

immobilia

GRABER & STEIGER

ÜBER QUALITÄT DER ARCHITEKTUR – SEITE 04



IMMOBILIENPOLITIK. Abstimmungskampf-Rhetorik des Mieterverbandes.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Digitalisierung verändert die Berufsbilder.....	15
BAU & HAUS. Photovoltaik-Anlagen – Zusatznutzen bei Gebäudesanierungen.....	40

ALARMIERENDE ARBEITS-UNZUFRIEDENHEIT



URS GRIBI
«Wir sind gefordert, die Unternehmens- und Mitarbeiterentwicklung voranzutreiben.»

● Arbeitnehmer in der Immobilienwirtschaft stehen im Ranking ganz unten: punkto Arbeitszufriedenheit, Motivation und Lohnzufriedenheit. Das hat eine Umfrage des Beratungsunternehmens EY ergeben (siehe Beitrag auf Seite 34). Dieses Stimmungstief muss zu denken geben. Als Wachstumssektor ist die Immobilienwirtschaft auf die Anziehungskraft für junge Talente angewiesen. Doch diese Zahlen schrecken ab.

In der Immobilienwirtschaft arbeiten überdurchschnittlich viele junge Leute, die am Anfang ihres Erwerbslebens stehen. Die Umfrage zeigt, dass die 21- bis 30-Jährigen nicht halb so zufrieden und motiviert sind wie die Generation 50+. Die Ergebnisse haben darum auch gesellschaftspolitische Brisanz: Welchen Stellenwert hat Arbeit bei unseren Jungen noch und welche Auswirkung hat dies langfristig? Da kommt mir die glücklicherweise deutlich verworfene Volksabstimmung über das unbedingte Grundeinkommen wieder in den Sinn. Gnade uns, wenn solche Ideen Mehrheiten finden.

Es ist aber offensichtlich, dass die Unternehmen der Immobilienwirtschaft hinsichtlich Mitarbeiterführung, Unternehmensklima und Arbeitsinhalte gegenüber anderen Sektoren ins Hintertreffen geraten. Am meisten Arbeitnehmer geben an, dass ein gutes Verhältnis zu den Kollegen, eine spannende Tätigkeit und günstige Arbeitszeiten die wichtigsten Motivationspritzen sind. Fachausbildung auf allen Stufen und in allen Regionen ist zwingend, aber nicht hinreichend für den langfristigen Erfolg. Wir müssen auch auf der Führungsstufe neue Akzente setzen und versuchen, die Defizite einer erfolgssatten nächsten Arbeitsgeneration aufzufangen. Das Streben nach Leistung und mehr materiellem Erfolg darf nicht verloren gehen.

Ihr Urs Gribi ●

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



Die Kunst der leisen Kraft.

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

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

Sie finden uns an der Messe Bauen und Modernisieren in Zürich vom 08. – 11.09.2016 in der Halle 6, Stand C10.

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–

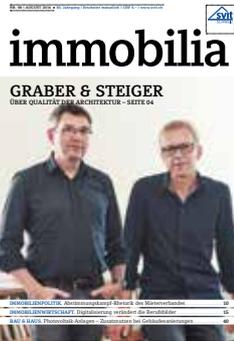


Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Christoph Steiger (links) und Niklaus Graber, Graber & Steiger, Luzern (Bild: Urs Bigler)

FOKUS

04 «GEBÄUDESTRUKTUR STEHT IM VORDERGRUND»
Die Architekten Niklaus Graber und Christoph Steiger im Gespräch mit Immobilia über den Kern ihrer Tätigkeit und gute Architektur.

IMMOBILIENPOLITIK

10 VOLKSINITIATIVE «MEHR BEZAHLBARE WOHNUNGEN»
Der Mieterverband sammelt zusammen mit den Trägern des gemeinnützigen Wohnungsbaus Unterschriften für eine Volksinitiative.

11 KURZMELDUNGEN

13 POLIT-KOLUMNE: PETER SCHILLIGER, FDP LU

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

15 INDUSTRIE 4.0 – BERUFE IM WANDEL
Digitalisierung und Automatisierung wälzen die Immobilienbranche um. Was bedeutet das für bestehende Berufsbilder?

17 ENTSPANNUNG AM MIETWOHNUNGSMARKT
Die Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte war im 1. Semester deutlich tiefer. Dies schlägt sich auf den Wohnungsmarkt nieder.

18 «ZUERST KOMMT DIE KOHLE»
Die Schweizerische Maklerkammer setzt sich gegen den schlechten Ruf zur Wehr.

21 TRANSFORMATION ZUM «CYBER-BEWI»
Der Bewirtschafter braucht neben Fachwissen auch ein digitales «Mindset», finden Pascal Staub und Christian Baur.

22 TECHNISCHER PROPERTY MANAGER: EIN NEUER BERUF
Das technische Property Management ist eine junge Disziplin, die nachhaltig die Kosten und damit die Rendite beeinflusst.

25 TIEFE PAUSCHALEN, HOHE SONDERVERGÜTUNGEN
Die Verwalterentgelte in Deutschland sind vergleichsweise tief, weil viele Leistungen als Sondervergütungen in Rechnung gestellt werden.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

34 HAFTUNG WEGEN SCHÄTZERFEHLER
Das Bundesgericht bestätigte Schadenssumme wegen mangelhafter Immobilienbewertung.

MANAGEMENT

34 MOTIVATIONSMANKO IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT
Die Motivation sowie die Zufriedenheit mit Arbeit und Lohn sind in kaum einer Branche so tief wie in der Immobilienwirtschaft.

37 EIGENE TALENTE GEZIELT FÖRDERN
Die Livit AG hat in der firmeneigenen Akademie ein «Executive Talent Programm» lanciert.

BAU & HAUS

38 DACHAUSBAU: HÖHERE AUSNÜTZUNG, HÖHERE RENDITE
Mit einem Dachausbau oder einer Aufstockung würde eine Verdichtung nach oben nicht nur das Raumangebot und die Ausnützung, sondern auch die Rendite von Immobilien steigern.

40 PHOTOVOLTAIK: GÜNSTIGER STROM VOM DACH
Heute rechnet sich PV-Anlagen bei Gewerbe- und Industriebauten. Auch ältere Liegenschaften lassen sich gut nachrüsten. Dass auch die Ästhetik nicht leiden muss, bestätigt Architekt Karl Viridén im Gespräch.

45 VALENDAS: DORF MIT GEMEINSINN
Dank einer Bürgerinitiative steht das Bündeneroberländer Dorf vor einer vielversprechenden Zukunft und nicht vor dem Aussterben.

IMMOBILIENBERUF

49 SWISSREI: FORSCHUNG FÜR DIE PRAXIS
Das Swiss Real Estate Institute von SVIT und HWZ ist heute ein etabliertes Bindeglied zwischen Theorie und Praxis.

50 «FACHKOMPETENZ ALLEIN REICHT NICHT»
Der Master-Studiengang der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich hat nach 12 Jahren einen festen Platz in der Bildungslandschaft der Immobilienwirtschaft, findet Studiengangsleiter Claudio Müller.

53 PRÜFUNGSFEIER DER IMMOBILIENBEWERTER
An der Prüfungsfeier wurden über 50 Bewerter diplomiert.

54 ANSCHAUUNGSUNTERRICHT FÜR DIE OECD
Vertreter aus zahlreichen OECD-Ländern liessen sich Ende April in Bern über das Prüfungswesen der Schweizer Immobilienwirtschaft informieren.

55 SEMINARE UND TAGUNGEN

57 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

53 «SICHERHEIT GEHT UNS ALLE AN»
Sicherheitsfachmann Roland Börlin am vergangenen KUB Lunchgespräch.

MARKTPLATZ

56 STELLENMARKT

60 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

66 BEZUGSQUELLENREGISTER

69 ADRESSEN & TERMINE

70 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• **ZITIERT**



„Es gibt zwei Möglichkeiten Karriere zu machen: Entweder leistet man wirklich etwas, oder man behauptet, etwas zu leisten. Ich rate zur ersten Methode, denn hier ist die Konkurrenz bei weitem nicht so gross.“

DANNY KAYE

amerikanischer Schauspieler und Sänger



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 68.00

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

«GEBÄUDE- STRUKTUR STEHT IM VORDERGRUND»

DIETMAR KNOPF*

–Ihr Schaffen umfasst zwei Jahrzehnte. Wie hat sich die Architektur in dieser Zeit verändert?

–Niklaus Graber: Es wird viel mehr gebaut als vor 20 Jahren, der gesamte Bauablauf ist schneller geworden, Trends kommen und gehen. Wir antworten darauf mit Gebäuden, die dem Zeitgeist widerstehen und eine langfristige Gültigkeit haben.

–Was denken Sie über die Qualität heutiger Architektur?

–Christoph Steiger: In der Schweiz gibt es sehr viel gute Architektur. Aber die frühere Homogenität hat sich aufgelöst, heute sind starke Niveauunterschiede sichtbar. Manche Architekten fügen bauliche Zitate zu Collagen zusammen, ohne den Prozess dahinter spürbar zu machen. So entsteht seelenlose Architektur: eine Sammelsurium von Einzelobjekten, die in der Summe nichts Ganzes ergeben.

–Was meinen Sie mit Homogenität?

–Christoph Steiger: Damit meine ich die Angemessenheit, mit der man einer Bauaufgabe begegnet. Die alten, einfachen Konstruktionsprinzipien, die sich in ihrer konstruktiven Nachvollziehbarkeit automatisch zu einem einheitlichen Bild fügten, wurden immer mehr aufgegeben. Insgesamt ist das Bauen komplexer ge-

Das Luzerner Architekturbüro Graber & Steiger gibt es seit rund zwanzig Jahren. Grund genug für ein Gespräch über ihren Beruf, einengende Bauvorschriften und warum Industriebauten spannend sind.

ANZEIGE



Trockag
Wänn's ums Trockne gah!

- **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  





• **BIOGRAPHIE**

NIKLAUS GRABER

(*1968 in Luzern) Architekturstudium an der ETH Zürich, Praktikas bei Herzog & de Meuron, Basel, und Hans Kollhoff, Berlin. Seit 1995 Architekturbüro mit Partner Christoph Steiger in Luzern. Lehrbeauftragter an der Hochschule Luzern – Technik & Architektur. ●

worden, insbesondere ökologische Aspekte führen zu einer Vielfalt neuer Konstruktionen. Dies wiederum fördert eine stärkere Heterogenität, die eine einheitliche Baukultur erschwert.

„Jeder bekommt den Bauherrn, den er verdient.“

– Welche Bauaufgabe reizt sie mehr: neu bauen oder modernisieren, also weiterbauen?

– Niklaus Graber: Wir bauen eigentlich immer weiter. Auch ein Neubau in einer Stadt ist ein Weiterbau im städtebaulichen Kontext.

In beiden Feldern gibt es interessante Herausforderungen. In diesem Sinne gibt es keine Präferenz für uns. Es ist spannend, in einem Kontext zu arbeiten, der eine Geschichte hat, die wir dann weiterschreiben können. Eine Aufgabe an einem unbeschriebenen Ort, beispielsweise auf der viel zitierten grünen Wiese, ist oft schwieriger, weil man die räumlichen Zusammenhänge erst finden und eine neue Identität schaffen muss.

– Heute unterliegen Bauvorhaben immer mehr Vorschriften, Normen und Reglementierungen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

– Christoph Steiger: Es ist schwierig, während der Planung mit dieser Flut von Reglementierungen umzugehen, auch deshalb, weil sie sich zum Teil widersprechen. Man muss aufpassen, dass die

tragfähige Idee eines Projekts nicht hinter den Bauvorschriften verschwindet.

– Können Sie trotz dieser Einschränkungen noch differenzierte markante Gebäude planen?

– Niklaus Graber: Es findet eine Nivellierung statt, weil das kreative Feld immer enger wird. Aber ich glaube, man kann immer noch präzise Gebäude bauen. Doch dafür braucht es mehr Aufwand, man darf sich nicht mit der ersten Lösung zufrieden geben. Die Gesetze können wir nicht umgehen, aber wir können mit anderen Wegen ein ähnliches Niveau erreichen. Zum Glück gibt es Bauherren, die für andere Lösungsansätze offen sind.

– Heisst das, Sie umgehen teilweise die Gesetze?

– Niklaus Graber: Nein, natürlich können wir keine Gesetze umgehen, aber der Bauherr kann beispielsweise wählen, ob er ein Minergie, Minergie-P oder Minergie-A-Label möchte. Immer mehr Bauherren sagen uns: Bringt uns ein tragfähiges Energiekonzept, anstelle eines Labels.



www.visualisierung.ch



• BIOGRAPHIE

CHRISTOPH STEIGER

(*1968 in Luzern) Architekturstudium an der ETH Zürich, Praktikas bei Herzog & de Meuron, Basel, und Hans Kollhoff, Berlin. Seit 1995 Architekturbüro mit Partner Niklaus Graber in Luzern. Lehrbeauftragter an der Hochschule Luzern – Technik & Architektur. ●

–Christoph Steiger: Um tragfähige Energiekonzepte zu entwickeln, simuliert man heute den Energieverbrauch von Gebäuden am Computer. Das Interessante ist, dass letztendlich wieder alte Lösungen auf den Tisch kommen, die aber mit Technik untermauert sind. Heute steht die Gesamtenergiebilanz im Vordergrund, nicht einzelne, gut gedämmte Wände.

– Welche Architekten haben ihre Arbeits- und Denkweise beeinflusst?

–Christoph Steiger: Zuerst unsere Dozenten während des Studiums an der ETH Zürich. Weiter unsere praktische Tätigkeit seit 20 Jahren. Natürlich spielte auch unsere Mitarbeit bei den Architekturbüros Herzog & de Meuron und Hans Kollhoff eine grosse Rolle.

–Niklaus Graber: Ferner haben uns Architekten wie beispielsweise Mies van der Rohe oder Louis Kahn beeinflusst, deren Werke zeitlos sind.

– Wie beginnen Sie mit einem Projekt?

–Christoph Steiger: Als erstes studieren wir den Ort und das Bauprogramm. Wir

reagieren mit unterschiedlichen, parallel geführten Projektansätzen auf diesen Kontext. Besonders zu Beginn eines Projekts versuchen wir, offen zu bleiben, wollen uns nicht zu früh auf eine Lösung festlegen, um uns keine Chancen zu verbauen.

–Niklaus Graber: Am Anfang stehen die Grundfragen jeder Aufgabe: Steht das

» Fassaden sind die Schnittstellen zwischen den Interessen des Bauherrn und den Anliegen der Allgemeinheit.«

Gebäude im richtigen Kontext? Stimmen die Proportionen? Später kann man immer noch über die Materialien, Farben und Texturen nachdenken. Beim Zeichnen am Computer muss man aufpassen, dass man nicht in die Präzisi-

onsfalle tappt, denn auf ausgedruckten Zeichnungen sieht alles immer klar und schön aus, scheinen alle Fragen beantwortet. Eine Computerzeichnung suggeriert eine Perfektion, die in frühen Projektphasen unmöglich ist.

–Christoph Steiger: Heute fragen manche Bauherren bereits kurz nach dem Projektstart, welche Farbe die Küchenabdeckung hat. Dabei vergessen sie, dass die Planung einen längeren Denk- und Diskussionsprozess umfasst.

–Niklaus Graber: Ich glaube, wenn man den Prozess von Beginn an über die Abstraktion mitmacht und dann immer konkreter wird, dann stimmen die Dinge auch in ihrem Ablauf. Dann plant man phasengerecht und redet zum richtigen Zeitpunkt über die richtigen Dinge.

– Gibt es eine typische Handschrift ihres Büros?

–Niklaus Graber: Das müssen andere beurteilen. Bei vielen Gebäuden steht für

» Wir versuchen die Hermetik von Gebäuden zu durchbrechen.«



uns die Struktur im Vordergrund. Dann sicher, dass wir keine Opulenz wollen. Grundsätzlich versuchen wir bei jeder Aufgabe, die Dinge wieder neu zu sehen. **– Wenn man sich mit Ihrem Werk beschäftigt, fällt auf, das Sie viele Industrie- und Infrastrukturbauten realisiert haben. Ist das Zufall oder eine Vorliebe?**

–Christoph Steiger: Es war zunächst ein Zufall, aus dem später eine Vorliebe wurde. Interessant an Industriebauten sind die grossen Dimensionen und deren verarbeitungsprozessorientierten Raumstrukturen. Früher wurde dieses Feld fast vollständig den Ingenieuren überlassen. Wir finden, dass auch diese Gebäudetypen ein wichtiger Teil unserer gebauten Umwelt sind. Deshalb sollten sich die Architekten dieses Feld zu rückerobern.

– Wir sprachen vorhin über Reglementierungen. Speist sich ein Teil der Faszination aus den grösseren Freiräumen?

–Christoph Steiger: Nein, es gibt auch in diesem Architekturbereich sehr vie-

le Normen, die wir einhalten müssen. Der Unterschied besteht darin, dass die Aufgabenstellungen für Industriebauten bisher kaum von Architekten bearbeitet wurden, im Gegensatz zum Wohnungsbau.

» Unsere Architektur soll nahbar sein.«

–Niklaus Graber: Im Wohnungsbau weiss jeder, wie es geht. Was ist heute noch innovativer Wohnungsbau? Das wird zwar immer wieder propagiert, aber letztlich treten wir auf der Stelle. Dagegen trifft man beim Industriebau auf weniger vorgefasste Meinungen.

– Gibt es Unterschiede beim Entwerfen von Wohnungs- und Industriebauten?

–Christoph Steiger: Es gibt Projekte, die stark von einer Initialzündung getragen

sind, also einer Idee, die wir bereits zu Beginn der Planung hatten. Andererseits gibt es Projekte, bei denen die zündende Idee fehlt. Dann müssen wir mit Fleiss, Ausdauer und Geduld die beste Lösung finden. Beim Wohnungsbau starten wir selten mit einem grossen Wurf, sondern mit einer akribischen Herangehensweise. Dort dominieren pragmatische Fragen: Wer soll in den Wohnungen leben? Welche Grundrisse bilden die Bedürfnisse der Bewohner am besten ab?

– Zum Abschluss noch ein Blick in die Zukunft. Gibt es ein Gebäude, das Sie unbedingt noch bauen möchten?

–Christoph Steiger: Ein Museum wäre spannend. Wir haben beim Umbau des Thun-Panoramas gemerkt, wie aufregend es ist, Räume für Kunstwerke zu erschaffen. ●



DIETMAR KNOFF

Der diplomierte Architekt ist 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

Vor den Karren gespannt

Die Träger des gemeinnützigen Wohnungsbaus lassen sich vom Mieterverband für eine zweifelhafte Volksinitiative einspannen. «Mehr bezahlbare Wohnungen» fordert unter anderem einen Mindestanteil des gemeinnützigen Wohnungsbaus von 10% an allen Neubauwohnungen.



Der Mieterverband bemüht alte Bilder als Rezept für die Zukunft (Bild: Great Depression 1929).

IVO CATHOMEN* •

NEUE HORIZONTE FÜR DIE MIETERSCHÜTZER.

Dass jede noch so kleine Revision des Mietrechts eine zähe, meist fruchtlose Angelegenheit ist, muss auch der Mieterverband zur Kenntnis nehmen. Der Verband verzeichnet in seinem Kerngeschäft seit längerem keine landesweiten Erfolge mehr auf der politischen Volksbühne. Die Mietervertretung ist ein Klein-klein-Geschäft. Publikumswirksame Abstimmungen sind aber für eine bürgerfinanzierte Organisation unabdingbar.

Darum hat sich der Verband auf ein neues Feld eingeschossen: den gemeinnützigen Wohnungsbau. Angestachelt durch Erfolge auf kantonaler Ebene – namentlich Zürich und Basel – unternimmt die Organisation den Schritt aufs nationale Parkett. Seit bald einem Jahr und noch bis zum März 2017 sammeln die Mieterschützer Unterschriften für ihre Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen». Nach eigenen An-

gaben ist man gut unterwegs, was auch nicht weiter erstaunt. Gegen gemeinnützigen Wohnungsbau kann man gar nicht sein. Mindestens auf den ersten Blick.

Die Initiative verlangt nebst Eigentumsbeschränkungen durch Vorkaufsrechte des Staates vor allem ein Mindestanteil des gemeinnützigen Wohnungsbaus von 10% an allen neu erstellen Wohnungen. Ausserdem dürfen Gebäudesanierungen nicht zum Verlust von preisgünstigen Wohnungen führen. Finanzieren sollen dies Bund und Kantone. Also auch jene Stände, wo überhaupt kein Bedarf besteht. Und das sind die allermeisten. Geht man von den langjährigen Wohnbauzahlen von 42 000 Einheiten aus, wären somit mindestens 4200 Genossenschaftswohnungen pro Jahr zu bauen – eine unbezahlbare Utopie.

ZWEI UNGLEICHE PARTNER. Die gemeinnützigen Wohnbauträger lassen sich für die Initiative vom Mieterverband vor den politi-

schen Karren spannen. Dies war an einer Tagung des Mieterverbandes vom Frühjahr offensichtlich: Hier kommen zwei Welten zusammen, die eine unterschiedliche Kultur und verschiedenes Gedankengut pflegen – hüben eine politische, drüben eine sachbezogene. Die politischen Exponenten des Verbandes verstehen jedenfalls wenig von den einzelfallbezogenen Detailfragen der Wohnbauförderung und den Fakten am Wohnungsmarkt.

» Gemeinnützige Wohnungen sind 20 bis 25% günstiger als durchschnittliche Mietwohnungen.«

ABSTIMMUNGSKAMPF-RHETORIK DES MIETERVERBANDES

«Trotz reger Bautätigkeit herrscht in der Schweiz Wohnungsnot. Die Mietpreise schiessen in den Städten und Agglomerationen ungebremst in die Höhe. Familien, ältere und junge Menschen finden keine bezahlbare Wohnung mehr.» So argumentiert das Initiativkomitee – jeder Satz bemüht alte, überholte Bilder oder ist schlicht unwahr. Die neuesten Zahlen der umstrittenen Leerwohnungsziffer zeigen eine deutliche Entspannung, die Mietzinse steigen schon seit längerem unterproportional. Insgesamt hat der Anteil für Wohnen am Haushaltbudget der Schweizer abgenommen. Und Mietwohnungen gibt es genug. Insgesamt 158 000 Mietwohnungen wurden Mitte Jahr gemäss Wüest & Partner inseriert.

Dass an der Veranstaltung die Stadt Lausanne überdies als Leuchtturm dargestellt wird, weil dort bereits eine von zwei Wohnungen von der Stadt gebaut wurde, ist geradezu grotesk. In keiner Stadt ist das Malaise am Wohnungsmarkt grösser, weil private Bauträger durch überbordenden Mieterschutz abgeschreckt werden. Insgesamt hat man den Eindruck, die gemeinnützigen Wohnbauträger mögen sich die Ziele des Mieterverbandes nicht recht zu ihren eigenen machen. •



INTERNET
STORE.
CH

Schnell an gute Kopien

mit Plano Speed 100'000 Bl. nur CHF 632.-

ohne MwSt.



*IVO CATHOMEN

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



Das neueste Stadionprojekt in Zürich

ZÜRICH

VEREINFACHUNG FÜR KLEINBAUTEN

Mit einer Änderung der Bauverfahrensordnung des Kantons Zürich per 1. Juli 2016 wird der administrative Aufwand für Kleinstbauten wie beispielsweise Veloständer, Hundehütten oder Geräteschuppen vereinfacht. Nun können alle Bauten und Anlagen, die nicht höher als 2,5 m und deren Bodenfläche kleiner als 6 m² sind, ohne Bewilligung erstellt werden. Weiterhin bewilligungspflichtig bleiben Kleinstbauten in Kernzonen, im Geltungsbereich einer anderen Schutzanordnung oder eines Ortsbild- oder Denkmalschutzinventars und solche, die im Bereich von Baulinien liegen.

