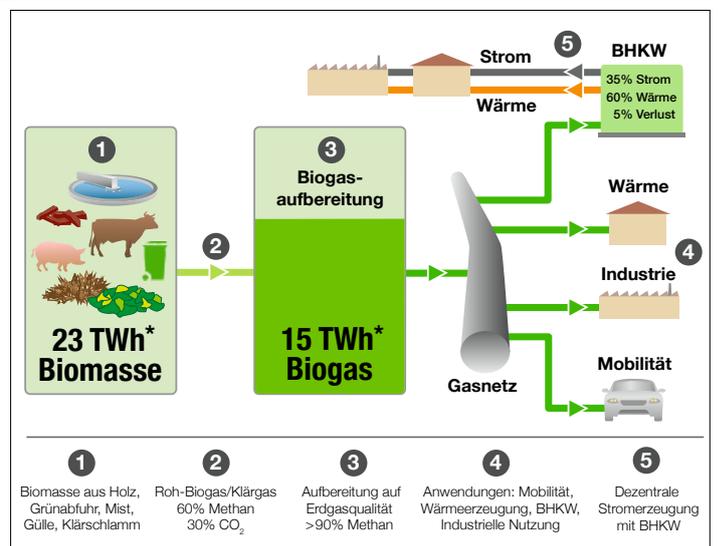
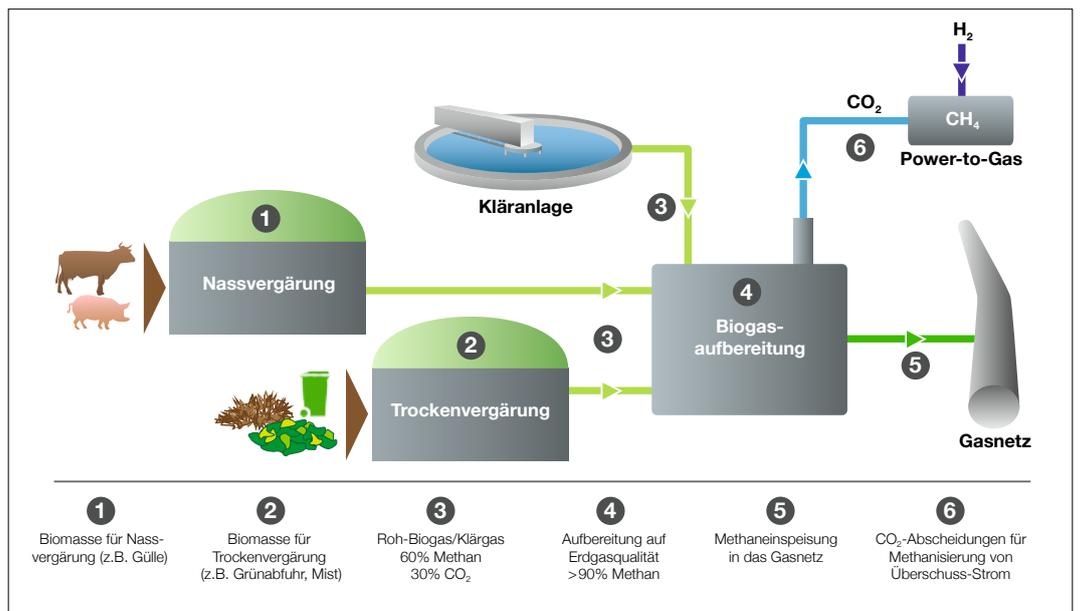
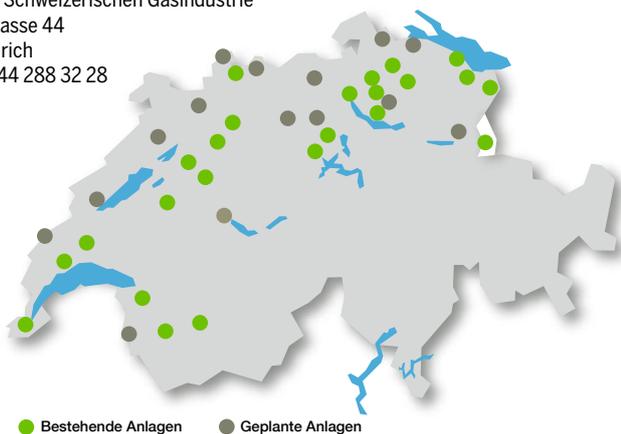
«Bezogen auf die Verwendungsvielfalt ist Methan (CH₄) eine eierlegende Wollmilchsau unter den Energieträgern!» Dies ist kein Werbespruch der Gasindustrie, sondern eine Aussage der ZHAW an einer Fachtagung im Jahr 2015. Dass diese Aussage nicht von der Hand zu weisen ist, zeigt sich auch an den zahllosen Innovationen in der über 200-jährigen Geschichte der Gasbranche. Sie war der eigentliche Treiber für Fortschritt und Innovation.

Als in Samstagern ZH 1997 erstmals auf Erdgasqualität aufbereitetes Biogas ins Gasnetz eingespeist wurde, war das eine Weltpremiere. Im Gegensatz zu Erdgas, dessen Methangehalt bei über 90% liegt, besteht Rohgas nur zu 50 – 65% aus brennbarem Methan, der Rest ist grösstenteils Kohlendioxid. Bei der direkten Verstromung von Rohgas liegt der elektrische Wirkungsgrad bei 30 – 35%. Die restliche Energie entweicht ungenutzt in Form von Abwärme – sofern kein Abnehmer vorhanden ist!

Die Vorteile des ins Gasnetz eingespeisten Biogases liegen auf der Hand. Bei der dezentralen Stromerzeugung durch ein BHKW wird auch die Abwärme immer genutzt. Der Wirkungsgrad steigt somit auf über 90%. Zudem steht das im Gasnetz eingespeiste Biogas auch für weitere Anwendungszwecke (Wärme, Industrie, Mobilität, etc.) zur Verfügung. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Speicherbarkeit von Biogas im Gasnetz.

Das Potenzial von Biomasse in der Schweiz ist gross. So beziffert die Studie «Bioenergy in Switzerland» das jährliche Potenzial von Biomasse auf 23 TWh. Und das 2015 neu eingerichtete Kompetenzzentrum «SCCER BIOS-WEET» setzt sich zum Ziel, aus Biomasse zusätzlich 28 TWh Energie pro Jahr zu gewinnen.

WEITERE INFORMATIONEN:
 Verband Schweizerischen Gasindustrie
 Grütlistrasse 44
 8002 Zürich
 Tel. +41 44 288 32 28



Handläufe bringen Sicherheit – vor allem im Alter

► In der Schweiz wird insbesondere ein Anstieg des Anteils der über 60-jährigen von rund 22% auf ca. 36% in den nächsten 2 Jahrzehnten erwartet. Der Anteil der Menschen über 80 Jahren wird dann auf 12% wachsen.

Nur ca. 4% aller Menschen über 65 Jahren leben in Alten, Senioren- oder Pflegeheimen. 96% dagegen wohnen im sogenannten «normalen Umfeld». Fast für alle Menschen ist die Wohnung, das Haus mit zunehmenden Alter der zentrale Lebensmittelpunkt, so der Schweizer Gerontologe Felix Bohn von der Fachstelle für altersgerechtes Bauen in Zürich.

VORBEREITUNG AUF REDUZIERTER MOBILITÄT. Wichtig ist, dass dann die Wohnungen, das Haus für ein Leben mit Mobilitätseinschränkungen gestaltet wird. Hindernisfreies Bauen wird daher nicht nur beim Neubau, sondern vor allem der Anpassung vom Wohnungsbestand eine immer grössere Rolle spielen, soll die Immobilie langfristig vermietet bleiben. Die Gesetze, Normen und Richtlinien sind bereits vielfach kommuniziert und es existiert ein weitgehender Konsens, welches die Hauptanforderungen des hindernisfreien Bauens sind.

PRÜFKRITERIEN FÜR DEN BESTAND. Zugänge zum Gebäude möglichst ohne Stufen und Schwellen. Wenn Stufen und Höhenunterschiede vorhanden sind, dann sind beidseitige Handläufe an Treppen und Rampen notwendig. Bewegung im Gebäude: Hindernisfrei ohne Schwellen und Stufen, möglichst mit Aufzug oder Lift. Wenn kein Aufzug vorhanden ist, dann an allen Treppen beidseitige Handläufe, kontrastreiche Gestaltung der Treppenstufen, rutschsichere Bodenbeläge und ausreichende und blendfreie Beleuchtung. Dazu Türbreiten von mind. 90 cm, Bewegungsfläche mind. 120x120 cm.

Künftig wird eine zentrale Aufgabe der Wohnungsunternehmer, Genossenschaften, privater und öffentlicher Bauherren sein, Rahmenbedingungen in mehrgeschossigen Miets- und Eigentumsanlagen zu schaffen, die es den Mietern, Eigentümern oder Besuchern erlauben bis ins hohe Alter in ihren normalen Wohnungen bleiben zu dürfen.

SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN. Vor allem die Gebäudeschliessung, d.h. die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, Vermeidung von Einzelstufen und an allen Treppen ein beidseitiger Handlauf. Der «Wandhandlauf» soll dazu durchgehend sein, kontrastreich zur Wand und mind. 30 cm über die letzte Stufe geführt werden – wie es die Norm vorschreibt und es den Bedürfnissen und Wünschen älterer Menschen entspricht.

FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE. In Winterthur zuhause – aber in der ganzen Deutsch-Schweiz aktiv ist die Firma Flexo-Handlauf. Fachkundige Beratung, günstige Preise, grosse Auswahl und perfekter Service haben die Firma Flexo-Handlauf zum Marktführer gemacht. Einfach anrufen, mailen und Prospekte anfordern oder den Besuch eines Aussendienst-Mitarbeiters, der Ihnen kostenlos und unverbindlich vor Ort eine Offerte erstellt.

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



Innenhandlauf in Buche mit Gelenken in Messing glanz.



Beidseitiger Aluminiumhandlauf ummantelt mit einem Laminat und aufgeschraubten Chromstahlstützen.



Handlauf mit modernem Verzug.

Carlos Garcia wird neuer Standortleiter von Markstein AG Zürich

► **Eine kompetente und engagierte Kundenbetreuung ist uns wichtig. Daher freuen wir uns, dass wir mit Carlos Garcia einen erfahrenen und qualifizierten Standortleiter gewinnen konnten. Er übernimmt per 1. Mai 2016 die Führung unserer Tochtergesellschaft in Zürich.**

Seit 2004 war Carlos Garcia für die Immobau AG tätig, wo er ab 2008 die Verkaufsleitung für Neubauprojekte und Bestandesliegenschaften übernahm. Er verfügt über fundierte Marktkenntnisse und ein ausgezeichnetes Beziehungsnetz.

Der 38-Jährige wird unseren bestehenden Kunden beratend zur Seite stehen

und das Kundenportfolio weiter ausbauen.

Die Markstein AG ist ein dynamisches Unternehmen in der Immobilienbranche. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Verkauf von Eigenheim/Erstvermietung, Investment, Portfoliomanagement sowie Projektmanagement und deckt somit den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Markstein AG Zürich
Bellerivestrasse 55
8034 Zürich
zuerich@markstein.ch
www.markstein.ch



Carlos Garcia (38), neuer Standortleiter Markstein AG Zürich

bimbox - neue Spielgeräte

► **Der Schweizer Spielplatzgeräte Hersteller HINNEN setzt mit dem innovativem Spielprogramm bimbox neue Massstäbe. bimbox überzeugt nicht nur optisch. Auch konstruktive Neuheiten bringen neue Lösungen für Spielplatzprojekte.**

VIEL SPIELWERT BEI ENGEN PLATZVERHÄLTNISSEN. Das einzigartige Programm beinhaltet eine Vielzahl von Geräten für alle Altersgruppen. Durch die modulare Bauweise sind projektbezogene Spezialanpassungen möglich. Mit bimbox können abwechslungsreiche Spiel- und Bewegungsangebote auf engstem Raum geschaffen werden. Die neuen Formen ermöglichen gleichzeitig auch neue Spielmöglichkeiten. Die Kinder erklimmen in Sicherheit ungeahnte Höhen. Nebst klettern und balancieren können sie sich verstecken, kriechen, hangeln oder einfach nur spielen.

RASEN ALS FALLSCHUTZ MÖGLICH. Mit bimbox sind komplette Anlagen auf Rasen möglich. Die geschlossene Bauweise ergibt ein Minimum an Fallschutzfläche mit einem Maximum an Spielwert und Sicherheit. So kommen riesige «Hochhäuser» mit langen Rutschen quasi ohne Fallschutzbodenbläge aus. Es stehen aber auch verschiedenste bodennahe Spielanlagen für die Kleinen zu Auswahl.

KOSTENGÜNSTIGE MONTAGE. Eine weitere Innovation ist die unkomplizierte Eingrabekonstruktion. Je nach Standort und Geräte sind sogar frei aufstellbare

Lösungen möglich. Die Einsparungen an Betonfundamenten und Fallschutzflächen können somit sinnvoll in den Spielwert investiert werden. Das freut letztendlich vor allem auch die Kinder.