WETTBEWERB FÜR HARDTURM-AREAL ENTSCHIEDEN

Die Stadt Zürich nimmt einen neuen Anlauf zur Realisierung eines Fussballstadions auf dem Hardturm-Areal. Den Wettbewerb für die Bebauung haben die HRS Investment AG und Immobilienanlagegefässe der Credit Suisse gewonnen. Das geschätzte Investitionsvolumen für das Grossprojekt wird auf rund 550 Mio. CHF beziffert. Die Stadt Zürich, die weder an den Bau- noch an den Betriebskosten des Stadions beteiligt ist, stellt das rund 55 000 m² grosse Areal im Rahmen eines langjährigen Baurechts zur Verfügung. Das Siegerteam wird nun das Projekt bis zur Bewilligungsfähigkeit weiterentwickeln, einen privaten Gestaltungsplan erarbeiten und mit der Stadt die Baurechtsverträge aushandeln. Danach werden in rund zwei Jahren der Gestaltungsplan und Baurechtsverträge dem Gemeinderat vorgelegt.

SCHWEIZ

VEREINHEITLICHTE BESTEUERUNG VON MAKLERPROVISIONEN

Der Bundesrat beantragt dem Parlament, den Steuerort für Maklerprovisionen zu vereinheitlichen. Künftig sollen Steuern auf Gewinnen aus Grundstücksverkäufen immer am Wohnort des Maklers bzw. am Sitz der Maklerfirma erhoben werden, sofern sich dieser in der Schweiz befindet. In der Vernehmlassung stiess der Vorschlag des Bundesrates auf Zustimmung, so auch beim SVIT.

RECHTSKOMMISSION GEGEN MIETRECHTSREVISION

Die Rechtskommission des Ständerates hat Anfang Juli mit 7 zu 6 Stimmen beschlossen, nicht auf die Vorlage des Bundesrates zur Änderung des Mietrechts einzutreten. Die Mehrheit ist der Ansicht, dass es nicht nötig ist, dieses Formular auf gesamtschweizerischer Ebene vorzuschreiben, da die Kantone ein solches Formular bereits gemäss geltendem Recht einführen können. Der Ständerat wird sich in der Herbstsession damit befassen.

VERNEHMLASSUNG ZUR LEX KOLLER

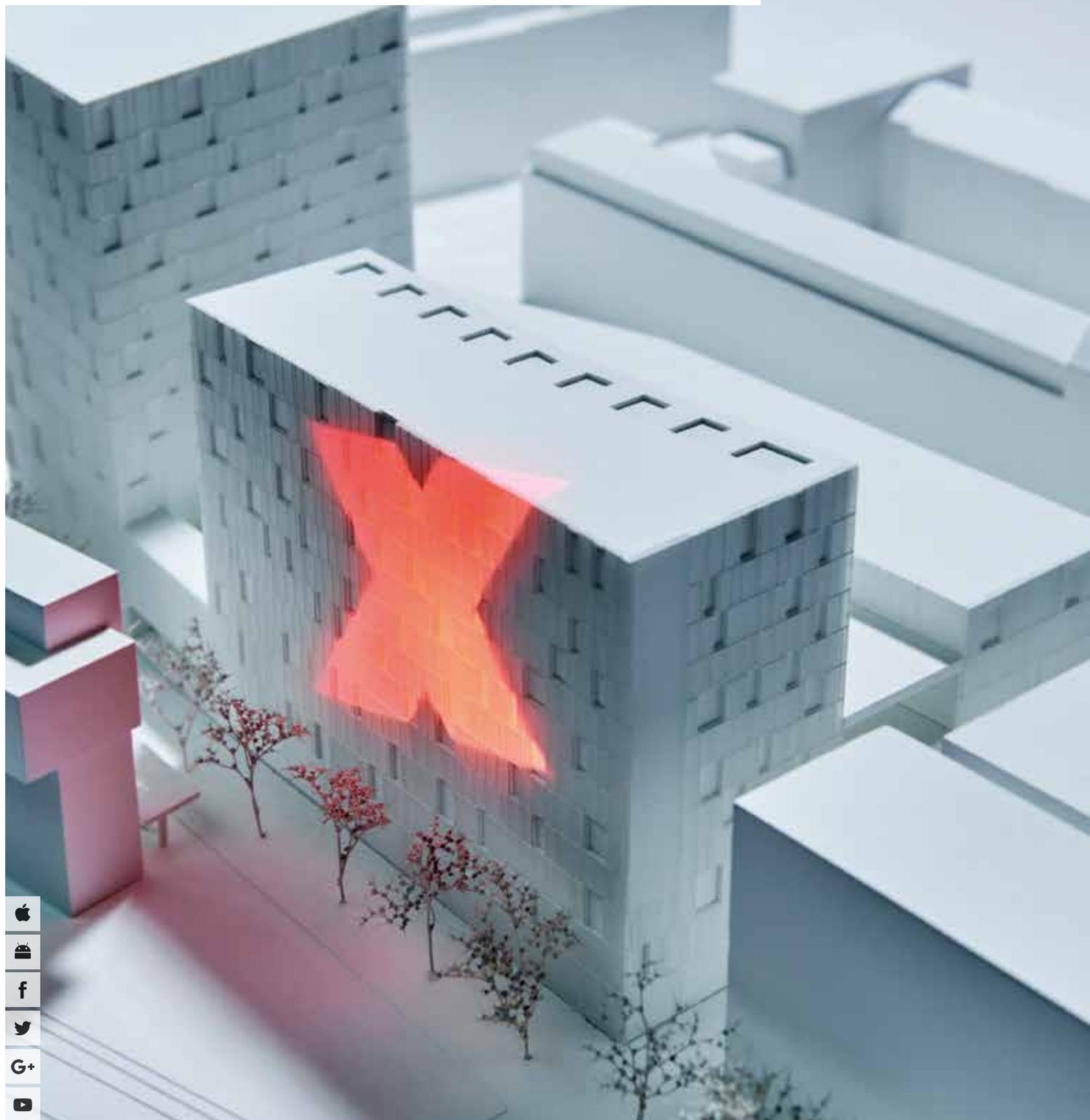
Gemäss einer Mitteilung des Bundesrates beabsichtigt das Justiz- und Polizeidepartement, die Vernehmlassung zur Verschärfung der Lex Koller im Dezember 2016 zu eröffnen. Die Vernehmlassung war im vergangenen Jahr auf unbestimmte Zeit vertagt worden.

Quorum Software

Verwaltung
Stowe
DMS
Makler
Smartphone
Tablet
Extranet

www.quorumsoftware.ch

Gemeinsam erfolgreich.



Wir bieten massgeschneiderte
Lösungen für Ihre Immobilien-
projekte. homegate.ch, Ihr
Vermarktungsberater mit dem X.

X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

ENERGIESTRATEGIE: DIFFERENZBEREINIGUNG IN DER SCHLUSSPHASE

• Die groben Züge der Energiestrategie 2050 sind bekannt. Sie will die Energieeffizienz der Schweiz und gleichzeitig den Anteil der erneuerbaren Energien am Schweizer Strommix erhöhen. 2013 kam die Energiestrategie ins Parlament. Und in diesem Herbst könnte sie nun beschlossen werden. Sofern die Differenzen zwischen National- und Ständerat bereinigt werden. Eine wesentliche Differenz besteht beim Potenzial des bestehenden Gebäudeparks. Der Nationalrat will den Hauseigentümern steuerliche Anreize geben, energetisch zu sanieren oder sogar neu zu bauen. Investitionen in die Energieeffizienz der Gebäude sollen über vier Jahre von den Steuern abzugsfähig gemacht werden. Der Ständerat befürchtet – wohl nicht ganz zu Unrecht – eine komplizierte und bürokratische Umsetzung dieser Abzugsfähigkeit. Von der Hand zu weisen sind jedoch die Befürchtungen der kleinen Kammer punkto Steuerausfällen und Mitnahmeeffekten. Zu finanziel-

len Einbussen wird es kaum kommen. Denn das heutige Gebäudeprogramm, das auch die Kantone mitfinanzieren, ist zeitlich befristet. Zwischen den Minderausgaben aus dem Wegfall des Gebäudeprogramms und den Mindereinnahmen aus den Steueranreizen sind die Konsequenzen für die Kantons Haushalte vermutlich neutral.

Ein erstes Zugeständnis hat der Ständerat nun gemacht. Er ermöglicht die Abzugsfähigkeit der Rückbaukosten für den Ersatzneubau. Seine Begründung: Die Förderung einzelner Sanierungsmassnahmen ohne entsprechende Förderung von Ersatzneubauten verzerrt die Entscheidungen. Diese Sicht ist ökonomisch wie auch ökologisch sinnvoll. Denn selbst eine sehr gute Sanierung ist nur halb so energieeffizient wie ein Ersatzneubau nach heute üblichem Standard. Mit Ersatzneubauten kann die Ausnutzungsziffer erhöht und mehr Wohnraum auf gleicher Siedlungsfläche

geschaffen werden. Bei Sanierungen bietet sich diese Möglichkeit nicht oder nur in geringem Ausmass.

Damit, und das ist erfreulich, hat der Ständerat die Tür für die Steuergesetzrevision leicht aufgestossen. Um diese Türe noch weiter zu öffnen, reiche ich für die Differenzbereinigung nochmals den Antrag ein, dass private Hausbesitzer neben den Rückbaukosten auch die Investitionen, die dem Energiesparen dienen, steuerlich abziehen können. Diese Aufwendungen sollen im Aufwandjahr und – soweit nicht vollständig zu berücksichtigen – auch in den folgenden beiden Steuerperioden abzugsberechtigt sein. Obschon sich die kantonalen Steuerdirektoren gegen

diesen Vorschlag wehren, bin ich überzeugt, dass er mehrheitsfähig sein wird. •

PETER SCHILLIGER

(*1959) Nationalrat FDP, Kanton Luzern. Der Unternehmer aus Udligenswil ist seit 2012 im Nationalrat. Er ist Mitglied der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie UREK-N und gilt unter anderem als Experte in Fragen rund um Energie und Gebäudetechnik.



ANZEIGE



NZZ | REAL ESTATE DAYS
Konferenz

TREND-RADAR

NZZ Real Estate Days 2016

GESUCHT:

Die attraktivsten Immobilien-Investment-Ideen

WEITERE INFORMATIONEN: WWW.NZZ-RED.COM/TREND-RADAR

DIGITALE GEBÄUDETECHNIK – HERAUSFORDERUNG UND CHANCE

Praxisorientierte Einführung in die digitale Zukunft der Gebäudetechnikbranche. Vom Bauherrn bis zum Komponenten-Hersteller und dem Facility-Management, inklusive modernem business-to-business-Marketing. Eine Arbeitstagung, die es in sich hat.



DER BAU- UND IMMOBILIENMARKT SCHWEIZ AUS DER NUTZERPERSPEKTIVE

Patrick Schnorf, Partner und Leiter Research bei Wüest & Partner

Unter dem Begriff «SmartCities» sollen vernetzte und immer dichtere Lebensräume entstehen. Wie reagieren die Immo-Nutzer auf diese Konzepte? Der Bau- und ImmoMarkt 2017 zu den Wohnbedürfnissen. Umfeld- und Technologietrends aus der Nutzerperspektive.



GEBÄUDESYSTEME DER ZUKUNFT

Prof. Dr. Arno Schlüter, ETH Zürich, Institut für Technologie in der Architektur (ITA)

Um die Energiewende zu ermöglichen und den Klimawandel zu bekämpfen, müssen Gebäude von ‚passiven‘ Verbrauchern zu dynamischen Akteuren werden. Sie reagieren auf ihr Umfeld, erzeugen und handeln Energie mit anderen Gebäuden. Multifunktionale Komponenten schaffen Komfort innen und aussen, indem sie von den Nutzern lernen. Das Referat gibt einen Einblick in die aktuelle Forschung und laufende Pilotprojekte und diskutiert deren mögliche Auswirkungen auf die Praxis.



BIM IN DER PLANUNG – ERFahrungen eines Gebäudetechniklers

Marco Waldhauser, Waldhauser+Hermann AG, Ingenieurbüro USIC/SIA

Die digitale Planung unter Verwendung von Gebäudemodellen bietet in der Gebäudetechnikplanung und -Koordination einen vielfältigen Nutzen und generiert eine hohe mögliche Wertschöpfung. Das Referat vermittelt Grundlagen, nimmt Bezug auf erlebte Praxis und informiert über aktuelle Entwicklungstrends in der digitalen Planung.



BIM AUS SICHT EINES GEBÄUDEAUTOMATIONSHERSTELLERS

Manuel Zanutto, Head of Comfort Technology Solutions & Service Portfolio, Siemens Schweiz

Die Transformation der Baubranche durch die Digitalisierung der Gebäude ist sowohl Herausforderung als auch Chance für die Komponentenhersteller. BIM wird von der Erstellung der Daten, über die Planung und Ausführung, bis hin zur Optimierung des Betriebes die Tätigkeit der Zukunft prägen.



SwissBIMLibrary

Paul Curschellas, Mitbegründer von ‚Bauen digital Schweiz‘ sowie ‚build up‘

Mit ‚build up‘ wird die ‚SwissBIMLibrary‘ für die Schweiz aufgebaut. In dieser Bibliothek werden Unternehmung, Systeme und Produkte gleich zu Beginn der Planung für die Entscheider, die Planer, die Bauherren und die Auftraggeber ersichtlich.



TOUCH. POINT. SIEG – KOMMUNIKATION IN ZEITEN DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Anne Schüller, Bestsellerautorin und Businesscoach

Die Diplom-Betriebswirtin gilt als Europas führende Expertin für Touchpoint Management, Kundenloyalität und Empfehlungsmarketing. Wer heute nicht empfehlenswert ist, ist morgen nicht mehr kaufenswert – und übermorgen weg vom Fenster. Gut gemachtes Empfehlungsmarketing ist der beste Zukunftsweg zu neuen Kunden.



RUSSLAND, DIE NATO UND EUROPA – DER TON VERSCHÄRFT SICH

Peter Gysling, Radio- und TV-Journalist

Zeitgemässe Einschätzung der immer verhärteteren Fronten zwischen Ost und West durch Peter Gysling, dem erfahrenen Radio- und TV-Journalisten mit spezialisiertem Wissen aus Russland, dem Kaukasus und Zentralasien.



GebäudeKlima
Schweiz



shkt

suissetec

Dienstag, 8. November 2016, 9.00 bis 16.30 Uhr, Trafohalle Baden

Anmeldung: www.proklima.ch

Industrie 4.0 – Berufe im Wandel

Digitalisierung und Automatisierung wälzen die Immobilienbranche um. Was bedeutet das für bestehende Berufsbilder?



HANS-PETER NÄF*

WER DIGITALISIERT, GEWINNT. Digitalisierung und Automatisierung haben die Immobilienbranche erfasst und bringen grundlegende Veränderungen mit sich. Noch vor wenigen Jahren wies die Branche einen tiefen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad auf. Die Baubranche und die Immobilienbewirtschaftung gehörten zu den Nachzügler, während Finanzdienstleister, Versicherungen, Auto- und Elektronikindustrie zu den Vorreitern gehörten. Doch inzwischen holt die Immobilienbranche auf – die Bedeutung der Digitalisierung ist erkannt. Eine kürzlich veröffentlichte Studie der Hochschule Luzern zeigt: Über die Hälfte der Immobilienunternehmen geht davon aus, dass die Digitalisierung die bisherigen Geschäftsmodelle grundsätzlich verändern wird. Die konsequente Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie wird zum entscheidenden Faktor, die Marktposition zu sichern und zu verbessern. Wer den Zug verpasst, wird untergehen.

NEUE TECHNOLOGIEN WERDEN BLEIBEN. Virtual Reality, Internet der Dinge, künstliche Intelligenz, Building Information Modeling (BIM), Big Data und Robotik treiben den technologischen Wandel voran und

werden die Immobilienbranche grundlegend verändern.

Ersten Einschätzungen zufolge soll der Wandel jeden zweiten Job bedrohen; kaufmännische Berufe könnten zu 90% automatisiert werden und gewisse Be-

„Die Immobilienbranche wird sich grundlegend verändern.“

rufe sollen ganz verschwinden. Roboter bauen Häuser und Wohnungen, Computer vermieten sie, organisieren den Einzug, überwachen den Energieverbrauch und erstellen automatisch die Nebenkostenabrechnungen. Realität oder Fiktion? Braucht es uns Menschen überhaupt noch und wenn ja nur noch, um die Computer zu steuern oder bestenfalls am Laufen zu halten?

Wir entwickeln uns vom homo sapiens über den homo oeconomicus hin zum homo digitalis. Ein Grund zur Panik? Nein, mittlerweile gibt es auch weniger drastische Zukunftsszenarien. Die vierte indus-

trielle Revolution ist im Kommen, und sie wird die bisherige Arbeitswelt deutlich verändern – daran gibt es keinen Zweifel. Die neuen Technologien sind keine kurzfristigen Trends. Sie führen zu grundlegenden und dauerhaften Entwicklungen, welche nicht nur die Geschäftsmodelle beeinflussen, sondern auch die Tätigkeiten in vielen Berufen verändern werden. Die menschliche Arbeitskraft wird es aber auch in Zukunft noch brauchen. Nicht alles kann automatisiert oder von Computern übernommen werden. Aber was ist zu erwarten? Worauf müssen wir uns jetzt bereits einstellen?

VIELE BERUFE WERDEN SICH ÄNDERN. Eine Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung ZEW besagt, dass in den kommenden zwei Jahrzehnten 6% der Arbeitsplätze durch die Automatisierung verschwinden werden und dass sich 12% der Arbeitsplätze stark verändern werden (stark bedeutet, dass 70% der Tätigkeit automatisierbar sind). Dies ist deutlich weniger als bisher befürchtet. Zudem werden auch neue Arbeitsplätze geschaffen. Dennoch: Weniger der Untergang von Berufen ist eine Folge der Digitalisierung, sondern vielmehr werden einzelne Tätigkeiten innerhalb von Berufen automati-

siert. Berufsbilder werden sich vor allem hinsichtlich Tätigkeiten und Anforderungen wandeln. Der Automatisierungsgrad wird je nach Beruf, Funktion und Aufgaben unterschiedlich verlaufen. Besonders stark betroffen sind administrative und kaufmännische Tätigkeiten.

Die Industrie 4.0 wird zu Dienstleistung 4.0 und in der Bau- und Immobilienbranche werden produktbezogene, personenbezogene und wissensbasierte Dienstleistungen zunehmend automatisiert. Smart Homes werden mit Smart Materials ge-

menschlichen Tätigkeit verschwinden werden und dass gewisse qualifizierte Aufgaben mittels künstlicher Intelligenz durch Systeme erledigt werden können.

Die menschliche Arbeitskraft wird dabei aber nicht überflüssig werden. Sie wird von Routineaufgaben und administrativen Tätigkeiten entlastet und kann sich auf nicht automatisierbare Aufgaben konzentrieren. Soziale und kreative Intelligenz wird auch in absehbarer Zukunft nicht von Computern und Robotern ersetzt werden können. Die von Compu-

keiten. Die Digitalisierung wird verstärkt zu einem Trend der Höherqualifizierung von Immobilienberufen führen, sowohl in fachlicher wie auch in sozialer Hinsicht.

Den neuen Anforderungen müssen wir mit Flexibilität und Veränderungsbereitschaft entgegentreten und unsere Kompetenzen zukunftsorientiert entwickeln. Immerhin, die Welt wird sich nicht über Nacht verändern, wir haben die Chance und die Zeit, uns auf den beruflichen Wandel einzustellen. Zugleich müssen die Bildungsinstitutionen die neuen Anforderungen, welche durch die Digitalisierung gestellt werden, adaptieren und das erforderliche Wissen zur Verfügung stellen, um die Entwicklung der notwendigen Kompetenzen zu ermöglichen.

Die Digitalisierung wird einige Stellen kosten. Die Dienstleistungen rund um Liegenschaften werden künftig mit weniger Humanressourcen bewältigt werden. Zugleich befinden wir uns in einem historischen Umbruch des Arbeitsmarktes. Seit letztem Jahr treten mehr Beschäftigte in den Ruhestand als junge Leute in den Arbeitsmarkt eintreten. Es ist nicht mehr nur der «war for talents», der uns weiter und trotz Digitalisierung beschäftigen wird, sondern zunehmend auch der «war for professionals». Um auf die Eingangsfrage zurückzukommen: Es braucht heute und künftig mehr denn je Fachspezialisten, welche die zukunftsfähigen Kompetenzen mitbringen und den Wandel der Immobilienarbeitswelt aktiv mitgestalten können und wollen. Die Unternehmen tun gut daran, in die Qualifizierung und Professionalisierung der Mitarbeitenden hinsichtlich der künftigen Anforderungen zu investieren. ●

» Weniger das Verschwinden von Berufen ist eine Folge der Digitalisierung, sondern vielmehr die Veränderung von Tätigkeiten und Anforderungen innerhalb bestehender Berufe.«

baut. Die Steuerung von Heizung und Klimageräten, von haus- und gebäudetechnischen Anlagen bis hin zum Futterspender für Haustiere wird via Smartphone oder Tablet möglich gemacht. Aufgaben rund um die Vermietung, Bewirtschaftung und Instandhaltung von Liegenschaften werden auf ihr Automatisierungspotenzial geprüft und mit autonomen bzw. teilautonomen Prozessen optimiert.

Aber es geht nicht nur um Prozessautomatisierung: Auch das aktive Sammeln, Prüfen und Auswerten von Daten, das Erarbeiten von Entscheidungsgrundlagen auf der Basis von intelligenten Objekten und von vernetzten und kombinierten Daten sowie das Erstellen von Entscheidungsvorschlägen ist heute in gewissen Bereichen schon Alltag (z.B. Expertensysteme) und wird zunehmend auch in der Immobilienbranche Einzug halten.

Für die Immobilienberufe bedeutet dies, dass heutige Routine- und administrative Aufgaben mehr und mehr aus der

tern erstellten Expertenberichte müssen immer noch interpretiert, erklärt, vernetzt und kommuniziert werden. Die zwischenmenschliche Interaktion bleibt dort eine menschliche Aufgabe, wo sie benötigt oder erwünscht wird. Wir dürfen hier auch den Kunden nicht vergessen. Dieser entscheidet mit über die Anforderungen an den Dienstleister und dessen Aufgaben und nimmt damit Einfluss auf die beruflichen Ausprägungen.

WAS BEDEUTET DER DIGITALE WANDEL FÜR DIE MITARBEITER? Die Digitalisierung hat schon in der Vergangenheit zu Veränderungen der Berufsbilder in anderen Branchen geführt und wird dies auch in der Immobilienbranche tun. Die Arbeit wird vielfältiger, anspruchsvoller und erfordert eine Fokussierung auf menschliche Fähigkeiten, wie zum Beispiel vernetztes Denken, Problemlösungsfähigkeit, Kreativität, Beratungskompetenzen, methodische Kompetenzen und soziale Fähig-

***HANS-PETER NÄF**
 Der Autor ist Dr. phil. und hat in Arbeits- und Organisationspsychologie an der Universität Zürich promoviert. Seit 2011 ist er Bereichsleiter Human Resources und Mitglied der Geschäftsleitung bei Wincasa.

ANZEIGE

360° VISUALISIERUNGEN
 EIN PRODUKT DER **3DPROJEKT.CH**



- ▶ 3D Brillen in ihrem Design
- ▶ 360° Virtuelle Wohnungstour

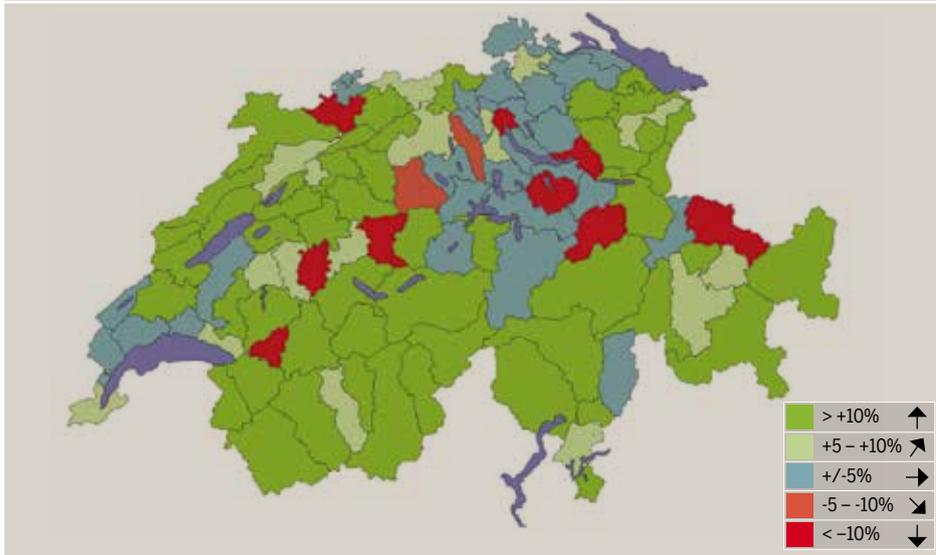


www.3dprojekt.ch

RÜCKGANG BEI DER ZUWANDERUNG ENTSPANNT MIETWOHNUNGSMARKT

VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN

im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Reamatch360



Die Zuwanderung von ausländischen Arbeitskräften in die Schweiz fiel im 1. Halbjahr 2016 kleiner aus als im ersten Semester des vergangenen Jahres. Dies spiegelt sich auch in der regionalen Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage.