INDIVIDUELLE GESTALTUNG. Das unbehandelte Douglasienholz ist auch in anderen Ausführungen möglich. Auf Wunsch können Farbakzente gesetzt werden. Individuelle Naturöl Lasierungen geben dem Planer gestalterische Freiheiten. Wie alle bimbo Geräte entspricht die bimbox Produktlinie den aktuellen Sicherheitsstandards und ist zusätzlich zertifiziert auf Sicherheit.

SCHWEIZER PRODUKT MIT SCHWEIZER HOLZ. bimbox ist eine Innovation der Traditionsfirma HINNEN Spielplatzgeräte. Die Geräte sind zeitgemäss, dauerhaft und in der gewohnten bimbo Qualität gefertigt. In den eigenen Holz- und Stahl Werkstätten werden auch Sonderlösungen gefertigt.

Verlangen Sie die aktuellen bimbo Unterlagen oder eine unverbindliche Beratung. Die geschulten Spielplatzberater von HINNEN unterstützen Sie bei der Planung und Einhaltung der Sicherheitsnormen. Spielende Kinder, zufriedene Erwachsene und beste Referenzen sind Garant für gelungene Projekte.

bimbo macht spass

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
HINNEN Spielplatzgeräte AG
041 672 91 11, www.bimbo.ch



Spieldorf DU



Spieldorf KOK

Wärme für über 30 Wohnungen mit energiesparenden Gasbrennwert- und Solarsystem von Weishaupt

► Nach langem Einsatz eines Gasheizkessels mit Gasbrenner wird es in der Stadt Dietikon an der Baumgartenstrasse für über 30 Wohnungen und rund 70 Bewohner Zeit ein neues und zuverlässiges Heizsystem einzubringen. Mit den heutigen Entwicklungen von Heizsystemen durch enorme Energie- und Kosteneinsparungen eine lohnende Investition.

Für die Baugenossenschaft bedeutete dies erst einmal einen fachkundigen und zuverlässigen Installateur zu gewinnen. In Solarline Güttinger AG mit ihrer langjährigen Erfahrung hat man einen soliden Partner gefunden. Die Solarline Güttinger AG gibt es bereits seit dem Jahre 1988 und die Kompetenzen liegen in den Bereichen Solar, Sanitär, Heizung und Service.

WEISHAUPT ÜBERZEUGT MIT SCHWEIZER QUALITÄT UND HOCHSTEHENDEN PRODUKTEN DANK EIGENER FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG. Solarline Güttinger arbeitet bereits seit über 30 Jahren mit Weishaupt eines der führenden Unternehmen für Brenner, Heiz- und Brennwertsysteme, Solartechnik, Wärmepumpen und Gebäudeautomation zusammen. Sie produzieren seit mehr als 25 Jahren im eigenen Werk in der Schweiz. Die Schweizer Qualität und das eigene Forschungs- und Entwicklungszentrum setzt neue Massstäbe und schafft beim Installateur Vertrauen. Die Produkte sind ständig im Wandel mit ausgeklügelter Platz- und Zeitersparnis, Kostenoptimierungen sowie gewinnender Optik. Für die Wohnungsüberbauung in Dietikon war für Solarline Güttinger von Anfang an klar, dass sie mit Weishaupt einen zuverlässigen Partner mit qualitativ hochstehenden Produkten der Baugenossenschaft bieten können.

Für die Gebäudebeheizung und Sicherstellung des Warmwassers sollte eine Komplettlösung her. Für Weishaupt bedeutete dies ein gänzlich neues Heizsystem mit Frischwasserstation, Regulierung und Pufferbewirtschaftung abzurufen.

GEWÄHLT WURDE EIN GASBRENNWERTSYSTEM IN KOMBINATION MIT EINER SOLARANLAGE FÜR INDACH MONTAGE. Um die bestehende Gasleitung immer noch nutzen zu können, sollte es auch künftig wieder ein Gasbrennwertsystem sein. Für die 30 Wohnungen benötigte es einen Gasbrennwertkessel mit einer Leistung von 210 Kilowatt. Dieses Heizsystem braucht nur 1/3 des Platzes gegenüber dem Vorherigen. Weishaupt Gas-Brennwertsysteme nutzen nahezu den vollen Energiegehalt des Brennstoffs und wandeln ihn effizient in Wärme um. Das Material Aluminium Silicium des Kessels weist ausserdem die beste Wärmeübertragung auf, anders als bei herkömmlichen Materialien. Die Energie, die bei älteren Heizsystemen

über die Abgase verloren geht, nutzt das Brennwertgerät und steigert damit den Norm-Nutzungsgrad im Vergleich zu Niedertemperatursystemen von unter 100 auf rund 110 Prozent. Durch den integrierten Ansaug-Geräuschdämpfer werden Betriebsgeräusche wirksam reduziert und sichert so einen leisen Betrieb.

Um höhere Einsparungen erzielen zu können, wollte man auch erneuerbare Energien ins Spiel bringen. Das Solarsystem gewinnt die Wärme für den Speicher des Heizwassers und wirkt somit heizungsunterstützend. Die baulichen Gegebenheiten der Wohnblöcke waren für ein Solarsystem ideal. Aufgrund des abgeprägten Dachs entschied man sich für Solarkollektoren zur Indach-Montage, welche in das Dach integriert werden. Sie werden statt der Dacheindeckung direkt auf die Sparren montiert. Man hat insgesamt 60m² Solarkollektoren von Weishaupt auf dem Dach montiert, was eine hervorragende Energieausbeute durch die Nutzung von der direkten als auch indirekten Sonneneinstrahlung bringt. Die Kollektoren sind robust und wetterfest. Mit den speziellen Kompensatoren bei der Kollektorverbindung wird eine sehr lange Nutzungsdauer von über 20 Jahren und zuverlässigen Betrieb vorausgesetzt.

PERFEKTE ABSTIMMUNG MIT FERNBEDIENSTATION UND SCHALTSCHRANK SOWIE EINBINDUNG DES SCHICHTENSPEICHERS MIT EINER FRISCHWASSERSTATION VON SOLARLINE GÜTTINGER AG. Um die komplette Anlage perfekt aufeinander abzustimmen, wurde sie mit einer Fernbedienstation WCM-FS und reinem Schaltschrank ausgestattet.

Die Systemtrennung und Pufferspeicher-Regelung wurde mit zwei Fühlern versehen. Die Temperatur im Schichtenspeicher wird oben und unten erfasst, damit dazwischen eine optimale Ausnutzung möglich ist. Mit der Drehzahlsteuerung wird eine möglichst tiefe Rücklauftemperatur erzielt.



Solaranlage WTS-F1

SOLAR – LADESTRATEGIE

Beginn des Solarladens

Die separate Solarsteuerung versucht durch die Solarladung des Schichtenspeichers die Speichertemperatur zu erhöhen. Dies ist nur möglich, wenn die Temperatur des Solarkollektors höher ist als die Temperatur im Speicher. Durch diese Temperaturdifferenz wird die Solarpumpe eingeschaltet und die Solarflüssigkeit zirkuliert im Kollektorkreis.

Die Drehzahlregelung

Je schwächer die Sonne scheint, desto länger muss die Solarflüssigkeit im Kollektor verweilen, um eine Temperatur zu erreichen, die ausreicht den Speicher zu erwärmen. Beim Speicherladen lässt der Regler die Pumpe dementsprechend schneller oder langsamer laufen.

Ende des Solarladens

Wenn die Sonne so schwach scheint, dass bei der minimalen Pumpengeschwindigkeit die Kollektortemperatur nicht höher ist als die untere Speichertemperatur, wird der Ladevorgang abgebrochen. Der Ladevorgang wird ebenfalls abgeschlossen, wenn die Maximaltemperatur im Speicher erreicht ist.

Beschreibung Frischwasserstation (FRIWASTA)

Die «FRIWASTA» dient der hygienischen Brauchwasseraufbereitung. Mittels eines Plattenwärmetauschers wird der Heizungsbereich und der Frischwasserbereich getrennt, dadurch wird erreicht, dass zu jeder Zeit Frischwasser zur Verfügung steht. Das Frischwasser wird ohne jegliche Möglichkeit der Legionellenbildung zum Verbraucher geführt.

Nach mehreren Einsatzmonaten und mittlerweile über 1200 Betriebsstunden ist Solarline Güttinger AG, die Baugenossenschaft und Weishaupt sehr zufrieden mit der Anlage. Es wurde am Energieverbrauch deutlich eingespart, was schlussendlich auch den Bewohnern und Genossenschaft zu Nutzen kommt.

TECHNISCHE DATEN:

Kesselleistung: 210 Kilowatt
Schichtenspeicher: 6000 Liter
Sonnenkollektoren von Weishaupt: 60 m²
Solarertrag/Jahr: 36000 kWh bzw. 36 MW/h/a
Wirkungsgrad: 60 – 70 % Warmwassererzeugung/a Verhinderung von CO² – Ausstoss 19t/a

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Richard Güttinger von Solarline Güttinger AG ist mit der Umsetzung und Planung der Komplettanlage äusserst zufrieden.



Solarstation mit Auffanggefäss sorgt für Sicherheit bei Überdruck

Gebäude mit Zukunft heisst freie Wahl des Breitbandnetzes

► **Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf oder Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.**

Die Verbreitung von Videos via Internet, hochauflösendes Fernsehen (HDTV), Online-Games und andere multimediale Anwendungen benötigen immer mehr Bandbreiten. Im Trend der Zeit liegen deshalb Glasfasernetze, die bis in die Wohneinheiten geführt werden (Fiber To The Home FTTH) und als Garantie für eine uneingeschränkte Kapazität gelten. Alternativ bieten sich hierfür bereits jetzt die hochleistungsfähigen Glasfaserkabelnetze an.

WAHLFREIHEIT UND WERTERHALT DANK GLASFASERKABELNETZ. Für Haus- und Wohnungsbesitzer stellt sich die Frage, ob bei der Erschliessung ihrer Liegenschaft eine der beiden Netzinfrastrukturen genügt. Die Antwort: Wenn die Wahlfreiheit ermöglicht und damit der Wert der Liegenschaft gesteigert werden soll, braucht es beide. Denn heute ist offen, ob auf den FTTH-Netzen tatsächlich verschiedene Unternehmen konkurrenzfähige Radio-, TV-, Internet- und Telefonie-Dienste anbieten werden können. Deshalb ist es sinnvoll, Immobilien immer auch an das lokale Glasfaserkabelnetz

anzuschliessen (detaillierte Informationen unter www.suissedigital.ch).

GLASFASERKABELNETZE SIND HOCHLEISTUNGSNETZE. Die Glasfaserkabelnetze stehen nicht nur flächendeckend zur Verfügung, sondern können dank kontinuierlicher Entwicklung auch leistungsmässig mit FTTH-Netzen mithalten. Denn Glasfaserkabelnetze sind Hochleistungsnetze, die nebst schnellstem Internet mit Bandbreiten von heute schon bis zu 500 Megabit pro Sekunde auch Festnetztelefonie, Radio, Digital-Fernsehen in HD- und Ultra-HD-Qualität, Filme auf Abruf und weitere Multimedia-Dienste bieten.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF. Glasfaserkabelnetze haben einen weiteren Trumpf: Dank ihrer lokalen Verankerung bieten sie einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen. Neue Projekte und Initiativen können so in Zusammenarbeit mit den örtlichen Behörden und Organisationen schnell und unkompliziert realisiert werden.

SUISSEDIGITAL

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 SUISSEDIGITAL
 Verband für Kommunikationsnetze
 Kramgasse 5, CH-3000 Bern 8
 +41 (0)31 328 27 28
info@suissedigital.ch

SUISSEDIGITAL ist der Wirtschaftsverband der Schweizer Kommunikationsnetze. Ihm gehören rund 200 privatwirtschaftlich und öffentlich-rechtlich organisierte Unternehmen aus der ganzen Schweiz und aus dem Fürstentum Liechtenstein an. Diese sind dank ihren hochleistungsfähigen Glasfaserkabelnetzen in der Lage, ihren Kundinnen und Kunden zeitgemässe Kommunikationsdienstleistungen aus einer Hand anzubieten: Breitbandinternet, Festnetz- und zum Teil Mobiltelefonie sowie Radio und Fernsehen mit allen Vorteilen der digitalen Technik. Insgesamt versorgen die Mitglieder zahlreiche Geschäftskunden und rund 2,5 Millionen Haushalte mit ihren Dienstleistungen.



Glasfaserkabelnetze bieten ihre Dienste nicht nur in Städten wie Zürich an ...



... sondern auch in abgelegenen Dörfern wie Zermatt.

Verbrauchstransparenz durch Submetering

Die individuelle Erfassung und Abrechnung von Verbrauchsdaten ist in der Schweiz aber auch weltweit seit Jahren ein äußerst wirksames Instrument zur Energieeinsparung im Gebäudebereich. Den nächsten Schritt zur Realisierung weiterer Einsparpotentiale stellt daher die monatliche Verbrauchsinformation dar, die für mehr Transparenz und Kostenkontrolle aufseiten der Mieter sorgt. Die Basis hierfür bildet funkbasierte Messtechnik zur Verbrauchsablesung. Diese verzeichnet hohe Wachstumsraten im Markt.