Anders als in Deutschland, wo die hohe Zuwanderung gegenwärtig die Situation auf vielen städtischen Mietwohnungsmärkten dramatisch verschärft, trägt der Rückgang der Zuwande-

rung in der Schweiz etwas zur Entspannung der hiesigen Übernachtungsnachfrage nach Mietwohnungen bei. Im Vergleich zum Vorjahr präsentiert sich die Zahl der Nachfrager praktisch stabil, und in einigen städtischen Zentren, in denen die Ungleichgewichte besonders gross waren (und immer noch sind), sind gar leicht sinkende Nachfragerzahlen zu beobachten.

Diese Entwicklung ist nicht zuletzt auf die Veränderungen bei der Migration zurückzuführen.

ren. Denn die Nachfrage der aus dem Ausland zugezogenen Personen war in erster Linie in den grossen Arbeitsmarktzentren und im Mietwohnungssegment zu beobachten. Ein Blick auf die Karte mit den Vorjahresveränderungen zeigt, dass die Mietwohnungsnachfrage insbesondere in vielen Regionen des Wirtschaftsgrossraums Zürich nur noch stagniert. Gleiches gilt für den Grossraum Basel und für die meisten Regionen am Genfersee. In der Stadt Zürich selber war die Nachfrage

nach Mietwohnungen sogar rückläufig.

Eine detailliertere Analyse zeigt, dass steigende Nachfragezahlen noch in den günstigen Segmenten des Mietwohnungsmarktes (Monatsmieten von unter 2000 CHF) zu beobachten sind; für teurere Mietwohnungen ist die Nachfrage bestenfalls stabil oder geht leicht zurück. Dazu tragen auch die weiterhin tiefen Zinsen bei, die viele Mieter dazu bringen, über den Kauf einer Wohnung nachzudenken. ●

NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF pro Monat	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
<1500	50225	↗
1500 – 2000	25 087	↗
2000 – 2500	19 701	→
2500 – 3000	9 451	→
3000 – 3500	5 509	→
>=3500	6 593	→

NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
1 – 1.5	13 666	↗
2 – 2.5	31 453	→
3 – 3.5	45 607	→
4 – 4.5	48 661	↗
5 – 5.5	32 459	↗
6 – 6.5	15 063	→

NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
< 40	7 051	↗
40 – 80	10 824	→
80 – 120	29 096	→
120 – 160	28 668	↗
160 – 200	14 330	→
>=200	7 113	→

CAS Immobilienbewertung

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

Informationen/Anmeldung
T: 044 322 10 10
www.sirea.ch

Infoabende

HSLU	31. August 2016	18 Uhr
BFH	01. November 2016	18 Uhr
FHNW	06. September 2016	18 Uhr
FHS	13. September 2016	18 Uhr

Kursstart

HSLU	11. Oktober 2016
BFH	20. Oktober 2016
FHNW	04. November 2016
FHS	13. Januar 2017

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

«Zuerst kommt die Kohle»

Früher hiess es im Volksmund: «Wer nichts wird, wird Wirt und wem auch dieses nicht gelingt, der macht in Versicherungen.» Ähnliches wird heute auf die Immobilienmakler gereimt. Woher stammt dieses Image? Was können wir dagegen tun?



Da der Beruf des Immobilienmaklers nicht geschützt ist, kann jeder ohne Qualifikation im Markt mitmischen. Entsprechend ist das Image des Maklers.

ROLAND WETTSTEIN*

VORURTEILE ABBAUEN. Nachdem die Komplexität in der Gastronomie und im Versicherungswesen deutlich zugenommen

„Die Schweizerische Maklerkammer ist sich bewusst, dass das Image eines Berufsstandes nicht innerhalb kurzer Zeit geändert werden kann.“

hat und die Chance auf ein Missraten gross ist, gilt das erwähnte Bonmot kaum mehr. Es genügt nicht, den Leuten etwas aufzuschwatzen und von der Thematik etwas, aber nicht viel zu verstehen. Dennoch setzen insbesondere vertikalisierte Immobilienunternehmen bei der Mitarbeiterakquisition auf diese Qualifikation. So heisst es im Anforderungsprofil eines grossen, strukturierten Anbieters an erster Stelle: «Die Hauptaufgaben eines Immobilienmaklers sind durch den Verkaufsprozess geprägt. Meistens wird ein Erfolgshonorar vereinbart, was bedeutet, dass erst bei er-

folgreichem Abschluss (Unterzeichnung des Kaufvertrages) die Provision ausbezahlt wird.» Der Abschluss und damit «die Kohle» steht im Vordergrund. Es ist

verständlich, dass sich redegewandte Quereinsteiger auf diese Aufrufe melden und hoffen, damit schnell und einfach Geld zu machen. Das Resultat: eine Branche, die in Verruf gerät, weil Kunden von schlechten Erfahrungen geprägt sind. Oft kaufen oder verkaufen die Kunden nur einmal im Leben eine Immobilie. Umso grösser ist die Enttäuschung über die Leistung dieser «Makler».

IMAGE VERBESSERN. Der Beruf des Immobilienmaklers ist nicht geschützt. Jede Hausfrau, jeder Verkäufer – wer immer sich berufen fühlt – kann ohne jegliche Qualifikation im Markt mitmischen. Entsprechend ist das Image des Maklers. Die Berufsgruppe rangiert bei Image-Studien auf einem ähnlich schlechten Platz wie

Politiker. – Deshalb hat sich die Schweizerische Maklerkammer zum Ziel gesetzt, das Image der Immobilienmakler in der Öffentlichkeit zu verbessern. Dazu gehören folgende Massnahmen:

- Aufnahme (um als Mitglied aufgenommen zu werden, müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein):
 - Langjährige Berufserfahrung (mindestens 5 Jahre):
 - Verhalten nach Ehrenkodex
 - Permanente Weiterbildung der Mitarbeitenden.
- Überprüfung: Alle vier Jahre werden die Voraussetzungen durch ein Audit im Betrieb überprüft
- Ausbildung

CHECKLISTE ANWENDEN. Zu den externen Massnahmen gehört unter anderem ein 8-Punkte-Check, der sich an Käufer oder Verkäufer von Immobilien richtet. Diesen findet man auf der Website www.maklerkammer.ch

1. Ausbildung. Besuchen Sie den Makler in seinem Büro oder lassen Sie ihn zu sich nach Hause kommen. Fragen Sie ihn nach seiner Ausbildung, Berufsdiplomen, seiner Dienstleistungspalette und seinen Erfolgsausweisen.

2. **Lokale Marktkennnisse.** Prüfen Sie wie er sich im lokalen Markt auskennt.
3. **Netzwerk und Marketing-Mix.** Fragen Sie ihn nach seinem persönlichen Beziehungsnetz und welchen Marketing-Mix er für den Verkauf Ihrer Liegenschaft anwenden würde.
4. **Guter Ruf.** Erkundigen Sie sich bei Notaren, Banken oder Anwälten nach dem Ruf und Leumund des Maklers.
5. **Vorgehen.** Lassen Sie sich genau erklären, wie er beim Kauf/Verkauf vorgehen gedenkt und was Sie von ihm erwarten können, insbesondere wenn der Verkauf harzig verläuft.
6. **Preiseinschätzung.** Fordern Sie eine realistische Einschätzung des Verkaufspreises. Lassen Sie sich schriftlich eine Offerte und Preisschätzung geben (evtl. gegen Honorar, je nach

Komplexität). Nicht Sie werden den Preis bestimmen, sondern der Markt und die Käufer. Lassen Sie sich nicht von zu hohen Maklerversprechen blenden. Wählen Sie eine realistische und für Sie nachvollziehbare Offerte.

7. **Honorar.** Erkundigen Sie sich detailliert nach der Art der Entschädigung. Sie sollten nicht den günstigsten, sondern den besten Verkäufer für Ihr Objekt gewinnen.
8. **Mitgliedschaft.** Klären Sie ab, ob er Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer ist und sich entsprechend ausweisen kann.

Die Schweizerische Maklerkammer ist sich bewusst, dass das Image eines Berufsstandes nicht innerhalb kurzer Zeit geändert werden kann. Jedoch tun wir im Interesse der gesamten Immobilienbran-

che gut daran, die schwarzen Schafe, die Franchise-Profiteure und quereinsteigenden Geldmacher schnell zu identifizieren und zu benennen. Auf der anderen Seite wollen wir die Qualität der Immobilienmakler durch gezielte Aus- und Weiterbildung fördern. Gleichzeitig gilt es aufzuzeigen, was die Leistung und Vorteile eines gesamtheitlich ausgebildeten, erfahrenen Immobilienmaklers ist. Ansonsten genügt bald nur noch ein Klick auf ein Online-Portal. ●



***ROLAND WETTSTEIN**

Der Autor ist Inhaber und Geschäftsführer der Orgnet Immobilien AG und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Maklerkammer. www.maklerkammer.ch.

ANZEIGE

«**W&W** steht für Innovation
und Wertbeständigkeit.
Das überzeugt uns
seit Jahrzehnten.»

Reto Bracher Inhaber und Geschäftsleiter
Bracher Immobilien AG – Solothurn



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

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

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

Transformation zum «Cyber-Bewi»

Die Immobilienbranche verändert sich durch die Digitalisierung grundlegend. Damit wandelt sich auch das Berufsbild des Bewirtschafter, meinen die beiden Privera-Mitarbeiter Pascal Staub und Christian Baur.

KATHARINA BORNHAUSER*

DIE KRAFT DER DIGITALISIERUNG. Die Digitalisierung bewirkt grosse Veränderungen in der Immobilienbranche. Durch das Internet ist der Immobilienmarkt transparenter geworden, die Kunden unabhängiger von Maklern und traditionellen Offline-Kanälen. So nutzen die Kunden vermehrt Onlineplattformen zur Wohnungssuche, bewerten Immobiliendienstleister auf Internetportalen und vernetzen sich auf sozialen Medien. Eine Studie der Hochschule Luzern zeigte, dass die Immobilienbranche diese Tatsache erkannt hat – aber das Potential noch nicht nutzt. «Die Kunden haben die Bedürfnisse der Digitalisierung extrem schnell adaptiert», meint Pascal Staub. Er ist Leiter Unternehmensentwicklung und Qualitätsmanagement bei Privera. Nun müssen die Immobilienunternehmen nachziehen.

Gleichzeitig beklagt man in der Immobilienbewirtschaftung die grosse Menge an administrativer Arbeit, worunter die Interaktion mit dem Kunden und die Präsenz vor Ort leiden – das eigentliche Kerngeschäft eines Bewirtschafter. In der Immobilienbranche sei die mangelnde Proaktivität schon lange ein Thema, sagt Dieter Sommer, CEO Privera. «Erst mit der Digitalisierung kommen wir an einen Punkt, an dem wir alte Mechanismen ändern müssen.»

INSTRUMENTE FÜR DIGITALE HERAUSFORDERUNGEN. Um diese Herausforderungen zu meistern, entwickelt Privera ein Online-Mieterportal, über das sich die Mietparteien über ihre Wohnung informieren und mit dem zuständigen Bewirtschafter in Kontakt treten können. Nach einer ersten Testphase wird das Portal weiterentwickelt und ab September auf die Niederlassungen Bern und Solothurn ausgeweitet.

Auch für die Prozesse im Arbeitsalltag bietet die Digitalisierung Chancen. In der Bewirtschaftung sollten fehleranfällige Arbeitsabläufe automatisiert werden. Ein Beispiel dafür ist das elektronische Wohnungsabnahmeprotokoll, das auch die Privera verwendet. Statt mit Klemmbrett und Kugelschreiber erfolgt die Wohnungsabnahme heute mit einem Tablet. Nach Abschluss der Wohnungsabnahme werden die Daten mit der Bewirtschaftungssoftware innert Sekunden synchro-

nisiert und das Protokoll per E-Mail gesendet. Mit solchen Instrumenten können Immobilienunternehmen die Produktivität und Qualität der Dienstleistung steigern, so Pascal Staub. Auch hinsichtlich der Effizienz gibt es Potential. «Von solchen digitalen Kanälen erhoffe ich mir, dass wir uns noch mehr auf die Kundenbeziehungen und Mitarbeiterführung fokussieren können», sagt Christian Baur, Leiter der Privera-Niederlassung in Baden.

» Der Bewirtschafter braucht neben Fachwissen auch ein digitales «Mindset.»

VOM VERWALTER ZUM CYBER-BEWI. Mit den neuen Instrumenten und dem veränderten Kundenverhalten sind auch die Mitarbeiter der Unternehmen gefordert. Der Arbeitsalltag und die Anforderungen verändern sich, beispielsweise in der Bewirtschaftung. «Es ist die Zeit des Cyber-Bewi», meint Pascal Staub. Darunter ist der neue Typ des Verwalters und Bewirtschafter gemeint, der digital arbeitet und denkt. Während die Unternehmen die Werkzeugkiste – Software, Tools, Mobile Devices – bieten, muss der Cyber-Bewi ein technisches Verständnis sowie eine Offenheit gegenüber Neuem mitbringen. Das sei eine Herausforderung für die Bewirtschafter, meint Baur: «Der Bewirtschafter muss weiterhin flexibel bleiben und sich den Veränderungen der Abläufe anpassen können.» Auch Staub ist dieser Ansicht: «Der Cyber-Bewi braucht neben Fachwissen auch ein digitales Mindset.» Deshalb befürworten Staub und Baur eine Anpassung der Ausbildungslandschaft: «Ich bin überzeugt, dass das Berufsbild des Immobilienbewirtschafter wieder gestärkt wird und durch die digitale Anpassung an Wertigkeit gewinnen werden wird», sagt Baur.

Weiterbildungen sind dabei eine aussichtsreiche Möglichkeit, wie der Lebenslauf von Pascal Staub zeigt. Der Bewirtschafter mit eidgenössischem Fachausweis absolvierte nach zehn Jahren Fronterfahrung einen MAS in Digital

Business. Seit 2015 ist er bei Privera Leiter Unternehmensentwicklung und Qualitätsmanagement und für die digitale Strategie des Unternehmens verantwortlich. Mit dieser neu geschaffenen Stabsstelle kommt der Digitalisierung einen wichtigen Stellenwert im Unternehmen zu.

Das betrifft nicht nur die Mitarbeiter, auch die Führungskräfte müssen sich diesen Veränderungen anpassen. Das mittlere Management muss die Mitarbeiter motivieren, nebst dem Tagesgeschäft zusätzliche Aufgaben zu übernehmen. «Es ist auch unsere Aufgabe, den Mitarbeitern den Mehrwert von digitalen Instrumenten aufzuzeigen», so Christian Baur. Der diplomierte Immobilienbewirtschafter übernahm Anfang August die Niederlassungsleitung der Privera-Filiale in Baden-Dättwil und hat die Aufgabe, seine Mitarbeiter während der digitalen Transformation zu begleiten. Als Führungskraft sei man gefordert, umzudenken und sich aktiv mit den neuen Arbeitsformen auseinander zu setzen, meint er. Dem stimmt Pascal Staub zu: «Ohne das mittlere Management kommt es zu keiner Veränderung.»

MOBIL, DIGITAL UND KUNDENNAH. Die wirklich grosse Herausforderung sei, die Digitalisierung in das Unternehmen zu integrieren. Gemäss Staub sind Unternehmen heute gezwungen, sich grundlegende Gedanken zu ihren Werten, ihrer Arbeitsweise, zum eigenen Sein zu machen. Das verändert den Arbeitsalltag der Immobiliendienstleister und erfordert einen neuen Typus des Bewirtschafter: Ein Cyber-Bewi, der mobil, digital und kundennah ist. Unternehmen, welche die Wichtigkeit der Digitalisierung erkennen, können von gut ausgebildeten Mitarbeitern profitieren. Eine Digitalisierungsstrategie, die Investition in neue Ausbildungen und neue Arbeitsformen für den Cyber-Bewi sind nur einige der vielen Möglichkeiten. Der Digitalisierungsexperte Staub ist sicher: «Die Mutigen werden das Rennen machen.»



*KATHARINA BORNHAUSER

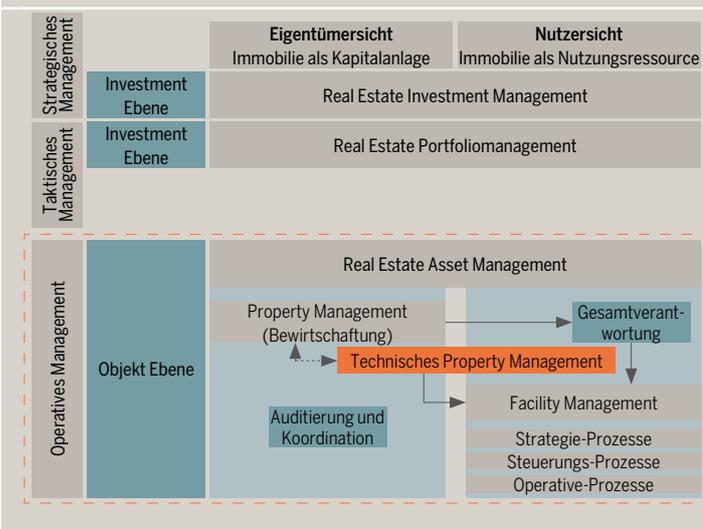
Die Autorin ist Assistentin Kommunikation bei der Privera AG.

«Technischer Property Manager» –

Steigende Komplexität verlangt nach mehr Spezialisten in der Immobilienwirtschaft. Das technische Property Management ist eine junge Disziplin, die nachhaltig die Kosten und damit die Rendite beeinflusst.

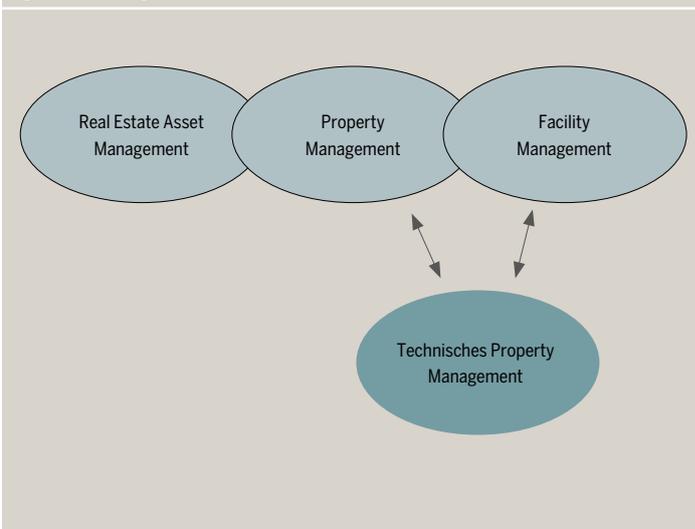
ZUSAMMENSPIEL VERSCHIEDENER BERUFSBILDER IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Quelle: IFMA Schweiz



DREIECKSBEZIEHUNG ZWISCHEN DEN EINZELNEN BERUFSBILDERN

Eigene Darstellung



MARTIN BIALONCIG*

NEUE BERUFSBILDER, MEHR PROFESSIONALITÄT. Mit einem Wirtschaftsanteil von 18% am Bruttoinlandprodukt in der Schweiz (2014) hat die Immobilienbranche eine grosse wirtschaftliche Bedeutung. Dies zeigt sich auch in der stetigen Weiterentwicklung und der zunehmenden Komplexität in der Branche. Gerade bei komplexen Liegenschaften mit anspruchsvollen Gebäudeausstattungen und hohen technischen Anforderungen sind daher eine hohe Professionalität und Spezialistentum gefragt. Dies macht sich zum einen an den Angeboten der Hochschulen bemerkbar, zum anderen sind einheitliche Definitionen der vielfältigen Berufsbilder gefragt.

Einige Begriffe und Berufe in der Immobilienwirtschaft sind klar definiert und können in einschlägigen Normen nachgeschlagen werden. Ein neuer, noch scheinbar undefinierter Begriff ist das technische Property Management. Wie kann dieser Begriff definiert werden? Welche Bedeutung hat er aus Sicht der Eigentümer bezüglich dem Mehrwert für eine Liegenschaft? Generell ist aus der Sicht der Eigentümer die Immobilie eine Kapitalanlage. Das primäre Ziel ist eine Optimierung von Rendite, Risiko und Liquidität. Doch der Nutzer sieht die Immobilie als Nutzungsressource und strebt dabei die Optimierung des Leistungsbeitrags an.

Auf der Investimentebene gibt es für Eigentümer und Nutzer die Real-Estate-Investment-Disziplin, die analog zu den Interessen auf die Strukturierung der Rendite-Risiko-Optimierung bzw. Betriebsrelevanz und Marktfähigkeit ausgerichtet ist. Eine Ebene tiefer, auf der Portfolioebene wird das Real-Estate-Portfolio gemanagt, das auf das gesamte Immobilienportfolio fokussiert ist. Auf der Objekt- und Portfolioebene wird das Real Estate Asset Management ebenfalls in der Perspektive der Eigentümerschaft als Führungskonzeption der Vermögensverwaltung verstanden.

„Der technische Property Manager kümmert sich ums Herz der Immobilie.“

WELCHE ROLLE SPIELT DAS PROPERTY MANAGERS AUF OPERATIVER EBENE? Aus Sicht des Eigentümers ist der Property Manager dessen Vertreter und zugleich verantwortlich für die Maximierung der Nettoeinnahmen sowie mindestens einer Wertstabilisierung

des Portfolios und dessen Infrastruktur. Zudem ist der Property Manager im Zuge seiner Leistungserbringung für die Steuerung der operativen Umsetzung verantwortlich.

Doch aufgrund der steigenden Komplexität und Anforderungen der Liegenschaften ist es dem Property Manager immer weniger möglich, ohne fundiertes Hintergrundwissen den für ihn erforderlichen technischen Support zu kontrollieren, geschweige denn zu führen, zumal es nicht in seine Kernkompetenz fällt. Wenn zudem eine Schnittstellenproblematik zwischen Property und Facility Management auf den Liegenschaften besteht, sind Konflikte vorprogrammiert.

Das Property Management fungiert also als Bindeglied zwischen dem Real Estate Asset Management, das die strategische Ausrichtung des Portfolios festlegt, und dem Facility Management respektive dem FM-Provider. Dabei wird es vom technischen Property Management für folgende Aufgaben unterstützt:

- Verantwortung für das technische Property Management – insbesondere für den Betrieb
- Unterstützung des Property Managements in allen technischen Belangen
- Definition, Angebotseinholung und Vergabe erforderlicher technischer und infrastruktureller Leistungen
- Steuerung und Koordination der externen Dienstleister und Auftragnehmer

ein neues Berufsbild

- im technischen und infrastrukturellen Bereich – insbesondere FM-Provider
- Überwachung der Einhaltung aller Auflagen und Vorschriften, vor allem bei Wartungen, Inspektionen
 - Steuerung der Umsetzung von kleineren Instandhaltungs- und Instandsetzungsmassnahmen inkl. Abnahme; Überwachung von Gewährleistungsfristen (übergeordnet)
 - Durchführung des Gewährleistungsmanagements; Erarbeitung einer objektbezogenen Instandhaltungsplanung und jährliche Budgetplanung auf Objektebene
 - Soll-Ist-Vergleiche inkl. Forecast und Reporting

KÜMMERT SICH UM DAS HERZ DES GEBÄUDES.

Das technische Property Management hält den Betrieb aufrecht, sichert die notwendi-

ge Funktionalität der technischen Anlagen und somit langfristig die werterhaltende Investition in die technische Gebäudeausrüstung. Im übertragenen Sinn bedeutet dies: Der Property Manager stellt sicher, dass das Herz eines jeden Gebäudes stetig und zuverlässig schlägt, gesund bleibt und eine hohe Lebenserwartung hat.