Rund 85 Prozent des gesamten Energieverbrauchs in privaten Gebäuden entfallen auf Raumwärme und Warmwasserbereitung. Dementsprechend können durch effiziente, niedriginvestive Maßnahmen in diesem Sektor erhebliche Energie-, Kosten- und CO₂-Einsparpotentiale realisiert werden. Einen wichtigen Beitrag dazu leistet das auf dem Bundesmodell basierende Submetering, womit die transparente Erfassung, Visualisierung und verursachungsgerechte Abrechnung von individuellen Heiz- und Warmwasserverbräuchen in Mehrfamilienhäusern gemeint ist. Dazu werden in unmittelbarer Nähe der Heizungsanlage Messgeräte für den Gesamtverbrauch sowie in den jeweiligen Wohneinheiten Messgeräte für deren individuellen Verbrauch installiert.

Mieter erhalten auf dieser Basis jährlich ihre individuellen Einzelabrechnungen, Vermieter gleichzeitig die Abrechnung über den Gesamtverbrauch des Gebäudes. Im Gegensatz zur Zeit vor 1981, als die Verbräuche noch geschätzt und auf die Gesamtheit der Mietparteien in einem Gebäude überschlagen wurden, zahlt damit heutzutage jeder nur noch das, was er tatsächlich verbraucht.

Diese Transparenz gibt dem Verbraucher die Möglichkeit, seinen Energieverbrauch eigenverantwortlich zu kontrollieren und gegebenenfalls zu reduzieren. Die Europäische Kommission schätzt das Energieeinsparpotential im Gebäudesektor durch Submetering auf 15 bis 30 Prozent.

SCHWEIZERISCHES BUNDESMODELL EMPFIEHLT HEIZ- UND WASSER-KOSTEN-ABRECHNUNG. Grundlage des Submeterings der Schweiz ist das Bundesmodell. Dieses empfiehlt Hausverwaltungen beziehungsweise Eigentümer von Mehrfamilienhäusern (ab einer Größe von mehr als zwei Hausparteien), ihren Mietern einmal im Jahr eine individuelle Heizkostenabrechnung (inklusive Warmwasserverbräuche) zur Verfügung zu stellen.

Die Installation und Wartung der erforderlichen Messtechnik sowie die

entsprechenden Servicedienstleistungen (Visualisierung und Abrechnung) sollten durch die jeweilige Hausverwaltung beziehungsweise durch den Eigentümer erfolgen.

ERHÖHUNG DER ENERGIEEFFIZIENZ OHNE VORABKOSTEN.

Dienstleistungsunternehmen, die im Bereich Submetering tätig sind, bieten der Wohnungswirtschaft Geschäfts- und Finanzierungsmodelle an, die dem Vorschlag des Bundesmodells Rechnung tragen. Hohe Vorabinvestitionen, wie sie bei vielen anderen Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz im Gebäudebereich – etwa der energetischen Sanierung – anfallen, sind dabei nicht notwendig.

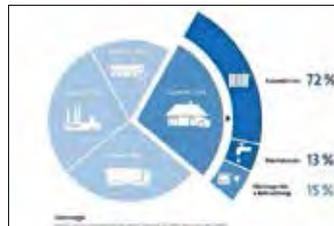
Denn die Energiedienstleister stellen den Verwaltern und Eigentümern die Hardware auf Kauf- oder Mietbasis über einen längeren Zeitraum zur Verfügung und er möglichen damit die Durchführung der kompletten Dienstleistung von der Lieferung über die Installation bis zur Ablesung der Messgeräte aus einer Hand und ohne Vorabkosten für die Kunden.

Dabei verfolgen die Unternehmen kontinuierlich die Weiterentwicklung der Messtechnik, um deren Leistungsfähigkeit zu verbessern. So werden Energieverbräuche heute zunehmend mithilfe von Funktechnologie aus der Ferne erfasst, anstatt die Mess- und Verteilgeräte einmal im Jahr vor Ort abzulesen. Dementsprechend beträgt der Anteil funkbasierter Messgeräte im Bestand branchenweit derzeit bereits etwa 50 Prozent. Aufgrund des regelmäßigen Austauschs oder Ersatzes alter Geräte sowie durch die Neuausstattung von Objekten gehen die Energiedienstleister zudem davon aus, dass im Jahr 2017 etwa zwei Drittel aller Mehrfamilienhäuser mit funkfähigen Energiezählern oder Heizkostenverteilern ausgestattet sein werden. Um diesem Trend gerecht zu werden, sollten Fachhandwerker beim Einbau von Wärme- und Wasserzählern daher generell auf deren Funkfähigkeit achten.

MEHR TRANSPARENZ DURCH MONATLICHE VERBRAUCHSINFORMATION. Dabei ermöglicht die funkbasierte, fernauslesbare Messtechnik im Rahmen des Submeterings den Mietern eine völlig neue Transparenz hinsichtlich ihrer Energieverbräuche. Während der jährlichen Heizkostenabrechnung nicht zu entnehmen ist, wann und warum ein Haushalt wie viel Energie verbraucht hat, ermöglicht die Funktechnologie die zusätzliche Bereitstellung einer monatlichen, individuellen Verbrauchsinformation.

Dieser liegt das Prinzip des «Nudging» («Anstupsen») zugrunde, das Menschen mit einem kleinen Anstoß dazu bewegen

möchte, bessere Entscheidungen zu treffen. So sollen die Haushalte durch die detaillierten Informationen über ihre Verbräuche in die Lage versetzt werden, aktiv ein eigenes Energiemanagement zu betreiben und dementsprechend sparsamer mit Energie umzugehen.



Raumwärme und Warmwasser machen in schweizer Privathaushalten ca. 85 Prozent des Energieverbrauchs aus. (Fotos/Grafiken: ista International GmbH)

Sämtliche untersuchten Studien belegten einen langfristigen Einspareffekt durch zeitnahe Verbrauchsinformation, der im Mittel zwischen 7 und 12 Prozent des jährlichen Heiz- und Warmwasserverbrauchs betrug.



Während Energieversorgungsunternehmen den Gesamtverbrauch der einzelnen Gebäude als Kosten in Rechnung stellen, erfassen Energiedienstleister auf der Basis moderner Messtechnik, wie sich diese Kosten innerhalb des Gebäudes verteilen.

ZUVERLÄSSIGE FERNAUSLESUNG DURCH BIDIREKTIONALE FUNKTECHNOLOGIE

Für die regelmäßige, komfortable Fernauslesung des aktuellen Energieverbrauchs im Rahmen des Modellvorhabens wird das Funksystem «symphonic sensor net» des Energiedienstleisters ista verwendet. Dieses nutzt eine bidirektionale Funktechnologie, welche auch die direkte Kommunikation der Endgeräte untereinander erlaubt. Dadurch können die in das System eingebundenen, funkfähigen Energiezähler und Heizkostenverteiler selbst unter schwierigen Bedingungen aus der Ferne abgelesen, programmiert oder überprüft werden. Ein Betreten der Wohnung beziehungsweise der Liegenschaft ist dazu nicht notwendig. Mithilfe eines Impulsmoduls ist es überdies möglich, Strom-, Gas- oder Hauswasserzähler mit entsprechender Schnittstelle zu integrieren.