Heute haben Eigentümer und Nutzer von Immobilien einen grösseren Bedarf an Transparenz und Wirtschaftlichkeit ihrer Gebäude. Deshalb werden eine Optimierung des Zeitaufwands, des wirtschaftlichen Einsatzes von Geldmitteln für Reparaturen sowie der Erbringung der Qualität und Dokumentation durch Professionalisierung immer wichtiger. Das technische Property Management kann sowohl durch eigenes Fachpersonal in Unternehmen umgesetzt oder als Service von Drittanbietern eingekauft werden.

MEHRWERT UND GERINGERE LIFECYCLE-KOSTEN. Investoren und Eigentümer sind somit gut beraten, die Leistung des technischen Property Managements bereits frühzeitig zu beauftragen. Dann können sowohl für die Eigentümer als auch für die Nutzer langfristig geringere Unterhalts- und Nebenkosten über den Lebenszyklus einer Immobilie entstehen. Der Mehrwert für den Eigentümer liegt darin, dass er durch langfristige Planung und Bewirtschaftung den Wert und somit auch die Rendite einer Liegenschaft stetig und nachhaltig steigert. ●



*MARTIN BIALONCIG

Der Autor ist Bauingenieur (FH) und hat ein Nachdiplomstudium in Facility Management abgeschlossen. Seit 2001 ist er als Teamleiter Facility Management bei Wincasa tätig.

ANZEIGE

Die Immobilien-Software von heute. Für heute und morgen und übermorgen.

Unsere beiden innovativen Software-Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet – die heutigen und die künftigen. So passt «Hausdata» perfekt für Privat- und Kleinverwaltungen, «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

POLE-POSITION FÜR DIE EFFIZIENZ IHRER WÄRMEPUMPE.


Tom Lüthi



NEOVAC-WÄRMEPUMPENZÄHLER

Läuft ihre Wärmepumpe nicht effizient, verbraucht sie schnell das Doppelte an Strom. Und das kann hunderte von Franken im Jahr kosten. Mit dem NeoVac Wärmepumpenzähler und dem Onlineservice NeoData behalten Sie jederzeit die Kontrolle – auch bequem auf Ihrem Smartphone. Fragen Sie Ihren Heizungsinstallateur.



Weitere Informationen: www.neovac.ch • Tel. 058 715 50 50 • wpz@neovac.ch

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK

NeoVac

Wir machen Immobilien profitabler.

Livit Real Estate Management

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

Andreas Ingold, Vorsitzender der Geschäftsleitung

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

Livit
Real Estate Management

Bedeutende Sondervergütungen

Die Verwalterentgelte in Deutschland sind vergleichsweise tief, auch weil zahlreiche Leistungen über Sondervergütungen in Rechnung gestellt werden. Eine Studie zeigt die unterschiedliche Handhabung der Verwalter.



IVO CATHOMEN •

MIETVERWALTUNG. Das Center for Real Estate Studies CRES hat im Auftrag führender Immobilienverbände in Deutschland eine Erhebung der Verwalterentgelte durchgeführt und die Ergebnisse unlängst vorgelegt.

81% der befragten Verwalter rechnen ihre Hauptleistungen gegenüber den Eigentümern je Einheit ab, gefolgt von 19% nach Brutto-Soll- und 12% nach Netto-Soll-Miete. Rund ein Viertel aller Unternehmen wendet zwei und mehr Berechnungsgrößen an. In Wohnhäusern mit weniger als 10 Einheiten beträgt das Verwalterentgelt 22.74 EUR pro Monat und Einheit. Danach fällt das Entgelt mit zunehmender Grösse, ab 60 Einheiten sind es im Mittel 18.01 EUR pro Monat und Einheit. Allerdings werden längst nicht alle Leistungen von der Grundleistung abgedeckt, sondern über Sondervergütungen in Rechnung gestellt. Vertragsverhandlungen werden zum Beispiel nur von 59% der Verwalter als Teil der Grundleistung verstanden, bei der Bonitätsprüfung von

Mietinteressenten sind es 61% und beim Verwaltungsaufwand durch Mieterwechsel sind es gar nur 34%.

WOHNEIGENTUMSVERWALTUNG. Auch in der Verwaltung von Wohneigentum, vergleichbar mit der Verwaltung der Stockwerkeigentümergeverwaltung in der Schweiz, wird üblicherweise nach Einheiten abgerechnet. Der Mittelwert des sogenannten Regel-Verwaltersatzes beläuft sich bei Objekten unter 10 Einheiten auf 25.58 EUR pro Monat und Einheit. Der Satz sinkt bei Objekten mit mehr als 99 Einheiten auf 17.82 EUR. Auch hier ist die Liste der als Sonderleistung verrechneten Arbeiten lang. Mehr als die Hälfte aller Verwalter stellt folgende Leistungen in Rechnung: Zustimmung zum Verkauf, Aufwand im Zusammenhang mit Beschlussanfechtungen, gerichtliche Vertretung, ausserordentliche Versammlungen, gerichtliche und aussergerichtliche Mahnungen, Nichtteilnahme der Eigentümer am Lastschriftverfahren, Begleitung bei der Abnahme, Mängeler-

hebung und -verfahren, Abwicklung von Versicherungsfällen und Kopieren von Dokumenten.

Nur die Hälfte (53%) gibt an, dass sie sich auch an Ausschreibungen von Eigentumsobjekten mit weniger als 10 Einheiten teilnehmen. Ab 10 Einheiten steigt die Marktabdeckung durch die Verwalter rasch auf gegen 100%. Die Mandatsdauer beträgt im Durchschnitt 3,6 Jahre.

REGIONALE UNTERSCHIEDE. Die Verwalterentgelte weichen teilweise deutlich von Region zu Region ab. Die höchsten Sätze kennen Berlin und Hamburg, wo die Entgelte 15 bis 30% bzw. 12 bis 22% über dem bundesweiten Durchschnitt liegen. Die tiefsten Entgelte werden in Sachsen und Sachsen-Anhalt bezahlt. Die Honorare liegen dort jeweils 10 bis 20% unter dem Mittelwert. ●

Quelle: Marco Wölfle: «Verwalterentgelt-Studie». CRES – Center for Real Estate Studies, 2016. www.steinbeis-cres.de

ANZEIGE

arnold systems
bedachungssysteme olten 062/2968181

Swiss Quality



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



SCHWEIZ

MEHR FIRMENKONKURSE

Im 1. Halbjahr 2016 kam es in der Schweiz zu 2321 Firmenkonkursen, was einer Zunahme um 4% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Eine Abnahme der Insolvenzen gab es nur im Espace Mittelland (-11%) sowie in der Zentralschweiz (-7%). In den anderen Regionen stieg die Zahl der Konkurse, am stärksten in der Südwestschweiz (+21%), gefolgt vom Tessin (+6%), Zürich (+4%), der Ostschweiz (+3%) und der Nordwestschweiz (+1%). Die Konkursanalyse von BSNode D&B zeigt, dass junge Unternehmen ein deutlich erhöhtes Konkursrisiko aufweisen. Die Unternehmen mit einem Alter bis zu 5 Jahren machen 31% der Gesamtzahl aller aktiven, im Handelsregister eingetragenen Unternehmen der Schweiz aus. Sie verursachten im 1. Halbjahr 2016 die Hälfte aller Firmenkonkurse. Das bedeutet, dass junge Unternehmen ein rund 2,3 mal höheres Insolvenzrisiko haben als Unternehmen mit einem Alter ab 6 Jahren.

WENIGER BÜROFLÄCHEN IN BASEL UND ZÜRICH

In den zwei grössten Städten in der Deutschschweiz sind die angebotenen Büroflächen im 1. Quartal 2016 zurückgegangen, wie CBRE mitteilt. Das Flächenangebot in Zürich lag bei 263 300 m². Somit sind die leerstehenden Büroflächen im Vergleich zu den letzten Monaten gesunken. Die Angebotsquote liegt bei 3,5%. Der langanhaltende Druck auf die Mietpreise für Büroflächen hat zu Preiskorrekturen geführt. In Basel sank das Büroflächenangebot weiter. Insgesamt standen im 1. Quartal 48 100 m² Büroflächen zur Verfügung.

EINFAMILIENHÄUSER ROBUST

Im Vergleich zum Vormonat Mai legten die Preise für Einfamilienhäuser im Juni schweizweit um 2,3% zu und erreichten den Höchststand in diesem Jahr. Auch Eigentumswohnungen verzeichneten mit einem Plus von 0,2% einen Preisanstieg. Die auf ImmoScout24 inserierten Mietwohnungen

wurden mit einem Minus von 0,4% günstiger angeboten. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Swiss Real Estate Offer Index. Auch auf Jahresbasis ist die Entwicklung der Angebotspreise für Mietwohnungen auf nationaler Ebene mit einem Minus von 0,7% negativ. Wie die statistischen Auswertungen der publizierten Inserate zeigen, hat die Anzahl inserierter Mietwohnungen gegenüber der Vorjahresperiode um 8% zugenommen.

VERNEHMLASSUNG ZU BIM-MERKBLATT

Der SIA hat die Vernehmlassung zum Merkblatt «SIA 2051 Building Information Modelling (BIM) – Grundlagen zur Anwendung der BIM-Methode» eröffnet. Das Merkblatt richtet sich primär an Architekten, Ingenieure und Fachplaner, aber auch an Auftraggeber sowie Infrastruktur- und Gebäudebetreiber. Hauptziel ist, eine gemeinsame Grundlage der Verständigung in der Anwendung der BIM-Methode zu schaffen. Die Frist läuft bis zum 30. September 2016. Weitere Infos unter www.sia/vernehmlassungen.

DEUTSCHLAND

BESTELLERPRINZIP IST VERFASSUNGSKONFORM

Die Verfassungsbeschwerde gegen die Einführung des Bestellerprinzips bei Maklerprovisionen für Wohnraummietverträge ist erfolglos. Dies gab das Bundesverwaltungsgericht Mitte Juli bekannt. Die mit dem Mietrechtsnovellierungsgesetz vorgenommene Normierung des Bestellerprinzips

für Wohnungsvermittlungen, das Maklern den Erhalt einer Provision von Mietinteressierten weitgehend verunmöglicht, genügt den verfassungsrechtlichen Anforderungen. Mit der Verfassungsbeschwerde gegen das Mietrechtsnovellierungsgesetz hatten zwei Immobilienmakler die Bedrohung ihrer wirtschaftlichen Existenz und ein Wohnungsmieter die Verletzung seines Rechts auf Vertragsfreiheit gerügt.

MIETERSTUDIE 2016: FAMILIEN LEGEN WERT AUF SICHERHEIT



Ein sicheres Wohnumfeld ist für Familien mit Kindern das wichtigste Argument bei der Suche nach Wohnraum. Nahezu zwei Drittel der Eltern legen darauf besonderen Wert. Auf dem zweiten Platz rangiert die Nähe zu Kindergärten und Schulen. Wenig relevant bei der Wohnungsauswahl ist für Familien dagegen, ob Spielplätze im Innenhof oder in der näheren Umgebung vorhanden sind. Zu diesem Ergebnis kommt eine bevölkerungsrepräsentative Studie der TAG Immobilien AG gemeinsam mit der TU Darmstadt. Dazu wurden 2000 Mieter in Deutschland befragt.

RÜCKGANG DES WOHNUNGSANGEBOTS

Das Angebot an Mietwohnungen ist durch das Gesetz zur

Neuregelung von Maklerprovisionen («Bestellerprinzip») um etwa 40% zurückgegangen, sagt der Immobilienverband IVV. Und zwar sowohl bei Maklern als auch auf den Online-Portalen. Der IVV befragte 6000 Mitgliedern zu ihren Erfahrungen mit dem neuen Gesetz nach einem Jahr. 70% der Befragten geben an, ihr Geschäftsfeld auf den Verkauf konzentriert zu haben.



UNTERNEHMEN

PROCIMMO-FONDS VERKAUFT BÜROLIEGENSCHAFT

Die Procimmo SA hat als Vermögensverwalterin für den «Procimmo Swiss Commercial Fund» (PSCF) Anfang Juli 2016 eine kommerzielle Liegenschaft in Eysins VD veräussert. Die 2010 erstellte Immobilie befindet sich im Business Park von Terre Bonne und wird als Büroliegenschaft genutzt. Der Verkauf dieser Liegenschaft mit vermietbaren Flächen von rund 7700 m² für 57,8 Mio. CHF an die Immobilienfirma Wadimo «B» SA, die zum Anlagefonds UBS (CH) Property Fund – Swiss Commercial «Swissreal» gehört, fand am 1. Juli 2016 statt. Der Procimmo-Fonds PSCF verfügt derzeit über ein Nettofondsvermögen von über 600 Mio. CHF und über ein Gesamtfondsvermögen von ungefähr 900 Mio. CHF.

HELVETICA PROPERTY INVESTORS LANCIERT IMMOBILIENFONDS

Helvetica Property Investors AG teilt mit, dass sie von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht die Bewilligung als Fondsleitungsgesellschaft erhalten hat. In einem nächsten Schritt soll nun ein Immobilienfonds schweizerischen Rechts lanciert werden, der hauptsächlich in kommerziell genutzte Liegenschaften investiert.

PEACH PROPERTY MIT NOVUM HOTELGRUPPE EINIG

Die Peach Property Group hat mit der Novum Hotel Group, Hamburg, einen Pachtvertrag über 20 Jahre für die ehemalige Hoesch-Zentrale in Dortmund abgeschlossen. Ab Frühling 2019 wird die Hotelgruppe dort ein Hotel mit 210 Zimmern unter der Marke Novum Select auf einer Fläche von rund 15 500 m² Bruttogeschossfläche betreiben. Insgesamt geht die Peach Property Group bei Vollvermietung von jährlichen Mieteinnahmen von rund 1,5 Mio. EUR aus.

CORESTATE KAUFTE HIGHSTREET-PORTFOLIO



Die Corestate Capital Group hat 31 Einzelhandelsimmobilien in 30 deutschen Mittelstädten erworben. Zu den Städten mit



ABAIMMO

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

ABACUS
business software


 energie-cluster.ch

BAUEN | SANIEREN | ENERGIE | WIRTSCHAFT- LICHKEIT

Tageskurse für Immobilien- und Finanzfachleute

Sanieren / Modernisieren
mit Energieeffizienz und
erneuerbaren Energien
schafft Mehrwerte und
optimiert die Rendite

Mit dem Gebäudeausweis
der Kantone (GEAK) planen
und rechnen

TAGESKURS
Donnerstag,
1. September 2016
in Spreitenbach
09.00–16.45 Uhr

Melden Sie sich jetzt an unter
www.energie-cluster.ch

durchschnittlich 90 000 Einwohnern gehören Duisburg, Limburg, Mönchengladbach und Schwerin. Der Kaufpreis des Portfolios lag bei 115 Mio. EUR. Das Portfolio umfasst eine Gesamtmietfläche von insgesamt 63 400 m². Zu den Ankermietern der Immobilien gehören unter anderen H&M, C&A, Woolworth, New Yorker, Fielmann, dm oder Rossmann. Der Leerstand des Portfolios liegt bei 5%.

EISHOCKEY EXKLUSIV ÜBER KABEL

Die Spiele der Schweizer Eishockey-Ligen und der Nationalmannschaft werden für die kommenden 5 Saisons exklusiv über den neuen TV-Sender MySports übertragen. MySports ist ein Kanal der UPC Schweiz GmbH, die mit der Swiss Ice Hockey Federation einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen hat. Die Spiele werden als Basic- und Pay-TV-Angebote über die Netze von UPC und weitere Mitglieder von Suisse-digital verbreitet. MySports strebt die Verbreitung weiterer Sportevents an. Vermieter und Eishockey-begeisterte Kunden ohne Kabelanschluss dürften das Nachsehen haben.

KAPITALERHÖHUNG DEUTLICH ÜBER- ZEICHNET

Die Procimmo SA hat am Kapitalmarkt erfolgreich rund 60 Millionen CHF für den Procimmo Swiss Commercial Fund II aufgenommen. Die Emission sei wie bei der ersten Kapitalerhöhung deutlich überzeichnet gewesen, teilt die Gesellschaft mit. Die aufgenommenen Mittel entsprechen über 546 000 neuen Fondsanteilen. Die Kapi-

taltransaktion wurde mit der Zuteilung und Liberierung der Fondsanteile am 7. Juli 2016 abgeschlossen. Gesamthaft sind per 7. Juli 2016 nun über 1,6 Mio. Anteile des Fonds in Umlauf.

RALPH WINTER KAUFT CORESTATE-ANTEILE ZURÜCK

Die Intershop Holding AG, Zürich, hat ihre Beteiligung von rund 28% an der Corestate Capital Holding S.A. rückwirkend per Anfang 2016 an deren Mehrheitsaktionär Ralph Winter zurückverkauft. Das von Intershop im Herbst 2013 eingebrachte Kapital habe dem Unternehmen ein erfolgreiches Wachstum ermöglicht, kommentiert Corestate die Transaktion. Für die geplante weitere Expansion benötige man zusätzliche Mittel. Da Intershop ihr Auslandsengagement zurzeit nicht weiter ausbauen möchte und einer Verwässerung ihres Anteils kritisch gegenüberstehe, hätten sich die Corestate-Hauptaktionäre einvernehmlich auf einen Ausstieg von Intershop geeinigt.

IKEA MIT NEUER HOLDING IM KANTON SCHWYZ

Die Interogo Holding AG, vormals Inter Ikea Holding S.A., hat von Luxemburg in die Schweiz übersiedelt und ist seit Mai 2016 mit Geschäftsleitung und Mitarbeitenden in Pfäffikon SZ ansässig. Die Geschäftstätigkeiten von Interogo Holding AG beinhalten Immobilien- und Finanzinvestitionen, Treasury Management sowie verschiedene gruppenübergreifende Dienstleistungsfunktionen. Hintergrund ist die Anpassung der Struktur der Inter

Ikea Group, mit der die Geschäftstätigkeiten nun in zwei separate Gruppen aufgeteilt sind: eine Gruppe für Ikea-bezogene Geschäftstätigkeiten und eine Gruppe für Investitionen. Die Änderung bezwecke, «die Fokussierung auf die jeweiligen Geschäftstätigkeiten und die Leistungsfähigkeit zu erhöhen», heisst es. Beide Gruppen sind im Besitz der Interogo Foundation. Gemäss Zahlen aus dem Geschäftsjahr 2015 erzielte die Inter Ikea Group Einnahmen in Höhe von 3,7 Mrd. EUR und einen Nettogewinn von 625 Mio. EUR.

Hess Investment Gruppe baut damit ihren Immobilienbestand in Basel weiter aus. Die lange Zeit bis auf eine Wohnung leer stehende Liegenschaft, die im Jahr 1958 erstellt wurde, befindet sich in der historischen Altstadt. Vorgesehen ist, das ehemalige Kaufhaus («Rümelin La Mode»), das über eine Nutzfläche von rund 1500 Quadratmeter verfügt, grundlegend zu modernisieren. Im Erdgeschoss und im ersten Obergeschoss ist eine gewerbliche Nutzung vorgesehen.

MIGROS VERKAUFT MARKT-GALERIE



Die Migros Liegenschaften GmbH hat sich von ihrem letzten Gebäude in Deutschland getrennt. Die «Galerie Am Alten Markt» in der Innenstadt von Lörach wurde jetzt an die Corestate Capital Group veräussert. Die Liegenschaft verfügt über knapp 8000 m² vermietbare Fläche auf drei Ebenen, die zu drei Vierteln für den Einzelhandel und zu einem Viertel für Büros genutzt wird.

PROJEKTE

900 NEUE WOHNUNGEN FÜR STUDENTEN

Am Standort Höngerberg können im September 2016 rund 900 Studenten der ETH

Zürich ein neues Zuhause in unmittelbarer Nähe von Hörsälen und Laboren beziehen. Die Luzerner Pensionskasse und Swiss Life haben im Baurecht zwei Neubauten im Südwesten des Campus errichtet. Das Wohnobjekt «HWW» besteht aus einem sechs- und einem siebengeschossigen Wohnhaus mit 404 Studierendenzimmer und 23 Ateliers, die für eine gewerbliche Nutzung vorgesehen sind. Bei den Studierendenzimmer handelt es sich um Einzelstudios sowie 2er- und 6er-Wohngemeinschaften, wobei jedes Zimmer mit einem eigenen Ba-

dezimmer ausgestattet ist. Das Objekt wird mit dem Label Minergie P-Eco zertifiziert.

ERSTES MOTEL ONE DER SCHWEIZ ERÖFFNET

An der Freien Strasse 68 in Basel hat nach rund 2 Jahren Umbauzeit die Motel One Group ihr erstes Budget Design Hotel in der Schweiz eröffnet. Die Swiss Prime Site AG (SPS) hatte zuvor die frühere Büroliegenschaft für 22 Millionen CHF umfassend umgebaut. «Indem wir einen Teil der Liegenschaft

PUBLICA INVESTIERT IN AUSLÄNDISCHE IMMOBILIEN

Die Pensionskasse Publica will ab 2017 4% der 36,5 Mrd. CHF Assets als Ergänzung zum direkten Immobilienbesitz in der Schweiz in ausländische Immobilien anlegen, wie Portfoliomanager David Engel gegenüber dem Online-Newsdienst IPE mitteilt. Publica hält in der Deutsch- und der Westschweiz rund 70 Liegenschaften mit einer durchschnittlichen Objektgrösse von 35 Mio. CHF und per Ende 2015 einem Immobilienvermögen von 2,5 Mrd. CHF. Die Investitionen im Ausland sollen in offene Immobilienfonds in Nordamerika (50%), Europa (30%) und Asien (20%) erfolgen. Der Immobilienbesitz im Ausland soll in den nächsten vier bis sechs Jahren aufgebaut werden.

HESS INVESTMENT KAUFT IN BASEL

Die Hess Investment Gruppe erwirbt die leerstehende Liegenschaft Rümelinsplatz 1 in Basel, wie CBRE mitteilt. Die

ANZEIGE



EUROPEAN CONSTRUCTION ADVISORY SERVICES
WE ENSURE TRANSPARENCY

<p>BAU - UND IMMOBILIENÖKONOMIE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kostenanalysen während Vorstudien • Wirtschaftlichkeitsstudien • Zielkostendefinition und Baukostencontrolling inkl. Kostenvoranschlag • Lebenszyklusbetrachtung 	<p>EXPERTISEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Value Engineering • Technisches Due Diligence (TDD) • Bauvertragswesen (auch international) • Beratung betr. LEED Zertifizierungen
<p>ECAS BENCHMARKS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kostenmodellierungen / -controlling • Kostenvoranschlag auf Basis von Elementkosten mit Zuweisung der BKP • Baukosten-Diagnostik - Plausibilisierung der Baukosten während allen Phasen 	<p>BAUTREUHAND / MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedarfsplanung und Projektstrategie • Kostenplanung und Qualitätssicherung • Vertragswesen und Präqualifikationen • Baumanagement



David J. Duffy
FRICS



Camill Marciniak
LEED AP BD+C



Derek Hill
MRICS



Lukas Miljon
Architekt FH



Kostenanalyse, WHS Bolligen (Daluz Gonzalez Architekten)
Adresse: Lagerplatz 21, 8400 Winterthur, Switzerland
Telefon: +41 52 203 21 85
Website: www.ecas.ch
Email: info@ecas.ch



Bauherrenvertretung, Villa in Engadin (steigerconcept ag)



Regulated by the Royal Institution of Chartered Surveyors

zu einem Hotel umbauen, haben wir die Variante mit der grössten Herausforderung gewählt, aber auf lange Sicht auch die nachhaltigste. Zudem schaffen wir damit in Basel ein lang erwartetes Angebot an attraktiven Hotelzimmern im Budgetsegment», sagte SPS-CIO Peter Lehmann anlässlich der Hotelöffnung. Nach der Einweihung des Hotels mit 143 Zimmern in der Basler Innenstadt wird voraussichtlich im Sommer 2017 ein weiteres Hotelprojekt von SPS und Motel One Group mit rund 400 Zimmern in der Zürcher Innenstadt folgen. Für beide Objekte sind langjährige Mietverträge abgeschlossen worden.

PERSONEN

GABRIELA THEUS VERLÄSST ZUG ESTATES

Gabriela Theus, CFO der Zug Estates Holding AG, verlässt die Gruppe per Ende März 2017, schreibt das Unternehmen in einer Mitteilung. Theus hat in ihrer früheren Funktion als Fi-

nanzverantwortliche der MZ-Immobilien AG den Börsengang der heutigen Zug Estates Gruppe begleitet. Seit 2012 amtet sie als CFO der Gruppe und hat die Entwicklung des Immobilienunternehmens als Mitglied der Geschäftsleitung wesentlich mitgeprägt. Sie wird Zug Estates auf eigenen Wunsch verlassen, um sich beruflich neu zu orientieren.



PIERRE BROYE IST NEUER DIREKTOR DES BBL

Der Bundesrat hat Pierre Broye, derzeit Direktor der PolyForce SA in Bulle, zum Direktor des Bundesamts für Bauten und Logistik BBL ernannt. Er wird Nachfolger von Gustave E. Marchand, der per Ende November 2016 das Pensionsalter er-

reicht und aus dem Bundesdienst ausscheidet. Pierre Broye wird sein neues Amt am 1. Dezember 2016 antreten.



WINCASA VERSTÄRKT TEAM IN DER ROMANDIE



Der Immobiliendienstleister Wincasa AG verstärkt in der Romandie seine Präsenz im Bereich Vermarktungs- und Verkaufsberatung. Im Genfer Team neu sind Madjid Massih und Vitali Bekker. Madjid Massih war zuletzt Leiter des Immobilienmanagement des Touring Clubs der Schweiz (TCS). Vitali Bekker arbeitete bisher im Bereich Family Offices und Private Equity Investoren. Er ist ausgebildeter Betriebsökonom und war zuletzt als Immobilienmakler und Investmentbanker tätig.



DIM VERSTÄRKT VERWALTUNGSRAT



Die Westschweizer Fondsgesellschaft Fundim SA verstärkt ihren Verwaltungsrat mit einem Experten aus der Schweizer Finanzbranche: Manuel Leuthold, der seit Januar 2016 den Verwaltungsrat von Compenswiss präsidiert, nimmt Einsitz in das Gremium. Leuthold arbeitete während 27 Jahren bei der UBS, wo er verschiedene Funktionen bekleidete, unter anderem als Verantwortlicher Unternehmenskunden und Institutionell in der Schweiz sowie als Mitglied des Exekutivkomitees der Schweizer Division. Zwischen 2012 und 2015 war er für die Edmond de Rothschild-Gruppe tätig.

AMANDA CLACK IST NEUE RICS-PRÄSIDENTIN

Amanda Clack heisst die neue Präsidentin der Royal Institution of Chartered Surveyors RICS, dem internationalen Berufsverband der Immobilienfachleute. Amanda Clack ist als Partner und Head of Infrastructure beim Beratungsunternehmen EY tätig und zuständig für internationale Infrastrukturprojekte in der Privatwirtschaft. Clack möchte sich als Nachfolgerin von Martin Brühl in ihrer einjährigen Amtszeit auf den steigenden weltweiten Infrastrukturbedarf und dessen Einfluss auf Investi-

ANZEIGE



CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

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



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



MACHT IMMO'S MOBIL. 

tionen fokussieren. Zudem stehen für sie weitere aktuelle Themen, wie die Entwicklung sogenannter Smart Cities im Vordergrund.



PRIVERA: CHRISTIAN BAUR IST NEUER NIEDERLASSUNGSLEITER



Seit Anfang August hat Christian Baur (34) die Leitung der Privera-Niederlassung in Baden-Dättwil inne. Der diplomierte Immobilienbewirtschafter und -entwickler ist seit 13 Jahren für Privera tätig und war seit 2012 für die Bewirtschaftung von Geschäftshäusern und Einkaufszentren zuständig.

ERSTMALS EINE FRAU IM HEV-PRÄSIDIUM

Brigitte Häberli, CVP TG, ist zur neuen Vizepräsidentin des Hauseigentümergebietes Schweiz gewählt worden. Mit ihr ist erstmals eine Frau an der Spitze des Verbandes zu finden. Nationalrat Hans Egloff, SVP ZH, leitet für weitere vier Jahre den

HEV Schweiz als Verbandspräsident. Der Ausschuss setzt sich neu aus den Vorstandsmitgliedern Ständerat Joachim Eder, FDP ZG, Alt-Nationalrätin Esther Egger-Wyss, CVP AG, und Andreas Hänggi, HEV Dorneck Thierstein, zusammen.



VERANSTALTUNG

ZERTIFIZIERUNG NACH SNBS 2.0

Am 23. August 2016 lanciert SGS Société Générale de Surveillance SA die Zertifizierung nach dem Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS 2.0). An einer Informationsveranstaltung wird der neue Standard vorgestellt und der Ablauf der Zertifizierung erklärt. Es wird über die Erfahrungen aus den Test-Zertifizierungen berichtet und bereits das erste Zertifikat überreicht. Dienstag, 23. August 2016, 16.30 bis 18.30 Uhr, Hotel Bellevue Palace, Bern. Programm und Anmeldung: www.nnbs.ch.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

PRIVERA
Mehr Wert für Immobilien

Wir machen mehr aus Immobilien.

PRIVERA ist die führende unabhängige Immobiliendienstleisterin der Schweiz.

Bewirtschaftung – Miteigentümergeinschaft – Handel – Center Management – Vermietungsmanagement – Baumanagement

www.privera.ch

ALL-IN

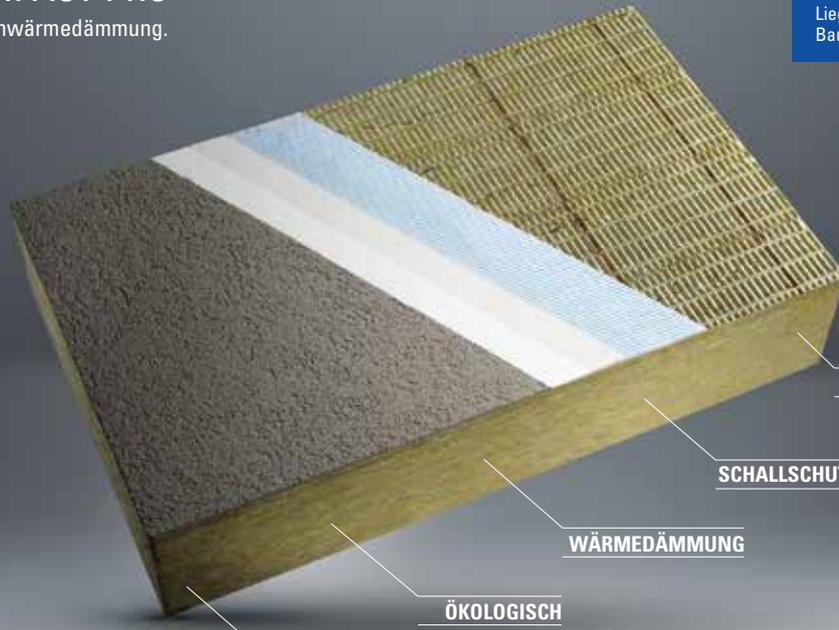
FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.

«ALL-IN» Jetzt mit
BONUS

Für die Flumroc-Dämmplatte
COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und
Bauherrschaften profitieren direkt.



www.flumroc.ch/allin

FORMSTABIL

ÖKOLOGISCH

WÄRMEDÄMMUNG

SCHALLSCHUTZ

BRANDSCHUTZ



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



VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

 **SWISSINTERACTIVE**
the visual company

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

Haftung wegen Schätzerfehler

Das Bundesgericht hat die Beschwerde eines Auftraggebers zwar abgelehnt, aber damit das Urteil der Vorinstanz bestätigt, wonach der Bewerber für eine falsch ausgewiesene Parkierungsmöglichkeit mit 45 000 CHF nebst Zinsen haftet.

IVO CATHOMEN •

BEWERTER HAFTET FÜR UNZUTREFFENDES GUT-ACHTEN. Das oberste Gericht hatte in einem Fall Recht zu sprechen, der auf eine Immobilienbewertung aus dem Jahr 2006 zurückgeht. A hatte die Bewertung eines Kaufobjekts in Auftrag gegeben und das Objekt schliesslich zum Preis von 620 000 CHF gekauft. In der Bewertung war fälschlicherweise eine Parkierungsmöglichkeit auf dem Grundstück ausgewiesen worden, was sich im Nachhinein als falsch herausstellte. A klagte nun gegen den Bewerber auf Schadenersatz in der Höhe eines Minderwertes von 145 000 CHF. «Lausanne» hatte den Fall bereits einmal auf dem Pult (Urteil 4A_49/2012 vom 7. Mai 2012). Damals hob das Gericht das Urteil der Vorinstanz auf, wonach A nie einen Schadensnachweis erbracht habe. Bezirks-, Ober- und nun Bundesgericht beschäftigten sich im aktuellen Verfahren mit der Frage der Schadensbemessung. Im gesamten Verfahren waren mehrfach Experten und Gutachter beigezogen worden, deren Fachurteil aber die gerichtliche Prüfung in keinem Fall überstanden. Schliesslich stellte das Obergericht eigene Berechnungen an und bezifferte die Ersatzbeschaffung eines Parkplatzes in der Umgebung mit 10 000 bis 15 000 CHF und die Komforteinbusse mit 32 500 CHF. Daraus leitete die Vorinstanz eine Wertminderung von 45 000 CHF ab. Die Richter in Lausanne stützten diese Berechnung und wiesen die Beschwerde von A ab. Der Schätzungsexperte muss A somit 45 000 CHF nebst 5% Zins seit dem 11. Juli 2006 entrichten.

Urteil 4A_612/2015 vom 9. Mai 2016

NUTZUNGSÜBERTRAGUNG ZWISCHEN VERSCHIEDENEN ZONEN. Das Bundesgericht hatte ein Urteil zur Beschwerde von Nachbarn eines Bauherrn gegen den Entscheid des Verwaltungsgerichts des Kantons Thurgau zu fällen. Es ging darum, dass der Bauherr um die Bewilligung für ein Projekt in der Gemeinde Märstetten ersuchte, das eine Nutzungsübertragung innerhalb der fraglichen Parzelle, aber zwischen zwei verschiedenen Zonen vorsah. So sollte die Nutzung von dem in der Dorfzone liegenden Parzellenteil auf jenen in der Wohnzone W2 übertragen werden. Das Verwaltungsgericht, das den Fall

aufgrund des Gesuchsdatums nach altem Baurecht beurteilte, kam zum Schluss, dass eine Nutzungsübertragung nach alter Planungs- und Bauverordnung bejaht werden könne. Die sinngemässe Anwendung der Nutzungsübertragung zwischen verschiedenen Parzellen auf die Übertragung innerhalb einer Parzelle wurde nun durch das Bundesgericht gestützt. Allerdings stellte das oberste Gericht klar, dass eine solche Übertragung an Voraussetzungen geknüpft ist und dass die generelle Zulässigkeit der Nutzungsübertragung von einer bestimmten Zone auf eine andere mit abweichenden Nutzungsvorschriften zu verneinen sei.

Eine Nutzungsübertragung über Zonengrenzen hinweg hätte nach Meinung des Bundesgericht grundsätzlich zur Folge, dass entlang der Zonengrenze Nutzungen hin und her verschoben und so die Zonenbestimmungen umgangen werden könnten. Das Gericht sieht jedoch Ausnahmen vor, sofern sie sich auf ausdrückliche Gesetzesvorschriften stützen, wie im vorliegenden Fall auf die massgebliche alte Planungs- und Bauverordnung. Diese erwähnt explizit, dass eine Nutzungsübertragung zwischen Parzellen unterschiedlicher Zonen möglich sei, sofern sie in enger örtlicher Beziehung stehen, die Übertragung im Grundbuch angemerkert sei und kein öffentliches Interesse verletzt werde.

Urteil 1C_30/2016 vom 21. Juni 2016

MILLIONENSCHADEN AUS WERKVERTRAG. Wer im Rahmen eines Werkvertrags ein mangelhaftes Werk erstellt, hat innerhalb einer Gewährleistungsfrist einen allfälligen Mangel zu beheben. Das oberste Gericht hatte sich mit einem entsprechenden Fall auseinanderzusetzen, in dem es um den Mangel an fugenlosen Bodenbelägen auf über 16 000 Quadratmetern in zwei Gebäuden, bestehend aus rund 240 Zimmern sowie Gängen und Treppen ging. Das Unternehmen A hatte offensichtlich eine zu dünne Beschichtung angebracht, worauf an zahlreichen Stellen Risse auftraten. Es entspann sich ein langes Hin und Her, da der Boden entfernt, nochmals neu verlegt und damit mit einem erheblichen Aufwand gerechnet werden musste. Der Bauherr vergab schliesslich den Auftrag für den Boden an eine dritte Firma



Bewerber haftet für nicht existierende Parkierungsmöglichkeit (Foto: kaz68/photocase.de).

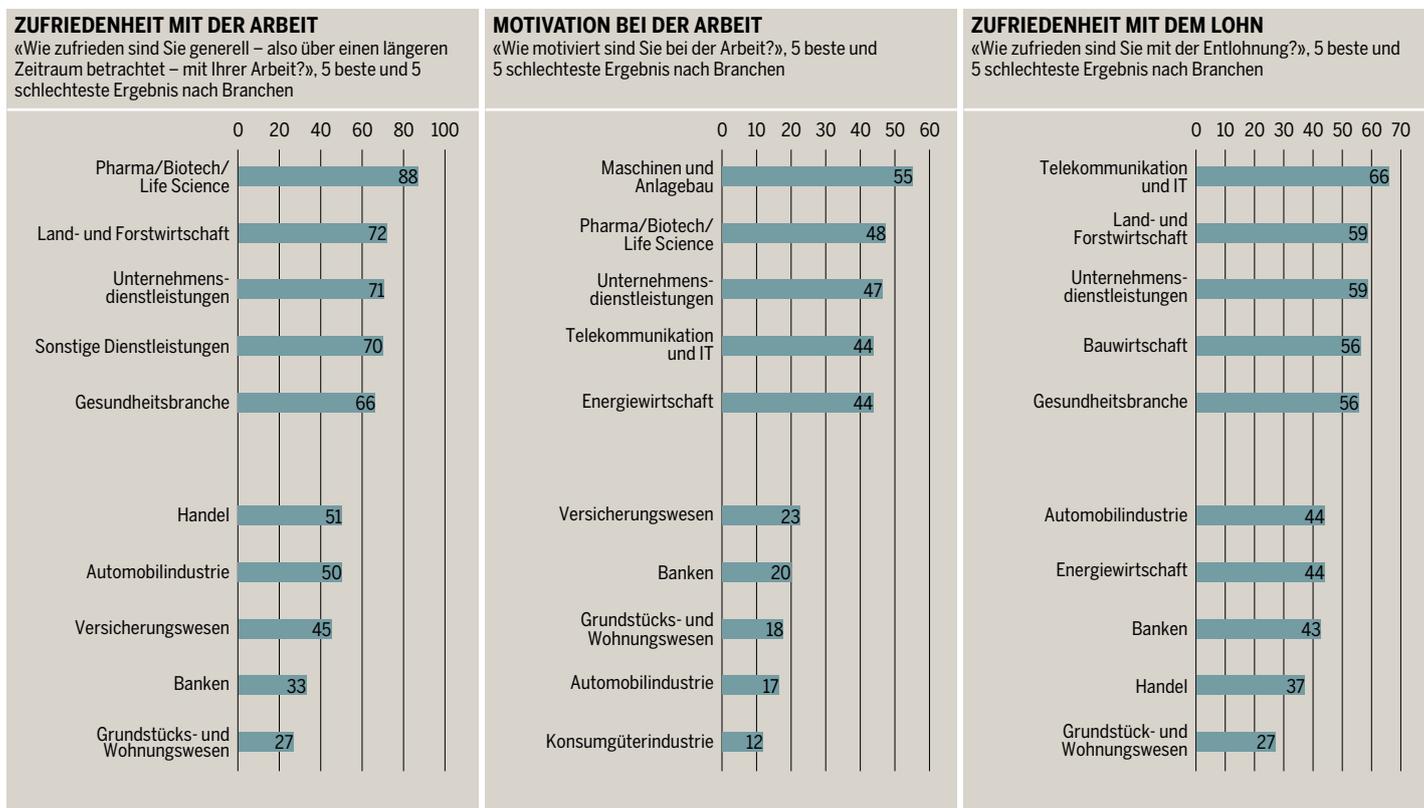
und forderte schliesslich vor Gericht vom Unternehmen A insgesamt 1 Mio. CHF.

Nach Art. 169 Abs. 1 der hier massgebenden SIA-Norm 118 hat der Bauherr zunächst einzig das Recht, vom Unternehmer die Beseitigung des Mangels innerhalb einer angemessenen Frist zu verlangen. Soweit der Unternehmer Mängel innerhalb der Frist nicht behebt, ist der Bauherr berechtigt, nach seiner Wahl entweder weiterhin auf der Verbesserung zu beharren, Ausführung selbst oder durch Dritte auf Kosten des Unternehmers vornehmen zu lassen, einen dem Minderwert des Werkes entsprechenden Abzug von der Vergütung zu machen oder vom Vertrag zurückzutreten. Weigert sich der Unternehmer ausdrücklich, eine Verbesserung vorzunehmen, so stehen dem Bauherrn nach Art. 169 Abs. 2 SIA-Norm 118 die in Abs. 1 vorgesehenen Mängelrechte schon vor Ablauf der Verbesserungsfrist zu. Die Vorinstanz kam zum Schluss, A habe sich ausdrücklich geweigert, eine Nachbesserung vorzunehmen, weshalb die Beschwerdegegnerin gestützt auf die SIA-Norm 118 zur Ersatzvornahme berechtigt gewesen sei. ●

Urteil 4A_151/2016 vom 21. Juni 2016

Motivationsmanko in der Immobilie

Die Motivation sowie die Zufriedenheit mit Arbeit und Lohn sind in kaum einer Branche so tief wie in der Immobilienwirtschaft. Das zeigt eine Umfrage des Beratungsunternehmens EY. Vor allem Junge und mittlere Einkommen leiden unter Motivationsabsenz.



Banken und das Grundstücks- und Wohnungswesen (Immobilienwirtschaft) tauchen in den drei Beurteilungskriterien Zufriedenheit, Motivation, Lohnzufriedenheit am Ende der Rangliste auf (Quelle: EY Schweiz).

IVO CATHOMEN

JUNGE IM MOTIVATIONSTIEF. Junge Beschäftigte zwischen 21 bis 30 Jahren sind offenbar schwieriger zu motivieren als ältere: Nur 38% bezeichnen sich als generell zufrieden mit ihrer Arbeit. Bei der Generation «60 plus» sind es 81%. Junge benötigen darum mehr und andere Führung zur Motivation als die älteren Generationen, schliessen die Studienautoren des Beratungsunternehmens EY daraus. Frauen sind überdies deutlich zufriedener als ihre männlichen Kollegen. 38% der weiblichen Beschäftigten sind zudem bei der Arbeit motivierter. Bei den Männern liegt der Anteil bei 34%.

Gemäss EY ist die sehr niedrige Motivation der jüngeren Arbeitnehmer ein Alarmsignal. Unternehmen sollten sich auf die veränderten Bedürfnisse und Ansprüche der jungen Generation einstellen und die Arbeitswelt der Zukunft für die nachfolgenden Generationen gestalten. Das bedeutet: Mehr Flexibilität – sowohl zeitlich als auch örtlich – stärkeres

Eingehen auf individuelle Lebensentwürfe und weniger starre Strukturen. Gefragt sind Führungskräfte, die sich auch als Mentor verstehen. Gleichzeitig gelte es, die hohe Motivation der älteren

te Motivation. 56% fühlen sich dadurch besonders stark angespornt. Unter den Top-3-Motivationen steht an zweiter Stelle eine spannende Tätigkeit, die für 55% am wichtigsten ist. Als drittwich-

„In einigen Branchen herrscht starker Wettbewerb und grosser Anpassungsdruck. Das könnte eine Erklärung für geringe Zufriedenheit sein.»

BARBARA AESCHLIMANN, PERSONALCHEFIN EY SCHWEIZ

Belegschaft zu nutzen. Auch im Hinblick auf Frauen sieht EY Möglichkeiten. Es ist Aufgabe der Unternehmen, das Engagement der weiblichen Mitarbeiter mit besseren Aufstiegschancen zu belohnen.

GUTES VERHÄLTNISS ZU KOLLEGEN. Ein gutes Verhältnis zu den Kollegen ist für die Arbeitnehmer in der Schweiz die wichtigs-

te Motivation gelten mit 35% günstige Arbeitszeiten. Erst an vierter Stelle folgt ein hohes Salär, das für weniger als ein Drittel der Befragten eine wichtige Motivation bei der Arbeit darstellt.

Am meisten Freude bei der Arbeit haben offenbar Beschäftigte in Verbänden. Von ihnen gaben 76% an, zufrieden mit ihrer Arbeit zu sein. Die Zufriedenheit

ist damit höher als im öffentlichen Sektor (64%) und deutlich höher als in der Privatwirtschaft (59%). Auch der Anteil der Hochmotivierten ist bei den Verbänden mit 42% deutlich höher als in den anderen Bereichen.

Bis zu einem gewissen Grad scheint es so, als ob Geld doch glücklich macht: Mehr als die Hälfte der Beschäftigten (52%), die mehr als 150 000 CHF brutto im Jahr verdienen, sind nach eigenen Angaben hoch motiviert. Mit 51% Hochmotivierten folgt die Lohnklasse von 100 000 bis 150 000 CHF brutto. Demgegenüber deutlich fällt die Motivation bei den Lohnklassen 61 000 bis 80 000 CHF sowie 41 000 bis 60 000 CHF (33% bzw. 32%) deutlich ab. Interessanterweise steigt danach die Zufriedenheit wieder: Geringverdiener mit einem

Jahreseinkommen von unter 20 000 CHF sind zu 64% mit ihrer Arbeit zufrieden. Bei den mittleren Lohnklassen ist die Unzufriedenheit am grössten, hier besteht das grösste Verbesserungspotenzial.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT IM KELLER. Unter den Branchen liegt «Pharma/Biotech/Life Sciences» in punkto Zufriedenheit der Arbeitnehmer ganz vorn. 88% der Befragten aus diesem Sektor sagen, dass sie mit ihrer Arbeit uneingeschränkt zufrieden seien. Den Spitzenplatz nimmt bei der Zufriedenheit mit der Entlohnung «Telekommunikation und IT» ein (66%) und bei der Motivation der Maschinen- und Anlagenbau (55%).

Anders ist das Bild in der Immobilienwirtschaft. Nur gerade 27% der Beschäftigten in der Immobilienbranche

sind mit ihrer Arbeit zufrieden. Das ist der letzte Platz. Vergleichbar sieht es bei der Motivation aus: Hier ist die Immobilienwirtschaft mit 18% knapp vor der Autobranche und der Konsumgüterindustrie mit 17 bzw. 12% auf dem drittletzten Platz. Hinsichtlich Lohnzufriedenheit ist der Immobiliensektor wiederum deutlich abgeschlagen auf dem letzten Platz (27% «zufrieden»). «In einigen Branchen herrscht starker Wettbewerb und grosser Anpassungsdruck. Der damit verbundene Stress könnte eine Erklärung für die geringe Zufriedenheit der Mitarbeiter sein, sagt EY generell zu den Ergebnissen. ●

Quelle: «EY Jobstudie 2016», für die im Frühjahr 2016 insgesamt 1000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in der Schweiz befragt wurden.

ANZEIGE

SIBIRGroup



SIBIR

Cooler Ästhetik

Perfekt für die schicke Stadtwohnung, für die extravagante Loft oder für die Landhaus-Küche. Oldtimer-Kühlschrank in bis zu 10 trendigen Farben – Bedienkomfort und hervorragende Öko-Werte inklusive. Einfach perfekt.

Beherrschen Sie die ganze Immobilien-Klaviatur.

MAS Real Estate Management

Dieses Masterstudium deckt alle relevanten Fragen rund um Immobilien ab.

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.
fh-hwz.ch/masrem

HWZ

Die Hochschule für Wirtschaft
in Zürich



**SCHADEN-
GEWITTER**

schuetzen-sie-ihr-haus.ch

Eigene Talente gezielt fördern

Die Livit AG bildet ihre Mitarbeiter seit 2007 in der firmeneigenen gleichnamigen Akademie weiter. 2015 zählte diese bei total 450 Mitarbeitern insgesamt 1200 Kursbesuche. In diesem Jahr lanciert das Unternehmen ein «Executive Talent Programm».