Die zentrale Kommunikationseinheit «memonic 3 radio net» stellt dabei die

Schnittstelle zwischen der funkbaren Messtechnik und dem Mobilfunknetz dar. So baut das Funksystem einmal pro Woche ein Netzwerk auf, über das die Daten der Endgeräte an die Kommunikationseinheit weitergeleitet werden. Diese gibt die Verbrauchswerte in regelmäßigen Abständen per GPRS an ein Rechenzentrum weiter.

Die Mieter erhalten ihre aktuellen Verbrauchsinformationen dann über ein Webportal, eine Smartphone-App oder per Post. Dabei können sie die Werte mit denen des Vormonats, Vorjahres oder dem einer Durchschnittswohnung desselben Hauses vergleichen und ihr Heizverhalten dementsprechend anpassen.

FAZIT. Mit der Einführung der individuellen Heizkostenabrechnung zu Beginn der 1980er-Jahre sowie dem darauf basierenden Submetering wurde ein äußerst wichtiger Schritt hin zu mehr Energieeffizienz im Gebäudesektor getan. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung der Messtechnik kann die Ablesung des jeweiligen Energieverbrauchs dabei heutzutage ebenso komfortabel wie sicher aus der Ferne erfolgen. Die zugehörige Funktechnologie verzeichnet daher sehr hohe Wachstumsraten im Markt.

Zudem ermöglicht der Einsatz fernauslesbarer Mess- und Verteilgeräte die Bereitstellung einer monatlichen Verbrauchsinformation für Mieter. Diese sorgt für mehr Transparenz und befähigt die Haushalte damit zur permanenten Steuerung und Anpassung ihres Wärmeverbrauchs, wodurch sich weitere Energieeinsparpotentiale realisieren lassen. Dabei ist diese Maßnahme durch den erzielten Einspareffekt für die Nutzer unmittelbar, das heißt ab dem ersten Jahr, wirtschaftlich. So setzt beispielsweise der Energiedienstleister ista für das monatliche Bereitstellen der Informationen maximal 25.– Fr. pro Jahr und Haushalt an.

Für zukunftsorientierte Fachhandwerker empfiehlt es sich daher, die Vorteile der Funktechnologie zur Verbrauchsablesung gegenüber Kunden aus der Wohnungswirtschaft explizit darzustellen. Schließlich bietet sich hier die Möglichkeit, mit geringen Investitionskosten den Energieverbrauch einer Immobilie zu senken – und dabei entsprechende Messtechnik zu installieren.

WEITERE INFORMATIONEN:

ista swiss ag
Zofingerstrasse 61
4665 Oftringen
Tel: +41 (62) 74 69 90 0
Fax: +41 (62) 74 69 92 2
www.ista-swiss.ch

Schirmdächer im Retrostil

Zwei neue Wartedächer für die Tram-Stationen am Zürcher Bellevueplatz

► Ein Bericht von Andreas Meier, Scherrer Metec AG. Der Bellevueplatz ist der verkehrsreichste Knotenpunkt der Zürcher Verkehrsbetriebe. In schönster Postkartenlage an See und Limmat mit dem Übergang zum grandiosen Sechseläutenplatz vor dem Opernhaus kreuzen sich sieben Tramlinien in vier Himmelsrichtungen. Täglich 1900 mal halten hier Trams und Linienbusse, steigen 76 000 Fahrgäste ein, aus und um. Anlässlich der Totalerneuerung der Gleisanlagen erhielt der Bellevueplatz zwei zusätzliche Schirmdächer im Stil des zentralen Rondells. Damit fügen sich die neuen Dächer mit dem Rondell zu einer harmonischen Einheit.

Eigentlich ist es schade, dass von den neuen Schirmdächern der Tram-Haltestellen am Bellevue nur ihre Unterseiten zu sehen sind, nicht aber ihre Dächer von oben. Nicht die schöne Regelmässigkeit der gefalzten Metallbahnen. Nicht die strahlenförmig verlaufenden Falze an den Rundungen der Schmalseiten. Schon gar nicht die komplizierten Innereien des Dachs mit seiner tragenden Konstruktion aus Stahl, Beton und Holz, mit den mehrfachen Entwässerungen und Dichtungen, mit den unsichtbaren Ableitungen. Aber es kümmert niemanden, die meisten Menschen stehen achlos darunter, warten auf Anschluss und haben kein Auge für die feine Handwerkskunst über ihren Köpfen.

ZENTRALES RONDELL UNTER DENKMALSCHUTZ. Die beiden Wartedächer flankieren das zentrale Rondell, das der Stadtarchitekt Hermann Herter für die Landesausstellung 1939 entworfen hatte. Ursprünglich ein Wartesaal, heute ein beliebtes Café, beeindruckt das Rondell mit einem dreieckig gerundeten, weit auskragenden und flach geneigten Doppelfalzdach. Das Rondell steht als Bau der Moderne unter kantonalem Denkmalschutz und diente als Vorlage für die beiden neuen Schirmdächer, die sich in Höhe und Form dem Rondell anpassen. Die beiden Dächer ruhen auf je drei in einer Linie mittig aufgestellten pilzförmigen Säulen. Als Fundamente dienen Stahlplatten, weil der mit Werkleuten total durchzogene Untergrund keine Tiefbauten ermöglicht. Die Säulen sind Stahlrohre und nehmen sämtliche Installationen für Kabel und Entwässerung auf.

Zu reden gab anfangs die Höhe, die bei ungünstigen Winden weniger Regenschutz bietet als niedrigere Dächer. Aber das historische Rondell gibt die Höhe vor, sie unterstreicht mit ihrem Durchblick die Transparenz des Platzes. Zudem wollte man verhindern, dass Randalierer oder Übermütige die Dächer erklimmen, wie dies bei niedrigeren Bauten häufiger vorkommt. Glas- und Werbeflächen an

den Tramfreien Längsseiten verbessern den Wind- und Regenschutz.