IVO CATHOMEN •

FIRMENEIGENE AKADEMIE. Der Fachkräftemangel macht auch vor der Immobilienbranche nicht Halt. Angesichts des rasanten Wachstums der professionellen Immobilienwirtschaft kämpfen immer mehr Marktteilnehmer um die besten Talente. Grosses Potenzial schlummert in der von kleinen Unternehmen dominierten Immobilienwirtschaft bei den eigenen Mitarbeitern. In diesen kleinen Unternehmen sind talentierte Mitarbeiter vielfach gezwungen, sich über die Firmengrenzen hinaus, also durch Stellenwechsel, zu entwickeln. Mittlere und grössere können demgegenüber Laufbahnperspektiven anbieten und entdecken die firmeninterne Weiterbildung als wichtiges Instrument der Mitarbeiterbindung und -entwicklung. Trotz grossem Angebot in der formalen und non-formalen Bildungslandschaft setzen die grossen Player der Schweizer Immobilienwirtschaft wie Wincasa und Livit auf eigene Bildungsprogramme. «Wir sehen in der Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter eine strategische Bedeutung für unsere Positionierung am Markt», sagt Beatrice Lifart, Leiterin Personalmanagement bei Livit. «Unser Sektor hat Nachholbedarf in der Qualifizierung der Mitarbeiter. Die Berufsbilder der Immobilienwirtschaft müssen vielfältige Kompetenzen abbilden und sind darum

verständlicher Weise sehr breit. Gleichzeitig ist ein Trend zur Spezialisierung besonders bei den grossen Dienstleistern unübersehbar», sagt sie weiter. «Darum greifen wir ganz gezielt Themen in unserer Livit Akademie auf und vertiefen die Fachkenntnis.»



„Bei der Gestaltung der Weiterbildung gehen wir von einer weiter fortschreitenden Technologisierung und Digitalisierung sowie von einer steigenden Spezialisierung aus.“

BEATRICE LIFART, LIVIT AG

EXKLUSIVER KREIS. Livit hat bereits 2007 die gleichnamige Akademie aus der Taufe gehoben und seither kontinuierlich ausgebaut. Heute bilden interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten eine weitläufige Bildungslandschaft. «Bei der Planung gehen wir von einer weiter fortschreitenden Technologisierung und Digitalisierung einerseits und einer zunehmenden Spezialisierung andererseits aus», sagt Beatrice Lifart.

Jüngste Initiative des Unternehmens ist das «Executive Talent Programm», mit dem das Unternehmen Management-

kompetenz, Unternehmertum, Projektmanagement und Sozialkompetenz der grössten Talente in den eigenen Reihen fördern will. «Das Programm verstehen wir als spezifische Ergänzung zur Laufbahnplanung», sagt Lifart. Allerdings ist der Kreis sehr exklusiv. Für den Programmauftakt wurden aus den Hierarchiestufen der Teamleiter und Senior Fachpersonen insgesamt 13 Personen ausgewählt. «Kriterien waren nicht nur Potenzial und Leistungskriterien, sondern ein 360-Grad-Feedback von Kunden und Arbeitskollegen.» So wurden in den vergangenen Monaten aus den neun Niederlassungen sieben Männer und sechs Frauen identifiziert, die ihr Programm bereits im Juni erfolgreich gestartet haben.

POSITIVE EFFEKTE. Mit der Akademie und besonders mit dem Talentprogramm verfolgt das Unternehmen das Ziel, Kaderleute im Unternehmen zu halten, junge Talente bewusst zu stärken und Führungspersönlichkeiten mit Unternehmerteil zu fördern. «Es ist ein Signal an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dass wir Karrierechancen bieten und die fachliche wie auch persönliche Entwicklung unterstützen», sagt die Personalverantwortliche. Weiterbildung und unternehmenswei-

te Standards erhöht die Durchlässigkeit über Abteilungsgrenzen hinweg und glättet Brüche durch Personalwechsel.» Sie sieht durchaus positive Effekte auf dem Arbeitsmarkt. Einerseits hat die Ausbildung Anziehungskraft, andererseits kommen zahlreiche ehemalige Mitarbeiter auch wieder zum Unternehmen zurück.

Bilanz über das Talentprogramm wird man erst in rund zwei Jahren nach Abschluss der ersten Durchführung ziehen können. «Aber bereits der Auswahlprozess hat durchaus positive Effekte ausgelöst.»

Höhere Ausnützung, höhere Rendite

Verdichtung ist das Reizwort der Stunde. Mit einem Dachausbau oder einer Aufstockung würde eine Verdichtung nach oben nicht nur das Raumangebot und die Ausnützung, sondern auch die Rendite von Immobilien steigern.



Die Nachfrage nach Dachwohnungen mit entsprechenden Raumhöhen und stimmigem Ambiente nimmt zu (Bild: Velux).

GERALD BRANDSTÄTTER* ●
SANIERUNGSKOSTEN ÜBER MIETEINNAHMEN DECKEN. Ungenutzter Dachraum bietet eine gute Möglichkeit, die allseits geforderte Verdichtung der Flächen- und Energieeffizienz eines Gebäudes zu steigern. Der Ausbau oder das Aufstocken von Dächern würde brachliegende Nutzflächen innerhalb bestehender Liegenschaften effizienter nutzen und mit wenig Mitteln attraktiven Arbeits- oder Wohnraum schaffen. Für den Gebäudeeigentümer wird dadurch vermietbare Fläche in einer vorhandenen Immobilie wirtschaftlich erstellt. Die nutzbare Fläche kann dadurch schnell erweitert werden, natürlich mit einer entsprechenden Renditesteigerung.

Der Erhalt von preisgünstigem Wohnraum mit guter Vermietbarkeit ist nur der offensichtlichste Vorteil; nicht zu vergessen ist, dass die Sanierung der Dachhaut auch eine massive Reduktion des Energiebedarfs zur Folge hat. Die Senkung der Heizkosten, die Steigerung des Wohnkomforts für alle Mietparteien sowie die Deckung der Sanierungskosten über die Mieteinnahmen der neuen Dachwohnung sind weitere Beweggründe für einen Aus-

bau oder das Aufstocken von ungenutztem Dachraum.

MEHR LICHT, MEHR WERT. Wird das Dachgeschoss ausgebaut, beeinflussen drei Punkte den Energiehaushalt positiv: Das Verhältnis zwischen Wohn- und Gebäudeoberfläche, die Dämmung des unisolierten Dachs und die aktive Nutzung der Sonnenergie. Durch den Ausbau von Estrichräumen steigt die Wohnfläche eines Gebäudes, ohne dass die Fläche der Aussenhülle zunimmt. Das wirkt sich positiv auf den Energieverbrauch pro Quadratmeter im ganzen Haus aus. Vor dem Ausbau sollten die baulichen Gegebenheiten durch einen Spezialisten geprüft werden. Da ein Dachausbau genehmigungspflichtig ist, muss auch das örtliche Bauamt das Vorhaben prüfen. Die richtige Planung spielt beim Ausbau eines Daches eine wichtige Rolle; Statik, Konstruktion und Ausbau müssen stimmen.

Das Vorgehen bei der Umnutzung bestehender Estrichräume ist einfach und bewährt: In der Regel wird das vorhandene Dach bis auf die Sparren zurückgebaut, ein neues Ziegeldach samt Unterdach darauf montiert und der Raum zwischen den

Sparren isoliert. Moderne Dämmstoffe ermöglichen das ganze Jahr über ein komfortables Klima, indem sie im Sommer vor Hitze und im Winter vor Kälte schützen. Damit die Abdichtungsebene funktioniert und das Gebäude auch vor Feuchteschäden geschützt bleibt, müssen alle hierfür verwendeten Werkstoffe bestens aufeinander abgestimmt sein. Ob Büro, Wohnräume oder Badezimmer – sämtliche Raumkonzepte lassen sich mit der richtigen Planung im Dachgeschoss verwirklichen. Um eine angenehme Raumhöhe zu erhalten, sollte die Dachneigung nicht kleiner als 35 Grad sein. Für einen Wohn- oder Arbeitsraum muss die mittlere Raumhöhe mindestens 2,30 m betragen. Tageslicht in den Dachraum zu bringen ist die wichtigste Voraussetzung für die Attraktivität und Vermietbarkeit. Deshalb stellen Dachflächenfenster die einfachste und preisgünstigste Variante einer Tagesbelichtung dar. Mit der neusten Dachfenstergeneration kann von einer ausgezeichneten Energiebilanz profitiert werden. Die grössere Glasfläche bringt nicht nur mehr Tageslicht in den Dachraum; die solaren Gewinne sorgen in der Heizperiode für eine höhere Energieeffizienz und

Ihr **Portfolio** in guten Händen. Wir schaffen Mehrwert durch ganzheitliches Denken.

Markstein bietet für private wie auch institutionelle Investoren umfassende Portfoliodienstleistungen an – von der Analyse über die Strategieentwicklung bis hin zum Controlling. Um optimale Renditen zu erzielen, analysieren wir die Chancen und Risiken und erarbeiten eine auf den Kunden zugeschnittene Anlagestrategie. Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Erfahrung, unserem persönlichen Netzwerk und wertvollen Synergien.

www.markstein.ch



Der Ausbau oder das Aufstocken von Dächern nutzt brachliegende Flächen innerhalb bestehender Liegenschaften. Mit wenig Aufwand kann attraktiver Arbeits- oder Wohnraum geschaffen werden (Bild: Reuter Raeber Architekten, Basel).

helfen Heizkosten zu sparen. Bei gewissen Herstellern besteht sogar die Möglichkeit, beim Dachfenster einen separaten unteren Teil zu einem Minibalkon auszuklappen.

RIESIGES POTENZIAL. Beim Ersetzen alter Dachfenster oder dem Einbau von Dachfenstern in einen neu ausgebauten Dachraum gilt es, zwei Faustregeln zu beachten: Alle Fensterbreiten sollten zusammen genommen 55% der Breite des Wohnraums betragen. Weiter ist die Fensterlänge von der Neigung des Daches abhängig: Je niedriger die Dachneigung, desto länger sollte das Fenster sein. Damit genügend Tageslicht in den Dachraum fällt, kommt es ausserdem auf die richtige Position des Dachfensters an. Dabei sollte die Oberkante des Fensters mindestens zwei Meter über dem Boden liegen.

Estrichausbauten tragen dazu bei, bestehenden Raum besser zu nutzen. Urbane Nachverdichtung ist Stadtplanern, Investoren und Architekten gleichermaßen ein Anliegen. Den Stadtplanern, weil vorhandene Infrastruktur besser genutzt wird und kein Stückchen Grün geopfert werden muss, um Platz für neuen Wohn-

raum zu schaffen. Den Investoren, weil die Beliebtheit des Baugrunds auf höchster Ebene immer noch steigt. Und schliesslich Architekten und Statiker, die hier ein reiches Betätigungsfeld finden.

Das Investment in einen Estrichbau hat neben der Rendite einen besonderen Reiz: Die Anzahl der Objekte ist begrenzt. Die Nachfrage nach Dachwohnungen mit entsprechenden Raumhöhen und stimmigem Ambiente nimmt stark zu. Über 1,1 Mio. Objekte des Gesamthäuserbestandes der Schweiz wurden zwischen 1960 und 1980 erstellt. Ein enormes Potenzial, um neben einer energetischen Sanierung auch gleich das Dach auszubauen oder aufzustocken. Sanierung, Umbau oder Neubau – eine langfristige Strategie steigert die Energieeffizienz und den Wert einer Liegenschaft. Und damit auch die Rendite. ●



***GERALD BRANDSTÄTTER**

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



Günstiger Strom vom Dach

Photovoltaik-Module (PV) sind in den letzten Jahren effizienter geworden. Eine Zeit lang war die erneuerbare Energie vor allem bei Idealisten en vogue. Heute rechnet sich die Technik, etwa bei Gewerbe- und Industriebauten. Auch ältere Liegenschaften lassen sich gut nachrüsten.



Die Fassade des Verwaltungsgebäudes von Flumroc ist an drei Seiten mit PV-Paneele verkleidet – ausgezeichnet mit dem Norman Foster Solar Award 2014 (Bild: Flumroc).

JÜRIG ZULLIGER* •
GEBÄUDEBESTAND UMRÜSTEN. Der britische Architekt Norman Foster hat über «green cities» und Solararchitektur gesagt: «This is not about fashion, this is about survival». Dank des technischen Fortschritts macht der Einsatz der erneuerbaren Energie heute auch wirtschaftlich Sinn. Bei grösseren Anlagen kommt die Kilowattstunde auf etwa 12 bis 13 Rappen zu stehen – also ausgesprochen günstig. Abgesehen von Grosskunden in der Industrie liegen die Einstandspreise für Strom aus dem Netz in der Regel höher. Viele Experten gehen davon aus, dass die Herstellungskosten von PV-Modulen künftig weiter fallen werden und zugleich deren Effizienz weiter gesteigert werden kann. Die Technologie hat also Zukunft.

Um das Potenzial zu nutzen, sollte die Solartechnik nicht nur im Neubau,

sondern auch im Altbestand zum Tragen kommen. Experten schätzen zum Beispiel, dass Industriebetriebe ein Viertel ihres Strombedarfs heute selbst decken könnten – durch Eigennutzung von PV-Anlagen auf den eigenen Dächern. Dies

» Bei grösseren Photovoltaikanlagen kommt die Kilowattstunde auf etwa 12 bis 13 Rappen zu stehen.«

ist jedenfalls das Fazit der Studie «Potenzial des Energieverbrauchs von Photovoltaikstrom in der Schweizer Industrie» des Bundesamtes für Energie (BFE). Die Wirtschaftlichkeit hängt von verschiede-

nen Faktoren ab (Exposition des Dachs, Grösse der Anlage, lokaler Stromtarif für normalen Netzstrom etc.). Interessant wird es vor allem für Betriebe, die tagsüber Strom zur Kühlung benötigen oder während der normalen Bürozeiten einen relativ hohen Strombedarf ausweisen. Grundsätzlich eignet sich in

VORABKLÄRUNG UND PLANUNG

In der Schweiz eignen sich über 80% der Gebäude für Photovoltaik. Eine Art «Solarkataster» findet sich auf der Webseite www.sonnendach.ch; im Allgemeinen eignen sich alle Dächer, die übers ganze Jahr unbeschattet sind und nicht mehr als 45 Grad von Süden abweichen. Weil die Solarpanels immer effizienter wurden, kommen heute auch Dächer infrage, die nach Osten oder Westen ausgerichtet sind. Das selbe gilt für Module, die in die Fassade eingebaut werden. Bei bestehenden Gebäuden können die Module in ein Schrägdach integriert werden (In-Dach-Lösung), auf die Dachfläche montiert oder auf einem Flachdach aufgeständert werden. Wichtig ist es, dass die PV-Module und eine all-fällige Dachsanierung gut koordiniert werden. Kontakt zu anerkannten Installateuren findet man über die Website www.solarprofis.ch.



Wohn- und Geschäftshaus in Romanshorn – vor der Sanierung (Bilder: Viridén + Partner).

der Schweiz fast jedes Gebäude, um zumindest einen Teil dieser erneuerbaren Energie zu nutzen. Die Fachleute unterscheiden zwei Technologien:

- Solarthermie ist eine bewährte Methode, um damit das Warmwasser fürs Haus zu erzeugen.
- Photovoltaik-Module auf Basis von Silizium wandeln die Strahlung direkt in Strom um.

EINMALVERGÜTUNG FÜR KLEINERE ANLAGEN.

Je nach Projekt und Region können Förderbeiträge einkalkuliert werden. Für die kostendeckende Einspeisevergütung KEV sind die Mittel zwar für den Moment erschöpft. Investitionsbeiträge (Einmalvergütung) gibt es für kleinere Anlagen bis maximal 29,9 kWp. Ein grosser Anreiz besteht heute darin, dass der PV-Strom selbst genutzt werden kann. Ob es sich dabei um ein Privathaus oder einen Gewerbebetrieb handelt, spielt keine Rolle. Je höher der Anteil Eigenverbrauch, umso wirtschaftlicher arbeitet die Anlage. Was an Überschuss anfällt – an heissen Sommertagen oder öfters in den Mittagsstunden – wird ins Stromnetz eingespiesen. Dazu braucht es eine entsprechende Ausrüstung der Anlage (Stromzähler für die verschiedenen Stromanteile) sowie natürlich eine Vereinba-



Als einziger Schweizer Hersteller von Lichtkuppeln garantieren wir hohe Qualität und kurze Lieferfristen.
Gerne beraten wir Dich bei Deinem Projekt: Tel. + 41 61 761 33 44
www.isba.ch



rung und Abnahme der Anlage durch einen lokalen Stromversorger.

«Bei Wohnhäusern kann ohne zusätzliche Steuerung oder technische Massnahmen ein Anteil Eigenverbrauch von 20 oder 30% erreicht werden», sagt Christian Moll vom Branchenverband Swissolar. Besonders interessant könnte diese Einsatzmöglichkeit von Photovoltaik bei gewerblichen Nutzungen sein: Wenn ein Betrieb tagsüber einen gewissen Strombedarf aufweise, sei ohne Weiteres ein Anteil Eigenverbrauch von 50 bis 60% möglich, so Moll weiter.

SANIERUNG FLUMROC-GEBÄUDE. Die Einsatzmöglichkeiten bei bestehenden Gebäuden illustriert die Sanierung des Flumroc-Verwaltungsgebäudes 2014; für die energetische Sanierung zeichnete das

Zürcher Büro Viridén + Partner verantwortlich. Zunächst setzte man sich zum Ziel, den Heizenergieverbrauch durch eine verbesserte Wärmedämmung zu

» Bei Altbauten ist es wichtig, dass die Architekten beim Einsatz von PV-Anlagen eine grosse Gestaltungsfreiheit haben.«

senken. Da es sich um eine hinterlüftete Fassade handelt, eignete sich diese für die Montage von aussen vorgehängten PV-Modulen. Die PV-Paneele wurden auf

Ost-, Süd- und Westseite als Fassadenelemente eingesetzt, sie wechseln sich mit den nach oben heller werdenden Fensterbändern ab. Zusätzlich zu den 57 kWp an der Fassade sind auf dem Dach 71 kWp Photovoltaik installiert (d.h. maximale Leistung von 128 Kilowatt). Die Anlagen liefern 114 000 kWh pro Jahr. Wichtig ist hier der Eigenverbrauch: Der sommerliche Überschuss an Strom aus der PV-Anlage kann in der benachbarten Fabrik genutzt werden. Die Prozessabwärme der Fabrik ihrerseits dient im Winter dazu, das Verwaltungsgebäude zu heizen.

ANZEIGE



KF 500

KUNSTSTOFF- UND KUNSTSTOFF/ALUMINIUM-FENSTER

Innovatives Design verbindet sich mit klarem technologischem Vorsprung – wie der **konkurrenzlosen I-tec Verriegelung**.

- Wärmedämmung U_w bis $0,61 \text{ W/m}^2\text{K}$
- Schalldämmung bis 46 dB
- Einbruch-Sicherheit RC2 im Standard
- I-tec Verriegelung, I-tec Lüftung

Mehr Infos und Ihren Vertriebspartner in Ihrer Region finden Sie auf www.internorm.com

I-tec Lüftung

I-tec Verriegelung



Alles spricht für Internorm



Das Projekt in Romanshorn heute: Dank umfassender Sanierung und fassadenintegrierten PV-Paneeelen ist ein Plusenergiehaus entstanden.

PV-Anlagen werden sich ohne Zweifel durchsetzen, weil der Gestaltung heute kaum noch ästhetische und architektonische Grenzen gesetzt sind. In der Schweiz hat sich ein eigener Forschungszweig etabliert, der sich der «Gebäudeintegration» von Photovoltaik widmet. «Gerade für Altbauten ist es wichtig, dass heute die Architekten beim Einsatz von PV-Anlagen eine grosse Gestaltungsfreiheit haben», betont Christian Moll von Swissolar. Diese beträchtliche Vielfalt bezieht sich auf die Farbgebung (nicht nur schwarze und dunkelblaue Paneele), genauso wie auf die Formen und Grössen. Auch Spezialanfertigungen der Module sind möglich, allerdings zu etwas höheren Preisen als die Standardausführungen. Viele Referenzbeispiele zeigen zudem, dass sich PV-Module in praktische alle Gebäudeteile integrieren lassen – in der Fassade oder in Balkonbrüstungen, oft auch als Sonnen- und Regenschutz (Fenster, Überdachungen). Im Prinzip wird das Gebäude als Ganzes zu einem Kraftwerk, das Sonnenenergie einfängt und der Stromproduktion dient.

Dennoch sollte man die Möglichkeiten und Grenzen mit dem Architekten bzw. Installateur genauer abklären lassen – denn nach wie vor hängt der Wirkungsgrad der Module stark vom Anstellwinkel gegenüber der Sonne und dem Farbton des Panels ab.

PLANUNGSFEHLER VERMEIDEN. Ein häufiger Fehler besteht darin, dass das Gebäude und die bestehende Haustechnik nicht ganzheitlich betrachtet werden. So macht es zum Beispiel wenig Sinn, auf dem Dach die maximal mögliche Fläche für Photovoltaik zu nutzen, wenn erst einmal die Fenster und die Gebäudehülle saniert werden müssen. «Der Faktor Strom ist zwar wichtig, darf aber auch nicht überschätzt werden», sagt Christian Moll von Swissolar. Betrachtet man zum Beispiel rein die CO₂-Bilanz eines Gebäudes und dessen gesamten Energieverbrauch, so geht der Löwenanteil nach wie vor auf das Konto von Heizung und Warmwasser. Wer sein Haus saniert und auf Nachhaltigkeit Wert legt, sollte daher immer auch daran denken, durch

Dämmung von Fassade, neuen Fenstern etc. eine Verbesserung zu erzielen. Auch von der Planung her sind die unterschiedlichen Teile des Hauses wie Dach, Gebäudehülle, Ersatz des Heizsystems etc. ganzheitlich zu betrachten, und die Etappen einer Sanierung müssen aufeinander abgestimmt werden. Im Zug einer ohnehin anstehenden Erneuerung des Dachs ist es sinnvoll, eine dachintegrierte PV-Anlage einzuplanen. Um keine Fehler zu begehen, lohnt sich oft der Beizug von Fachleuten, seien dies Architekten, Energieplaner oder Energieberater der Gemeinde. Viele Städte und Gemeinden bieten sogar kostenlose Energieberatungen an.



***JÜRIG ZULLIGER**

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

«Ästhetik ist die vierte Dimension»

Die Effizienz von Photovoltaikanlagen (PV) ist in den letzten Jahren gestiegen. Deshalb ist es sinnvoll, bestehende Gebäude auf PV umzurüsten. Doch dabei sollte man auch auf die Ästhetik achten, sagt der Zürcher Architekt Karl Viridén.

JÜRIG ZULLIGER •

– Herr Viridén, wie sehen Sie heute die Akzeptanz von Photovoltaik bei Architekten?

– Karl Viridén: Im Kreis der Architekten in der Schweiz gab es eine Zeit lang gewisse Vorurteile gegenüber Photovoltaik. Gewiss muss man die Möglichkeiten beim Neubau und diejenigen beim Altbau noch auseinanderhalten. Bei älteren Gebäuden waren viele Architekten der Meinung, Photovoltaik sei aus ästhetischen Gründen problematisch. Die Technik hat aber weitere Fortschritte gemacht, und es gibt eine grosse Vielfalt an Modulen, die sich gut integrieren lassen.

– Wie schätzen Sie die Sensibilität bei Investoren und Bauherrschaften ein?

– Grundsätzlich hat ein Bauherr heute die Wahl, Photovoltaik auf dem Dach oder auch integriert in der Fassade einzusetzen. Das Interesse seitens der Bauherren ist heute durchaus da. Den meisten ist bewusst, dass einerseits die Investitionskosten gesunken sind und sich andererseits die Bauvorschriften und die Anforderungen an Energieeffizienz verschärfen.

– Inwiefern?

– Bei Altbauten, die noch mit fossilen Heizsystemen ausgestattet sind, muss in Zukunft 10% der bisher verbrauchten Energie durch den Einsatz erneuerbarer Energie oder durch Effizienzmassnahmen kompensiert werden. Ziel ist die Reduktion von CO₂-Emissionen. Im Gebäudebestand ist noch viel zu tun. Photovoltaik und generell erneuerbare Energie werden auch bei bestehenden Gebäuden ohne Zweifel zu einem Thema. Bei Altbauten wird in den meisten Fällen primär die Variante Photovoltaik auf dem Dach geprüft. Der Einsatz fassadenintegrierter Module ist bei bestehenden Gebäuden anspruchsvoller als die Platzierung auf dem Dach.

– Welches ist der richtige Einsatz von fassadenintegrierter Photovoltaik?

– Im Moment eignet sich diese Technologie besonders im Neubau. Bei rund 20% aller neuen Fassadenflächen in der Schweiz handelt es sich um hinterlüftete Konstruktionen. Sie bieten ideale Voraussetzungen für Photovoltaik bzw. als aktive Glasfassade. Die nötigen Investitionen für Paneele und Verkabelung sind dank des erzielten Stromertrags innerhalb von 15 bis 20 Jahren amortisiert. Aus ökonomischer Sicht ist diese Variante sehr vernünftig. Dachlösun-



• BIOGRAPHIE KARL VIRIDÉN

Karl Viridén ist Dipl. Architekt FH, Geschäftsführer und VR-Präsident von Viridén + Partner in Zürich. Sein Architekturbüro wurde für die Sanierung des Verwaltungsgebäudes Flumroc in Flums mit dem Norman Foster Solar Award 2014 ausgezeichnet.

gen oder direkt nach Süden ausgerichtete Photovoltaikanlagen weisen demgegenüber grössere Schwankungen mit Peaks und Dellen auf.

– Ist also der Einsatz von Photovoltaik an Fassaden vorerst noch schwieriger?

– In dem Bereich gibt es grosse Fortschritte. Bei der Sanierung des Flumroc-Verwaltungsgebäudes in Flums haben wir PV-Paneele als Fassadenelemente eingesetzt. Sie wechseln sich mit den Fensterbändern ab und fügen sich ideal in das äussere Erscheinungsbild ein. Solche Gebäude eignen sich gut für erneuerbare Energie, weil sie eine kompakte Form und keine Balkone haben. In der Schweiz gibt es zehntausende solcher Bauten, wo sich fassadenintegrierte PV-Paneele anbringen liessen. Mit einem neuen «BFE-Leuchtturmprojekt» in Zürich sanieren wir derzeit ein Wohnhaus aus dem Baujahr 1982. Hier verwandelt sich die gesamte Fassade in eine aktive Glasfassade, die Photovoltaik-Strom produziert. Übers Jahr gerechnet wird dieses sanierte Haus sogar zu einem Plus-Energie-Haus.

– Vor allem bei älteren Wohnhäusern dürften dachintegrierte Lösungen nicht ganz einfach sein. Was gibt es für Möglichkeiten trotz Erkern, Schornstein, und Dachgauben eine gute Lösung zu finden?

– Wir Architekten pflegen zu sagen, eine gute Gestaltung und Ästhetik ist die vierte Dimension der Nachhaltigkeit. Bei Flachdächern ist meist eine aufgeständer-

te Anlage mit geringem Neigungswinkel sinnvoll. Bei Schrägdächern auf älteren Wohnhäusern lohnt es sich, etwas mehr in eine gute Gestaltung zu investieren. Die einfache Montage der Paneele oberhalb der Dachhaut erscheint ästhetisch nicht immer befriedigend, da möglicherweise noch Ziegel darunter sichtbar sind.

– Was kostet eine PV-Anlage – zum Beispiel für ein kleineres Mehrfamilienhaus?

– Allgemeine Kostenrichtwerte sind immer schwierig. Aber für eine kleinere PV-Anlage auf dem Dach mit etwa 30 m² Fläche würde ich rund 20 000 bis 24 000 CHF budgetieren. Diese Anlage produziert übers Jahr so viel Strom, wie er von vier bis fünf Personen verbraucht wird.

– Verbessert sich die Wirtschaftlichkeit mit der Grösse der Anlage?

– Ja, gewiss. Mit sehr grossen Anlagen lässt sich heute PV-Strom zu Preisen von etwa 12 bis 13 Rappen pro Kilowattstunde selbst erzeugen. Für viele Industrie- und Gewerbebetriebe liegt dieser Preis unter ihren Stromkosten, wenn sie die Energie aus dem Netz beziehen. Photovoltaik ist also heute ausgesprochen wirtschaftlich. Dies umso mehr, je grösser der Anteil Eigenverbrauch ist. Das rechnet sich für Betriebe, die den Strom tagsüber für ihre Fabrikation oder Steuerung von Anlagen nutzen können. Bei Anlagen mittlerer Grösse rechnen wir mit einem Preis von etwa 15 bis 17 Rappen pro Kilowattstunde. ●

Dorf mit Gemeinsinn

Valendas, auf der rechten Seite des Vorderrheins zwischen Bonaduz und Ilanz gelegen, ist ein Dorf mit grosser Vergangenheit. Das Dorfbild prägen mehrere Patrizierhäuser. Heute steht Valendas für Aufbruch und hat ein Ortsbild von nationaler Bedeutung.



Neues Leben ist in Valendas eingekehrt: Dorfplatz anlässlich des Dorffestes zum Jubiläum 10 Jahre Valendas Impuls.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....

DORF AM ABGRUND MIT GROSSER GESCHICHTE. Als ein Dorf am Abgrund, immerhin 810 Meter hoch gelegen, bezeichneten viele Valendas bis vor wenigen Jahren. Nicht etwa im übertragenen Sinn Bezugnehmend auf seine Lage über der tiefen Schlucht, die der Vorderrhein in die Trümmer des prähistorischen Flimser Bergsturzes gegraben hat. Auch Valendas verzeichnete in den letzten 50 Jahren einen grossen Bevölkerungsrückgang. Zählte man 1770 und 1850 noch 550 Einwohner, fast so viel wie der nahe Hauptort Ilanz, so leben heute im Dorf, ohne seine kleinen vier Fraktionen, noch 220 Personen.

Valendas war schon früh besiedelt und wurde urkundlich erstmals im Jahre 765 erwähnt. Mit seiner Burg bildete der Ort im Mittelalter der Kern der Herrschaft Valendas. Valendas lag über Jahrhunderte an internationalen alpenque-

renden Routen. Heirat und Erbschaften brachten dem Bauerndorf Valendas im 16. und 17. Jahrhundert viel Reichtum. Es entstanden stattliche Bürgerhäuser.

„Ich wollte einen Ort schaffen, an dem sich der Gemeinschaftssinn zurückgewinnen lässt.“

GION A. CAMINADA, ARCHITEKT & ETH-PROFESSOR, VRIN

Mit dem Wegfall der Söldnerdienste und der politischen Ämter wandelte sich Valendas zu einem einfachen Bauerndorf. Und danach lag der Ort auch noch abseits der neuen Verkehrsrouten.

EIN STUDENT AUS DEM NACHBARDORF. Ende Dezember 2001 besuchte ein Student aus dem Nachbardorf Sagogn Valendas und machte Fotos von Häusern, die ihm

interessant erschienen. Donat Caduff, als Absolvent des Bündner Lehrerseminars, entschied sich, für seine Patentarbeit eine Studie über das Ortsbild seines Nachbardorfes Valendas zu verfassen. Seine Arbeit erhielt viel Lob und Anerkennung. Daraus entstand ein 60 Seiten umfassendes Buch mit dem Titel «Augenschein in Valendas», das einiges auslöste.

Im Herbst 2003 gründeten Regula Ragetti und Walter Marchion, beides alteingesessene Valendas, die Interessengemeinschaft Valendas, aus der ein Jahr später der Verein Valendas Im-

puls entstand. «Etwas zu verändern, geisterte schon seit einiger Zeit in unseren Köpfen herum. Die hervorragende Studie von Donat Caduff war letztlich der Auslöser für unsere Aktivitäten mit einer Umfrage», sagt Regula Ragetti. Und Mitinitiant Walter Marchion bemerkte schon damals: «Valendas ist gar kein so schlechter Ort, wie manche glauben. Wir haben den festen Glauben an eine gute und nachhaltige Dorfentwicklung.»

Und wie sieht heute, zwölf Jahre später, eine erste Zwischenbilanz aus? So viel vorab: Es hat sich gelohnt. Die Valendas haben viel erreicht und nach dem Motto «Das Dorf hilft sich selbst» etwas geschaffen, das viele andere Bergdörfer motivieren soll. Walter Marchion, Nachfahre eines der alten Valendaser Adels-

geschlechter, erklärt dem Reporter im Freiluftcafé Mäntig die Bemühungen der vergangenen Jahre. «Wir haben schon kurz Aufnahme unserer Aktivitäten mit

» Der Dorfplatz im historischen Dorfkern erhält ein Stück seiner Jahrhunderte alten sozialen Funktion als Ort der Begegnung zurück.«

WALTER MARCHION, PRÄSIDENT VEREIN VALNEDAS IMPULS

einer Umfrage der Bevölkerung auf den Zahn gefühlt. Dank der guten Beteiligung und den Umfrageerkenntnissen

konnten wir eine nachhaltige Dorfentwicklung einleiten.» – Im Sommer 2007 lag eine Machbarkeitsstudie bezüglich Chancen und Möglichkeiten von Val-

lendas vor. Für die Bevölkerung wurden die Resultate der Machbarkeitsstudie in Form einer Ausstellung mit dem Titel: «Erwachen zu neuem Leben» im Stall Engi im Dorzentrum gezeigt. Walter Marchion ergänzt:

«Eigentlich sollte die Ausstellung bloss vom 19. Juli bis zum 30. September 2007 dauern. Wegen des grossen Erfolges und

ANZEIGE

Weiterbildung in Immobilienmanagement Informationsanlass

Dienstag, 13. September 2016, 17 Uhr
 Fachhochschulzentrum St.Gallen

Details und Anmeldung:
www.fhsg.ch/infoanlass



FHO Fachhochschule Ostschweiz



Links: Innenräume des neuen Gasthaus am Brunnen. Festlich gedeckter Speisesaal, der auch als Gemeinde- und Vereinssaal genutzt wird. Rechts: Essraum im neuen Anbau mit Ausblick auf den Garten und Innenhof.

des anhaltenden Interesses vor allem von auswärtigen Besuchern, besteht die Ausstellung bis heute.»

DREI LEUCHTTURMPROJKETE REALISIERT. Zuerst stand der Dorfplatz im Fokus der Dorferneuerung. Dort, wo die Kräfte von Siedlungen zusammenlaufen, markiert ein imposanter Holzbrunnen das soziale und gesellschaftliche Zentrum. Er soll der grösste historische Holzbrunnen Europas sein – und hat ein Fassungsvermögen von mehr als 15 000 Litern Wasser. Eine hölzerne Wassernixe mit Florentinerhut ziert seit 1760 den Brunnenstock. Nördlich des Brunnens steht das bereits erwähnte Engihuus, dessen Kernbau bis auf das Jahr 1517 zurückgeht. Die Gemeinde kaufte 2007 das leer stehende Haus und schenkte es 2008 der Stiftung Valendas Impuls. Mit den Auflagen, dass eine Dorfwirtschaft und ein vielseitig nutzbarer Saal entstehen sollen. Für mehr als 4 Mio. CHF baute Architekt und ETH-Professor Gion Caminada das Haus um und aus. Der kleine, aber feine Treffpunkt für Einheimische und Gäste ist als Dorfbeiz, Gourmetlokal, Kleinhotel mit Brunnensaal auch ein Symbol der Hoffnung. Zur Eröffnung Ende Ju-

ni 2014 kam selbst Bundesrätin Eveline Widmer-Schlumpf.

Das Türralihuus als markanter Eckpfeiler an der oberen, nördlichen Einfahrt zum Dorfplatz hat als stolzes Patrizierhaus ebenfalls eine über 500-jährige Bauge-

» **Valendas ist ein Vorbild in Sachen Aufbruch, Innovation und Selbsterhalt, weit über die Grenzen Graubündens hinaus.**

LUDMILA SEIFERT, BÜNDNER HEIMATSCHUTZ, CHUR

schichte. Die reichhaltige Innenausstattung mit Täferverzierte und bemalte Stuben aus der barocken Bauzeit von 1775, den steinbelegten Treppen und russgeschwärzten, originalen Küchen ist eindrucklich. Erst durch den 2007 erfolgten Besitzerwechsel an die Stiftung «Ferien im Baudenkmal» ging es vorwärts. Die Ilanzer Architekten Capaul & Blumenthal haben das herrschaftliche Patrizierhaus sorgfältig instand gestellt. Es galt, die originale Bausubstanz und den

einzigartigen Charakter des Gebäudes zu erhalten. Die modernen Einbauten in Küchen und Badezimmern sowie eine zeitgemässe Möblierung zeigen, wie gut alt und neu harmonieren und sich ergänzen. Seit Oktober 2014 stehen im

schlossähnlichen Bau zwei stimmungsvolle Ferienwohnungen für vier und sieben Personen bereit.

Erst vor wenigen Wochen, Ende Juni 2016, konnte das dritte Leuchtturmprojekt eingeweiht und bezogen werden. Das alte, 1830 erbaute, Schul-

haus am südlichen Ende des Dorfplatzes ist ein wichtiger Zeuge des frühen Schulhausbaus im Kanton Graubünden. Als Schulhaus diente das Gebäude bis 1960, dann war ein Jahrzehnt lang die Gemeindeganzlei einquartiert, mit der Dorfsennerei im Untergeschoss. Auf Initiative von Martin Pfisterer, einem weiteren engagierten Motor der Valendas aus Bern und Präsidenten der Stiftung Valendas Impuls, kam die fällige Renovation zustande. Das sanierte

alte Schulhaus enthält nun den «faszinationRaum», eine für die Schweiz neuartige Landschaftsinszenierung. Dieser stellt mit seiner plastischen und interaktiven Inszenesetzung die vier auf unterschiedlichen Höhenstufen gelegenen Landschaften und Lebensräume des Saffientales vor.

GUTE ZUKUNFTSAUSSICHTEN. Im Jahresbericht 2015 von Valendas Impuls hielt Präsident Walter Marchion fest, dass sich eines der Vereinsziele, «dem Dorfplatz mit seinem historischen Holzbrunnen seine alte soziale Funktion als Ort der Begegnungen wieder zurück zu geben und die historischen Häuser im Dorfkern wieder mit Leben zu füllen», erfüllt habe.

So viele Personen wie noch nie besuchten 2015 Valendas, kehrten im Gast-

haus ein und diskutierten mit den Einheimischen. Ein grosser Erfolg sind auch die Dorfführungen, organisiert und durchgeführt von Regula Ragetti und Benedikt Bühler.

Und welchen Wunsch hat denn ein ganz zufriedener Präsident von Valendas Impuls? «Dass unsere Aktivitäten die Entwicklung von Valendas positiv und vor allem nachhaltig beeinflussen und dass es hie und da mit unseren Projekten etwas schneller vorwärts geht», sagt Walter Marchion mit einem verschmitzten Lächeln. «Aber als ehemaliger Gemeindevorstand und Realist weiss ich natürlich, dass es ohne das Einbeziehen der Bevölkerung nicht geht. Und das dauert nun mal etwas länger.» Der Verein möchte zudem auch die Schaffung von guten Wohnmöglichkeiten für Fami-

lien vorantreiben und will zu diesem Zweck eine Baugenossenschaft gründen. «Eine Bauparzelle mit 2000 Quadratmetern Fläche ist bereits vorhanden», bemerkt Walter Marchion. ●



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

ANZEIGE

Ein Anschluss für alles: Digital TV, Internet und Festnetztelefonie



Jetzt inklusive
Vollservicepaket für
Ihre Liegenschaft!

Der 3-in-1 Kabelanschluss beinhaltet bereits:

Digital TV

- Digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
- Viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
- Fernsehen, wo immer Sie sind und wann immer Sie wollen – auf dem Fernseher und dank der Horizon Go App auf dem Laptop oder auf dem Smartphone. Zusätzlich gibt es MyPrime Light: eine Auswahl an Kindersendungen, Dokumentationen, Filmklassikern und Serien auf Abruf.



Internet

- Ohne Zusatzkosten im Internet surfen mit 2 Mbit/s.
- Zugang zu superschnellem Internet über das Glasfaserkabelnetz.



Telefonie

- Festnetzanschluss ohne monatliche Grundgebühren inbegriffen (Basic Phone).
- Mit der UPC Phone App überall unterwegs zu Festnetzkosten oder Festnetztarifen telefonieren – sogar im Ausland!

Und das alles ist in jedem Raum mit einer Kabeldose verfügbar.

Weitere Infos unter
0800 66 88 66 oder upc.ch/3in1kabel



Forschung für die Praxis

Das Swiss Real Estate Institute ist eine Stiftung des SVIT Schweiz und der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, das anwendungsorientierte Forschung für die Immobilienbranche betreibt.



Die Podiumsdiskussionen des Swiss Real Estate Institute haben einen festen Platz in der Immobilienagenda.

PETER ILG*

ALS STIFTUNG GEGRÜNDET. Das Swiss Real Estate Institute (SwissREI) schafft mit seiner Forschungstätigkeit zeitgemässe Grundlagen für das erfolgreiche Management von Immobilienunternehmen. Nebst der Forschung konzentriert es sich auf die Bereiche Lehre sowie Dienst- und Beratungsleistungen für die Schweizer Immobilienwirtschaft.

Geleitet wird das Institut, das organisatorisch der HWZ angegliedert ist, von Prof. Peter Ilg. Gegründet wurde es 2008 als Stiftung der HWZ und des SVIT. Der Stiftungsrat ist paritätisch auf zwei Vertretern des SVIT (Marcel Hug und Andreas Dürr) und zwei der HWZ (Prof. Dr. Jacques Bischoff, Rektor der HWZ und Sascha Burkhalter) aufgeteilt.

DIENSTLEISTUNGEN UND BERATUNGEN. Aktuell betreut das SwissREI zwei grössere, längerfristige Dienstleistungsmandate. Dies ist einerseits die Geschäftsführung des Swiss Real Estate Data Pools SRED. Die Banken Credit Suisse, UBS und die Zürcher Kantonalbank haben sich in diesem Non-Profit-Verein zusammengeschlossen, um Daten zu Eigenheimtransaktionen, die sie im Rahmen der Hypothekervergabe erheben, in einen gemeinsamen Daten-Pool einzubringen. Ziel ist, dass mehr Transparenz im Schweizer Eigenheimmarkt erreicht wird. Die Daten können zu Selbstkosten auch von externen Kunden gekauft werden. Zu den Kunden gehören unter an-

derem die Schweizerische Nationalbank, das Bundesamt für Statistik, die Raiffeisenbank sowie Fahrländer und Partner.

Ein zweites grösseres Beratungsmandat des SwissREI bildet die halbjährliche Erstellung des Online Wohnungsindex OWI für den SVIT Schweiz. Dabei werden die Insertionszeiten von Mietwohnungen in den zwölf grössten Städten der Schweiz analysiert. Aufgrund der Veränderung der Insertionszeiten können zum Beispiel Aussagen darüber gemacht werden, ob sich der Mietwohnungsmarkt in einer Stadt ent- oder anspannt.

Aktuell wird zusammen mit der Schätzungsexpertenkammer des SVIT ein hedonisches Modell entwickelt um die Verkaufspreise von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen zu schätzen. Finden sich innerhalb des SVIT genügend Interessenten, wird das Modell zu einer webfähigen Applikation entwickelt und den Mitgliedern des SVIT zu Vorzugskonditionen angeboten.

FORSCHUNGSTÄTIGKEITEN UND PODIUMDISKUSSIONEN. Im Rahmen der Forschungstätigkeit publiziert das Institut gemeinsam mit dem Schulthess Verlag zweimal pro Jahr das Swiss Real Estate Journal. Damit wird der Wissenstransfer von Forschung in die Praxis gefördert: Es werden hervorragende Forschungsarbeiten, oftmals Masterarbeiten aus den Immobilienlehrgängen der HWZ und anderen Hochschulen, in kurzen Artikeln für Praktiker vor-

gestellt. Ebenfalls zweimal jährlich wird ein Podiumsgespräch mit SRF-Moderator Reto Lipp zu aktuellen Themen aus Forschung und Praxis der Immobilienbranche durchgeführt. Das SwissREI führt auch Auftragsforschungsprojekte durch, wie beispielsweise zum Thema Verdichtungspotenziale in Städten oder zu Anreizsystemen für Investoren um mehr Mietwohnungen zu erstellen. Diese Studien werden in Fachjournals und Tageszeitungen publiziert, sowie an Immobilienkongressen vorgestellt. Das Institut ist weiter Gründungsmitglied des Swiss Real Estate Research Congress, der jährlich in Zürich durchgeführt wird.

UNTERSTÜTZUNG DURCH INSTITUTSPARTNER.

Sowohl die Publikation des Journals wie auch der Podiumsanlass sind nicht kostendeckend. Entsprechend ist das Institut auf Sponsorengelder angewiesen. Mit Homegate.ch und Wohnraum.tv hat das Institut zwei treue, langjährige Sponsoren. Im kommenden Jahre sollen noch vermehrt Anstrengungen unternommen werden, um zusätzliche Institutspartner zu gewinnen. Weiter Informationen zum Institut und seinen Tätigkeiten finden Sie unter swissrei.ch.



*PROF. DR. PETER ILG

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

Fachkompetenz allein reicht nicht

Den Studiengang «Master of Real Estate Management» an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich gibt es bereits seit 12 Jahren. Anlass genug für den Studiengangsleiter Claudio Müller, die Berufsbilder in der Immobilienwirtschaft etwas genauer zu betrachten.



CLAUDIO MÜLLER* •

WARUM DER MASTER IN REAL ESTATE MANAGEMENT GESCHAFFEN WURDE. Die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich lancierte 2004 zusammen mit dem SVIT einen Masterlehrgang für die Immobilienwirtschaft. Damit kam sie einem seit längerem formulierten Bedürfnis nach, auch für diese komplexe und vielfältige Branche ein Masterstudium zu entwickeln und anzubieten. Wenige Wirtschaftszweige sind so breit aufgestellt, decken vielfältigste Bedürfnisse ab und sind mit technischen, finanziellen, politischen und gestalterischen Fragen konfrontiert wie die Immobilienwirtschaft. Damit zeichnete sich klar der Auftrag für das Studium ab, das Themenspektrum breit auszulegen. Ein neues Studium aufzubauen war ein umfangreiches und anspruchsvolles Projekt. Den Initiatoren und Entwicklern dieses Masters sind wir noch heute zu Dank verpflichtet.

Bis das Studienkonzept fertig war, musste viel Pionierarbeit geleistet werden. Aber sie hat sich gelohnt. Mittlerweile sind wir bei der zwölften Durchführung angelangt, fast 270 Personen haben das Studium mit Erfolg absolviert.

AKTUELLE UND ZUKÜNFTIGE ANFORDERUNGEN IN DER IMMOBILIENBRANCHE. Es zeigt sich immer deutlicher, dass reines Fachwissen nicht mehr genügt. In mittleren oder höheren Kaderfunktionen, aber auch bei selbständig Erwerbenden sind heute weitergehende Fähigkeiten gefragt. Das Manko wird seitens von Firmenchefs immer wieder beklagt. Für bestimmte Segmente findet man nur mit Mühe Fachleute. Mitarbeiter, die neben dem Fachwissen die Zusammenhänge erkennen, über umfassendes Wissen verfügen und vernetzt denken und handeln können, sind Mangeware.

Die Immobilienbranche umfasst zahlreiche Facetten. Vom Bau und Entwickeln, über den Besitz als Betriebsliegenschaft, dem Betrieb und Unterhalt bis zur Finanzanlage und deren Finanzierung ist die Bandbreite äusserst vielfältig. Hinzu kommt, dass die Immobilien auch immer mit Emotionen verbunden sind. Traditionen, Gestaltung, Form, Farbe und historisches Bewusstsein – kurz, auch weiche Faktoren spielen eine wichtige Rolle. Schliesslich leben, arbeiten und vergnügen wir uns alle in Immobilien. Die damit verbundenen menschlichen Aspekte sind nicht zu unterschätzen. Damit ist in etwa abgesteckt, wie breitgefächert die Anforderungen an die Mitarbeiter in dieser Branche sind.

WOHIN SICH DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT BEWEGT.