DAS 3½-STUNDEN-ZEITFENSTER IN DER NACHT. Wir sind ja einiges gewohnt, haben schon unter extremsten Bedingungen in grosser Höhe, bei eisiger Kälte, brütender Hitze und in schwieriger Geologie gebaut, aber diese Einschränkung war speziell: Weil der fahrplanmässige Tramverkehr nicht gestört werden durfte, blieb uns nur die verkehrsfreie Zeit in der Nacht. Wenn kurz vor eins in der Nacht das letzte Tram den Bellevueplatz verliess, stand schon ein Team der VBZ bereit, um für diesen Sektor den Fahrstrom abzuschalten. Punkt ein Uhr nachts konnten wir mit unserer Arbeit beginnen. Eine halbe Stunde, bevor um fünf Uhr wieder das erste Tram fuhr, musste das Dach komplett geräumt sein. Kein Werkzeug oder Bauteil durfte dort ungesichert herumliegen, um nicht durch Windböen den Publikums- und Fahrzeugverkehr am belebten Bellevue zu gefährden.

Man glaubt gar nicht, wie schnell dreieinhalb Stunden vergangen sein können. Es gab keine Chance für zusätzliche abschliessende Handgriffe – der Count down war unerbittlich. Vor jeder Nacht mussten wir sehr genau planen, wie sich die dreieinhalb Stunden am effizientesten nutzen lassen. Alle Komponenten wurden soweit möglich in der Werkstatt vorbereitet, zugeschnitten und bearbeitet, damit sie auf der Baustelle direkt montiert werden konnten.

Ein anfangs nicht bedachter Faktor war das Licht. Zwar tauchten Fluter die Baustelle in ein taghelles Licht, aber für ein präzises Arbeiten warf das Licht zu harte Schatten. Massbänder liessen sich kaum millimetergenau ablesen, die Werkzeuge produzierten Schatten und verdunkelten die Markierungen, die Reflexionen des Metalls blendeten. Nach den Erfahrungen der ersten Nacht machten wir uns auf die Suche nach leistungsfähigen Arbeits- und Stirnlampen. Damit waren wir dann bestens gerüstet.

DACH MIT KOMPLEXEM INNENLEBEN
So leicht und elegant die Dächer auch wirken, sie sind nicht nur eine Schönwetter-Einrichtung, sie müssen allen Wettern, Winddruck und Schneelasten standhalten. Diesen Anforderungen entspricht der komplexe Aufbau:

Als tragende Konstruktion fungiert ein hoch belastbares Stahlgerippe. Es wurde in der Werkstatt der Metallbau firma komplett aufgebaut und bearbeitet. Die einzelnen Segmente sind nicht verschweisst, sondern verschraubt, um sie für den Transport zur Baustelle wieder zerlegen zu können. Dort wurden sie erneut montiert und auf die Säulen gesetzt. Die Unterseite erhielt vor Ort

eine Beton-Unterschale, was für die typische, zum Rondell passende Optik sorgt. Auf das Stahlgerippe kam eine zementgebundene Trägerplatte mit einer bituminösen Dampfsperre. Darüber sorgt eine für erhöhte ausserordentliche Belastungen abgeklebte Schalung für die Hinterlüftung und eine präzise Neigung zur zentralen Entwässerungsrinne, die das Regenwasser in die Fallrohre der Dachstützen leitet. Auf der Konterlattung liegt eine Holzschalung mit einer diffusionsoffenen Dachschalungsbahn. Darauf wurden dann die Blechbahnen verlegt. Die Dachrandabdeckungen sind mit verlöteten Abkantblechen geschlossen. Eine in Längsrichtung montierte Schienensystem sicherungsanlage dient zum Einhängen der Sicherungsleinen, wenn Reinigungs- und Unterhaltsarbeiten auf dem Dach erforderlich sind.

SCHERRER METEC JETZT AUCH MIT HOLZBAU. Neu ist, dass die Scherrer Metec AG nun auch für den Holzbau

eigene Spezialisten beschäftigt. Dadurch konnten die Stahlbauer, Holzbauer und Spengler ihre Einsätze perfekt aufeinander abstimmen.

Auf Grund der konischen Grundrissform hat jede der Blechbahnen eine andere Länge. Die Blechteile wurden in der Werkstatt zugeschnitten, an den Längs- und Querseiten gekantet. Damit waren sie ohne Nachbearbeitung einbaufähig, was für die kurzen Bauphasen eine wesentliche Voraussetzung war. Für die halbrunden Eckflächen wurden die Teile so zugeschnitten, dass die Falze strahlenförmig nach aussen zeigen. Dadurch ergibt sich ein sehr harmonisches Gesamtbild der Flächeneinteilung.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Scherrer Metec AG
Allmendstrasse 5
8027 Zürich
Tel. +41 44 208 90 62

Bauschild

Projekt: Wartedächer am Bellevueplatz
Bauherrschaft: Stadt Zürich Tiefbauamt/VBZ
Architekt: Zach + Zünd Architekten GmbH, Zürich
SPENGLER- UND BEDACHUNGSARBEITEN: Scherrer Metec AG
FOTOS: @ zuiegerpix.ch



Das Design des sanft geschwungen und geneigten Dachs ist dem zentralen Rondell von 1937 nachempfunden und wirkt heute so grossstädtisch elegant wie damals.



Die äusseren Kanten der Metaldeckung haben alles das gleiche Mass, auch in den Rundungen der Schmalseiten. Dadurch wirkt die Teilung sehr harmonisch.

Kunststoff-Fenster individuell gestalten

► **EgoKiefer Kunststoff-Fenster AS1® mit Farb- und Dekorfolien für die individuelle Innen- und Aussenraumgestaltung. Neue Farb- und Dekorfolien für EgoKiefer Kunststoff-Fenster AS1® bieten beim Um- oder Neubau mehr Individualität und Gestaltungsmöglichkeiten. Hochwertige Folien garantieren witterungsbeständige Langlebigkeit.**

1957 brachte EgoKiefer zum ersten Mal ein Kunststoff-Fenster auf den Markt. Heute stammt mehr als jedes dritte Kunststoff-Fenster in der Schweiz von EgoKiefer. Hinter dieser Leistung stecken ein grosses Know-how und eine ungebrochene Innovationskraft. Die jüngste Neuerung aus dem Hause EgoKiefer bietet nun noch mehr Individualität und Gestaltungsmöglichkeiten: mit den neuen Farb- und Dekorfolien für die EgoKiefer Kunststoff-Fenster AS1® können Fenster und Hebeschiebetüren innen wie aussen individuell gestaltet werden.

HOCHWERTIGE QUALITÄT. Die Folien sind in rund 20 verschiedenen Holz- und Farbdokoren erhältlich und überzeugen

durch Lichtechtheit und Witterungsbeständigkeit. Egal, ob Anthrazit-Grau oder Golden Oak, die Farben bleichen nicht aus. Zudem ist die Oberfläche schmutzabstossend und pflegeleicht. Alles Eigenschaften, die man an einem Kunststoff-Fenster schätzt.

EgoKiefer Kunststoff-Fenster sehen aber nicht nur schön aus und lassen sich individuell gestalten, sie bieten auch eine Top-Wärmedämmleistung. Das EgoKiefer AllStar AS1® ist mit dem exklusiven EgoKiefer Hochleistungs-isolierglas EgoVerre® ausgestattet und bietet einen Wärmedämmwert von Ug 0,4 W/m² K. Das verbessert die Wärmedämmung um bis zu zehn Prozent. Die MINERGIE®- und MINERGIE-P® zertifizierten Fenster können auch in Niedrigenergiehäuser und Passivhäuser eingebaut werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

EgoKiefer AG
Fenster und Türen
Schöntalstrasse 2
CH-9450 Altstätten SG
Tel. +41 71 757 33 33
zentrale@egokiefer.ch

Die EgoKiefer AG – Schweizer Marktführer

EgoKiefer ist die Nr. 1 im Schweizer Fenster- und Türenmarkt und ist ein Leading Brand der AFG Arbonia-Forster-Holding AG. In Europa zählt EgoKiefer zu den führenden Unternehmen der Branche und beschäftigt rund 750 Mitarbeitende. Als integrierter Gesamtanbieter entwickelt, produziert, verkauft und montiert EgoKiefer Fenstersysteme in den Werkstoffen Kunststoff, Kunststoff/Aluminium, Holz und Holz/Aluminium sowie Türen für den Aussenbereich. Der Hauptsitz befindet sich in Altstätten im St. Galler Rheintal, wo das Unternehmen 1932 gegründet worden ist. Produziert wird in der Schweiz und in der Slowakei. EgoKiefer ist in allen Regionen der Schweiz präsent und aktiv: Das Verkaufsnetz umfasst 12 Vertriebsstandorte. Hinzu kommt ein national tätiger FensterTürenService mit mehr als 90 Mitarbeitenden sowie über 350 Fachpartnern in der ganzen Schweiz. Für weitere Informationen: egokiefer.ch



EgoKiefer Kunden können aus rund 20 verschiedenen Farb- und Dekorfolien auswählen.

holzbauplus®

Der Garant im Holzbau.

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

Dafür stehe ich ein.

Ivan Tschopp, Tschopp Holzbau AG,
Hochdorf

www.holzbau-plus.ch



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!**

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

INNENSANIEREN STATT HERAUSREISSEN!



...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



**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



D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

**Hauswartungen im Zürcher Oberland
 und Winterthur, 24h-Service**
 Treppenhausreinigung
 Gartenunterhalt
 Heizungsbetreuung
 Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
 Hauswart mit eidg. Fachausweis
 Rennweg 3, 8320 Fehraltorf
 Natel 079 409 60 73
 Telefon 044 955 13 73
 www.reichmuth-hauswartungen.ch
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

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



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



Lösungen & Vermarktungsplattform für alle Ihre Immobilien

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



IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM



Software für das Immobilien- und Risikomanagement

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

IMMOBILIENSOFTWARE



Ihr Vertriebspartner für



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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

CASASOFT
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
ABAIMMO
abacus business software

GARAIO REM
NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch

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

InterDialog
SOFTWARE AG

Software für Facility Management und Liegenschaftsverwaltung
- ID-IMMO
- FM ServiceDesk
- conjeCTFM

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

MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum
Software

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

i_immob 8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

SWISS MADE

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

W&W IMMO INFORMATIK AG

ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die Immobilienbewirtschaftung

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

INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE

Naef
ANROSAN

...von den Erfindern der 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

LT LINING TECH

Die Nr. 1 für Rohrinnensanierungen von Trinkwasserleitungen

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

Promotec

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
 Elfenstrasse 19
 Postfach 1010
 CH-3000 Bern 6
 Telefon: +41 (0)840 00 44 99
 info@sprschweiz.ch
 www.sprschweiz.ch

▶ **SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG**



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

▶ **SPIELPLATZGERÄTE**



BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG
 Kantonsstrasse
 6212 St. Erhard / Sursee
 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

Produkte	Dienstleistungen
Wäschetrockner	Bauaustrocknungen
Luftentfeuchter	Winterbauheizung
Klimageräte	Wasserschadensanierung

Trockag

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

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

Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

Ressort Recht & Politik:

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

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

Sekretariat: SVIT Schweiz, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, T 044 434 78 88, info@svit.ch

SVIT AARGAU

Sekretariat: Bahnhofstr. 55, 5001 Aarau, T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Thunstrasse 9, Postfach, 3000 Bern 6
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 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

24.05.16 Golfturnier
25.08.16 Partnerfirmenanlass
21.09.16 Generalversammlung
10.11.16 Frühstück

Solothurn

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

Basel

29.06.16 Mitgliederanlass, Zoo Basel
02.12.16 Niggi-Näggi

Ticino

02.06.16 Assemblea Generale San Bernardino

Bern

19.05.16 Frühjahresanlass
15.09.16 Generalversammlung
2.-3.11.16 Immobilientage Lenk

Zentralschweiz

20.05.16 Generalversammlung
23.06.16 Business-Lunch
06.01.17 Neujahrs-Apéro

Graubünden

19.05.16 Generalversammlung

Zürich

09.06.16 Stehlunch
07.07.16 Sommerevent

Ostschweiz

16.08.16 Mitgliederveranstaltung
Nov. 16 Kaderanlass
09.01.17 Neujahrsapéro

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

19.05.16 Generalversammlung

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

19.05.16 Erfa St. Gallen
08.06.16 Seminar 1, 13.15 - 17.00 Uhr
31.08.16 Seminar 2, 13.15 - 17.00 Uhr
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



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 / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Dietmar Knopf (Redaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

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

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

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



***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



MIT CONTRACTING ZU IHRER INDIVIDUELL BESTEN ENERGIELÖSUNG

**Als erfahrener Contractor mit über 150 Anlagen planen,
finanzieren, bauen sowie betreiben wir Ihre Energieanlagen.**

Lassen Sie sich beraten

Telefon 043 317 25 25

Erfahren Sie mehr unter

energie360.ch/contracting

DIE ERSTE ADRESSE, AUCH VIA APP

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



5 MIN 35 SEC

Durchschnittliche Nutzungszeit pro App Aufruf
(Quelle: intern, Google Analytics, Q1 2016)



ÜBER 1 MIO.

Totale Downloads (iOS & Android)
(Quelle: intern, appfigures, gesamte Laufzeit)



20'929'215

Anzahl durchschnittlich angeschauter
Inserate pro Monat via Apps
(Quelle: intern, Google Analytics, Mittelwert Q1 2016)



50%

Aktueller Anteil des
Mobile Traffics am Gesamttraffic
(Quelle: NET-Matrix Audit, NET-Matrix Mobile, Q1 2016)



67'202

Neu abonnierte Sofortbenachrichtigungen
innerhalb der letzten 30 Tage
(Quelle: intern, Azure, letzte 30 Tage)