Die Branche befindet sich weiterhin in einem Entwicklungs- und Umwandlungsprozess. Ein klar erkennbarer Trend sind verbundene Lösungen entlang der Wertschöpfungskette von Immobilien. Die einzelnen Segmente wachsen immer mehr zusammen und verbinden sich mit weiteren Elementen aus anderen Branchen – und damit ändern sich auch die Berufsbilder. Ein Architekt kann sich heute nicht mehr ausschliesslich auf sein Bauprojekt konzentrieren. Er soll beispielsweise auch vertreten und vermitteln können. Ein Architekt muss auch wissen und verstehen, welche Bedürfnisse sein Vertragspartner hat und welche Überlegungen dieser anstellt. Kurz, er soll sich in die Situation des Bestellers und Investors hineinendenken und einfühlen können. Auch bei Bewirtschaftern erkennt man das gleiche Bild. Fachlich korrekte Arbeit abliefern genügt nicht.

Das Vermitteln zwischen den meist divergierenden Interessen der Beteiligten gewinnt an Bedeutung. Bewirtschafter müssen zunehmend auch betriebswirtschaftliche und zwischenmenschliche Kenntnisse haben, damit sie für ihre Eigentümer zusätzliche Mehrwerte schaffen. Vermehrt sollten Bewirtschafter auch bei der Entwicklung von Immobilien mitwirken, um später zum Beispiel die Unterhaltskosten tief zu halten. Schliesslich genügt es bei einem Real-Estate-Investment-Portfolio-Manager nicht, nur seine Anlageklasse im Detail zu verstehen, er sollte auch einen Überblick über

Immobilienverwaltung (klein-mittelgross) oder einzelne Mandate in der Stadt Zürich/Region ZH zu kaufen gesucht.
Idealfall Nachfolgeregelung.

Kontaktaufnahme: mail-an-immo@gmx.ch

die anderen Anlageopportunitäten haben, damit er Investoren kompetent und umfassend beraten und begleiten kann. Das sind drei von vielen Beispielen, die alle zur gleichen Feststellung führen. Zukünftig sind Fach- und vor allem Führungsleute gefragt, die über umfassende Kenntnisse und Erfahrungen verfügen und vernetzt Denken und Handeln können.

DER MAS REAL ESTATE MANAGEMENT DER HWZ.

Ein Studium darf nie Selbstzweck sein, sondern muss den Anforderungen des Marktes entsprechen und wenn immer möglich, seine Wünsche antizipieren. In den letzten Jahren wurde das Konzept kontinuierlich weiterentwickelt und hat folgende Zielsetzungen:

– **Modern:** Heute aktuelle und zukünftige Themen sind im Bewusstsein des Studierenden verankert.

– **Anwendungsorientiert:** Es wird Wissen und Können vermittelt, welches unmittelbar in die Praxis umgesetzt werden kann.

– **Wertschöpfend:** Das neu erworbene Wissen soll für neue Karrierechancen die Basis bilden.

– **Umfassend und vernetzt:** Zusammenhänge erkennen, vernetztes Denken und Handeln umsetzen, Herausforderungen aus einer anderen Optik sehen, sind ein wesentlicher Schwerpunkt des Studiums.

WAS SICH AM STUDIENANGEBOT ÄNDERN WIRD.

Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass wir mit unserem aktuellen Konzept grossen Erfolg haben. Die Studiengänge sind jeweils sehr früh ausgebucht, das Feedback der Absolventen ist sehr positiv. Trotzdem, fertig ist ein sol-

cher Studiengang nie. Er muss sich laufend weiterentwickeln. Aktuell bauen wir beispielsweise das Thema «Digital Real Estate» in die Lehre ein. Dazu sind wir eine Kooperation mit der EMPA, Projekt «Nest» (siehe www.nest.ch) eingegangen. Unterstützung finden wir bei der Themenerarbeitung auch durch das dem Studiengang angehängte Swiss Real Estate Institute, geleitet von Prof. Dr. Peter Ilg. Zudem werden immer wieder Themen basierend auf aktuellen Ereignissen aufgenommen.

Siehe Interview auf der folgenden Seite.



***CLAUDIO MÜLLER**

Der Autor ist Betriebsökonom HWV und leitet seit 2012 den Studiengang «Master of Real Estate Management» an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

➤ Spürbare Entlastung beim Verwaltungsaufwand

- Keine Administration von Kautionskonten mehr
- Kein lästiges Kopieren der Mietverträge und Ausweise
- Schnelle Online-Abwicklung inklusive Bonitäts-Prüfung



Ein Unternehmen der Aduno Gruppe

Wir bürgen für Sie!

Kostenlose Hotline:

☎ **0800 100 201**

www.adunokautio.ch

«Die Motive sind vielfältig»

Claudio Müller, Studiengangleiter für den Master of Real Estate Management an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, beschreibt die Motivation und Erwartungen der Studenten.

DIETMAR KNOPF

– Welche Feedbacks bekommen Sie von den Absolventen des Studiengangs MAS Real Estate Management?

– Claudio Müller: Die Studierenden sind angehalten, nach jedem Vorlesungsblock eine Beurteilung des Dozenten, der Inhalte und der Relevanz abzugeben. Die sind für mich von äusserster Wichtigkeit und geben mir laufend Hinweise, wo Verbesserungen angezeigt sind. Sie können

» Die Dozenten sind die wichtigste Säule im Studiengang. Drei Fähigkeiten stehen im Vordergrund: Grosses Fachwissen, berufliche Erfahrung und die Fähigkeit, Themen zu vermitteln.«

davon ausgehen, dass die Studierenden ihre Bewertungen sehr offen und klar formulieren. Aber der Grundtenor ist sehr positiv. Immer wieder wird betont, wie interessant die einzelnen Module sind und insbesondere die hohe Fachkompetenz

der Dozierenden. Eine Dauerforderung lautet: Mehr von diesem Thema bzw. mehr Lektionen dazu. Dies lässt sich angesichts der beschränkten Lektionenzahl leider kaum erfüllen.

– Mit welchen Karriereerwartungen absolvieren die Studierenden das Studium?

– Im Assessmentgespräch mit jedem Einzelnen stelle ich diese Frage auch. Die Motive sind dabei sehr unterschiedlich, lassen sich aber in drei Kategorien aufteilen: Die Studierenden sind mit ihrer aktuellen Funktion nicht zufrieden, «haben es gesehen» und möchten sich in der Immobilienbranche weiterentwickeln. Die Arbeitgeber haben im Rahmen einer

persönlichen Entwicklungsplanung für den Kandidaten eine neue Funktion vorgesehen. Als Vorbereitung dazu soll zuerst der MAS Real Estate Management absolviert werden. Immer wieder haben wir Personen als CEO oder in anderen

hohen Kaderfunktionen, die aufgrund ihrer heutigen Position feststellen, dass sie Wissenslücken haben. Diese sollen mit dem Studium geschlossen werden.

– Lohnt sich das Investment aus Zeit und Geld für die Studierenden?

– Diese Frage können die Absolventen des Studiums sicher besser selber beantworten. Wenn man aber die Karriere von Einzelnen verfolgt, kann man diese Frage klar mit ja beantworten. Dabei geht es nicht einmal primär um mehr Lohn. Die interessantere Aufgabe, die grössere Verantwortung und die Gestaltungsmöglichkeiten sind die wichtigeren Motivatoren.

– Nach welchen Kriterien wählen Sie die Dozenten aus?

– Die Dozenten sind die wichtigste Säule im Studiengang. Drei Fähigkeiten stehen dabei im Vordergrund: Hohes und umfassendes Fachwissen, grosse berufliche Erfahrung und die Fähigkeit, Themen zu vermitteln. Das ist mit ein Grund dafür, warum ein Grossteil der Dozierenden bereits graue Haare hat. Mich freut auch immer wieder festzustellen, mit welchem hohen Engagement die Dozierenden ihre Tätigkeit neben der beruflichen Belastung angehen.

SVIT
VERLAG AG

SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

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.

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

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

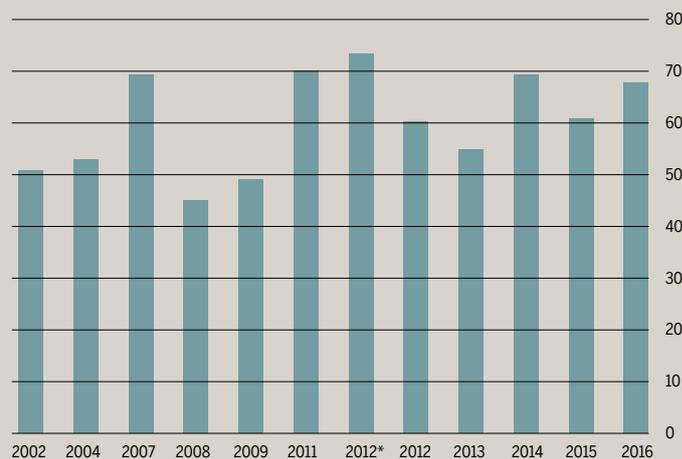
Trafohaus unter Spannung

Auch dieses Jahr fand die Prüfungsfeier der Immobilienbewerter wieder im Badener Trafohaus statt. Obwohl die Aufgaben anspruchsvoll waren, haben 67,5% der Kandidaten die Prüfung bestanden.



ERFOLGSQUOTE DER BERUFSPRÜFUNG IMMOBILIENBEWERTER

Jahre ohne Angaben: keine Prüfung oder keine Daten, *Repetitionsprüfung



* Repetitionsprüfung nach alter PO

Bild links: Klein aber fein – alle erfolgreichen Absolventen der BP Immobilienbewertung 2016.

DANIEL SANDMEIER* •

MEHR FRAUEN AN DER PRÜFUNG. Dieses Jahr wurde die Prüfung wieder in zwei Sprachregionen durchgeführt. 24 Teilnehmer absolvierten die Prüfung in Lausanne und 59 Teilnehmer in Kloten, was somit eine Gesamtteilnehmerzahl von 83 ergibt.

Die Bestehensquote hat sich dieses Jahr auf 67,5% erhöht (Vorjahr 60,3%) und liegt somit über der magischen Grenze von Zweidritteln. Auf Zahlen heruntergebrochen haben damit 56 Personen die Prüfung bestanden (19 davon waren Frauen). Obwohl der Frauenanteil tendenziell zunimmt (über die letzten drei Jahre hat sich die Zahl von 9 auf 19 erhöht), wird das Handwerk der Immobilienbewertung weiterhin von Männern dominiert.

Auch bei einer höheren Erfolgsquote zeigt sich, dass für die Kandidaten das schriftliche Hauptfach Immobilienbewertung weiterhin die grösste Herausforderung darstellt. Dies ist unter anderem der Gewichtung der Note und der Tatsache geschuldet, dass die zur Prüfungszulassung geforderten drei Jahre Berufspraxis eher knapp bemessen sind.

Als würdiger Abschluss einer Weiterbildung darf die Prüfungsfeier bezeichnet werden. Auch dieses Mal hat sich die Prüfungskommission wieder etwas einfallen lassen und die Feier somit im Kongress- und Businesszentrum Trafo Baden

durchgeführt. Beim Trafo Baden handelt es sich um umgebaute Industriehallen in denen ursprünglich Transformatoren und Spannungsumwandler hergestellt wurden. Das Flair der umgebauten Industriehalle steuerte ein spezielles Ambiente zur Feier bei.

„Stillstand bedeutet Rückschritt.“

HANS RUDOLF HECHT

IN ZUKUNFT MEHR MATHE UND WIRTSCHAFT.

Die Begrüßungsrede hielt auch dieses Jahr wieder der Prüfungskommissionspräsident Hans Rudolf Hecht. In seiner Ansprache beglückwünschte er die anwesenden Absolventen zu ihrem Erfolg und erwähnte im gleichen Atemzug, dass die Schweiz eines der wenigen europäischen Länder sei, wo das Handwerk des Bewerter auf der Stufe einer Berufsprüfung erlernt werden könne. In vielen europäischen Ländern sei die Ausbildung zum Bewertungsfachmann nur an einer Universität zu absolvieren. Weiter erwähnte er, dass voraussichtlich in Zukunft die Mathematik sowie wirtschaftswissenschaft-

liche Methoden noch mehr Gewicht im Bewerterhandwerk erhalten würden und somit eine kontinuierliche Weiterbildung ein Muss sei, denn auch bei uns gelte, Stillstand gleich Rückschritt.

Da die Berufsprüfung Immobilienbewertung teilnehmermässig eine kleine Prüfung ist, kamen die Absolventen in den Genuss der persönlichen Übergabe des Notenausweises durch Hans Rudolf Hecht.

EXPERTENTEAM AUS 80 PERSONEN. Auch dieses Jahr wurden die überragenden Leistungen von der Prüfungskommission speziell mit einem gravierten Kugelschreiber sowie mit einem Gutschein honoriert. Folgende Personen wurden ausgezeichnet:

- Karin Schweizer, Gossau SG, Note 5,1
- Guido Zentilin, Bronschhofen SG, Note 5,1
- Armin Huter, Bülach ZH, Note 5,0
- Daniel Studiger, Uster ZH, Note 5,0

Bei einem reichhaltigen Apéro richte konnten die erfolgreichen Absolventen den Erfolg feiern und einen ereignisreichen Tag in gemütlich Runde ausklingen lassen. Von der organisatorischen Seite betrachtet, ist eine Prüfungsfeier sicher der schönste Teil in einem Prüfungsablauf, jedoch auch der kleinste Teil. Weitaus wichtiger sind die Erstellung der Prüfungsaufgaben, die Durchführung der Prüfung sowie die Korrektu-

ANSCHAUUNGSUNTERRICHT FÜR DIE OECD



Hans Rudolf Hecht beglückwünscht die Absolventen zu ihrem Erfolg.



Vertreter aus zahlreichen OECD-Ländern liessen sich Ende April in Bern über das Prüfungswesen der Schweizer Immobilienwirtschaft informieren.

ren der schriftlichen Prüfungen. Für all diese Aufgaben ist ein engagierter Expertenstamm notwendig, der dieses Jahr über 80 Personen zählte.

Im Namen der Prüfungskommission bedankt sich Hans Rudolf Hecht herzlich bei allen Experten. Ebenfalls geht ein Dankeschön an die Mitglieder der Prüfungskommission. Nur dank dem Einsatz jedes Einzelnen konnte die Prüfung auch reibungslos durchgeführt werden.

FACTS AND FIGURES

Die erste Prüfung fand im Jahr 1999 statt (Abschluss: Immobilienschätzerin/ -schätzer mit eidg. Fachausweis).

Im Jahr 2005 erfolgte der Wechsel auf das System des Basiskompetenzkurses in Kombination mit der Vertiefungskompetenz Immobilienbewertung. Die Kandidaten konnten nach Abschluss des Basiskompetenzkurses ohne Berufspraxis an die eidgenössische Berufsprüfung antreten (Abschluss: Immobilienbewerterin/ -bewerter mit eidg. Fachausweis, seither Beibehaltung der Titelbezeichnung).

Im Jahr 2012 traten die überarbeitete Prüfungsordnung und Wegleitung in Kraft. Neu sind zusätzlich als Zulassungsvoraussetzung drei Jahre Berufspraxis vorzuweisen.

Seit 2014 wird die gleiche Prüfung in der gesamten Schweiz durchgeführt, sofern genügend Kandidaten in den anderen Sprachregionen vorhanden sind (Romandie und Tessin).



***DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

Das höhere Berufsbildungssystem der Schweiz im Allgemeinen und der Immobilienwirtschaft im Besonderen war im Frühjahr Anschauungsbeispiel für eine Delegation der OECD. Von Gilberte Schär-Demont*

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) hat im Laufe des Jahres 2015 eine aus sechs Modulen bestehende Studie zur Berufsausbildung lanciert, namentlich zur Ausbildung in der Arbeitsumgebung. Die OECD fragte in deren Verlauf das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) für eine aktive Teilnahme an. Das SBFI wandte sich an die Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW), die bekanntlich alle eidgenössischen Fachprüfungen für den Immobiliensektor organisiert. Entscheidend für die Anfrage war, dass der Immobiliensektor weltweit in allen Ländern präsent ist

und dass die höhere Berufsbildung und die Prüfungen in der Schweiz ein hohes Qualitätsniveau aufweisen.

Am 28. April 2016 haben das SBFI und die OECD das Thema Berufsbildung und deren Umsetzung Vertretern aus verschiedenen Ländern vorgestellt, so unter anderem Personen aus Irland, Ukraine, Griechenland, Norwegen, Schweden, Dänemark, Deutschland, Amerika, Australien, Israel, Italien und Estland. Das SBFI erläuterte dabei die in der Schweiz möglichen Berufsbildungen über den akademischen und berufsbegleitenden Weg. Deren Schwerpunkte sind die Einbindung in den Arbeitsmarkt und infolgedessen eine fundierte Berufserfahrung.

Dieter Ruf stellte als Präsident die SFPKIW und ihre Berufsbilder Immobilienbewirtschaftung, Immobilienvermarktung, Immobilienbewertung, Immobilienentwicklung sowie die höhere Fachprüfung Immobilienreue-

hand vor. Die Kommission ist in fünf Unterkommissionen unterteilt, organisiert die Prüfungen und vergibt die Mandate zur Erstellung der Prüfungsaufgaben an qualifizierte Fachpersonen. Die Prüfungen werden durch Fachleute des Immobiliensektors überarbeitet, übersetzt und durch junge, bereits diplomierte Fachleute getestet. Gegebenenfalls werde sie verbessert und vervollständigt.

Als Vizepräsidentin SFPKIW durfte die Autorin das Berufsbild Immobilienbewirtschaftung vertiefen und die Berufsprüfung anhand konkreter Beispiele vorstellen. Die schriftliche Prüfung basiert hauptsächlich auf Fachkenntnissen. Die mündliche Prüfung findet demgegenüber in Form eines Rollenspiels statt und evaluiert die sozialen Kompetenzen. In der Präsentation vor der OECD-Delegation wurde verschiedene mündliche Prüfungssituationen eins zu eins simuliert. Zwei Experten, darunter

Andéol Jordan, Präsident der USPI Freiburg, spielten die Rolle eines Rentnerehepaares, das sich mit einem konkreten Anliegen an die Immobilieneinfachperson wendet. Françoise Marchon, diplomierte Immobilienbewerterin eines Freiburger Immobilienunternehmens, übernahm diese Rolle der Prüfungskandidatin brillant.

Die Besucher waren begeistert vom Leistungsniveau – einerseits von der Tatsache, dass die Präsentatoren Paolo Bernasconi, SBFI, Dieter Ruf und Gilberte Schär-Demont, beide SFPKIW, drei verschiedene Muttersprachen, andererseits von den Anforderungen der Fachprüfungen des Immobiliensektors. Die Schweiz mit ihrer höheren Berufsbildung und die Immobilienwirtschaft vor einer hochkarätigen internationalen Delegation vorzustellen, war eine einmalige und unvergessliche Erfahrung.

*Die Autorin ist Vizepräsidentin SFPKIW

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS AUGUST – 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, 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
Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 348 CHF (SVIT-Mitglieder), 398 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST möglich. Inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden.

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 GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE 07.12.2016

INHALT
Mit Inputs aus der aktuellen Rechtsprechung bieten Ihnen die Referenten eine spannende Auseinandersetzung mit verschiedenen Vertragsmöglichkeiten für Geschäftsmiete.

- PROGRAMM**
- Der Flächenbegriff im Mietrecht
 - Folgen fehlerhafter Flächenangaben
 - Kündigungsschutz bei Ladenlokalen und Restaurantbetrieben
 - Welche Möglichkeiten hat der Vermieter, wenn der Mieter in Konkurs fällt?
 - Für welchen Mietzinsbetrag kann Sicherheit verlangt werden?
 - Konkurrenzverbot und Konkurrenzfreiheitsklauseln
 - Mietverträge im Nachlassverfahren
 - Neues Sanierungsrecht
 - Mietverträge im Nachlassverfahren
 - Unter welchen Voraussetzungen kann der Sachwalter bestehende Mietverträge vorzeitig kündigen?
 - Vertraglich vereinbarte Betriebs- oder Gebrauchspflicht
 - Durchsetzung der Betriebs- oder Gebrauchspflicht
 - Ansprüche anderer Mieter bei Verletzung der Betriebs- oder Gebrauchspflicht in Einkaufszentren

ZIELPUBLIKUM
Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienbewirtschaftung, Immobilienvermittlung und Immobilienberatung.

- REFERENTEN**
- Hans Bättig, Fürsprecher, Bern
 - Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Zürich

- Dr. Armin Zucker, Rechtsanwalt, Präsident des Verbands der Geschäftsmieter, Zürich
- Dr. Walter Häberling, Rechtsberater beim Verband der Geschäftsmieter, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT
Hotel Arte
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.

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

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

SVIT Swiss Real Estate School

Abendseminare:

- Kurszyklus für Bewirtschaftungsprofis**
Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
08.09.2016
- Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht**
22.09.2016
- Vermarktung und Marktmiete**
05.10.2016

Tagesseminar:

- Geschäftsmietverträge**
07.12.2016

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

Anmeldeformular



Seminare und Tagungen

SVIT-Mitglied Ja Nein

Frau Herr Vorname / Name

Firma

Strasse

PLZ / Ort

E-Mail

Telefon Unterschrift

GESCHÄFTSFÜHRER - IMMOBILIEN

Unsere Auftraggeberin im Grossraum St. Gallen ist seit über 30 Jahren erfolgreich im Immobiliensektor mehrheitlich in der Ostschweiz tätig. Der zuständige **Geschäftsführer** ist vor allem für die Bewirtschaftung, Vermietung und den Unterhalt der Wohnliegenschaften zuständig. Sie sind ein Macher und können durch Ihr positives Denken und Handeln ein noch junges gut ausgebildetes Team weiter bringen.

Wir suchen eine Person mit handwerklicher und/oder kaufmännischer Grundausbildung sowie mit langjähriger Erfahrung als Immobilienbewirtschaftler. Ihre Zielstrebigkeit und Ihre Entscheidungskraft helfen Ihnen, die anstehenden Herausforderungen laufend mit Erfolg zu lösen. Zeitgemässe Anstellungsbedingungen sind für uns selbstverständlich.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto an: steuerpartner ag, Vadianstrasse 44, 9001 St. Gallen

Zu verkaufen im Berner Oberland

Immobilienverwaltung Aktiengesellschaft (Gegr.1989)

Tätigkeiten:

- Verwaltung von STWE-Gemeinschaften
- Verwaltung von Mietliegenschaften
- Immobilienverkäufe
- Vermietungen etc.

Infrastruktur:

- Büroräumlichkeiten mit div. Arbeitsplätzen.
- Gute Lage, günstige Miete..
- Zeitgemässe IT Anlagen Hard- und Software auf neustem Stand.
- Sorgfältige Einführung wird garantiert.
- Preis nach Vereinbarung

Anfragen unter Chiffre

E-Druck AG | Chiffre Immo160801
Lettenstrasse 21 | 9016 St.Gallen

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

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Bern
07.09.2016 – 20.09.2017
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

BEWIRTSCHAFTUNGSASSISTENT/IN FÜR MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Bern
17.10.2016 – 28.01.2017
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Ab 18.08.2016
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Solothurn

21.02.2017 - 27.06.2017
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Ticino

Primavera 2017
Lunedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zentralschweiz

22.08.2016 – 14.11.2016
Montag und Mittwoch
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ Academy, Baar

SVIT Zürich

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

19.09.2016 – 09.12.2016
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGSASSISTENT/IN SVIT

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

SVIT Bern

März 2017
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Ab 14.01.2017
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

Primavera 2017
Martedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

22.08.2016 – 07.11.2016
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr und
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

BEWIRTSCHAFTUNGSASSISTENT/IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Aargau
27.10.2016 – 15.12.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
(Ausnahme 22.11.2016)
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

13.10.2016 – 08.12.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ticino

Settembre – Novembre 2016
giovedì, ore 18.00 – 20.30

SVIT Zürich

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

LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGSASSISTENT/IN SVIT

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 Zentralschweiz

Modul 1: 22.08.16 - 14.09.16
Modul 2: 19.09.16 - 02.11.16
Montag und Mittwoch,
19.00 – 21.30 Uhr
HMZ Academy, Baar

SVIT Zürich

Modul 1: 20.09.2016 – 29.11.2016
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr

IMMOBILIENBEWERTUNGSASSISTENT/IN SVIT

SVIT Bern
06.09.2016 – 24.11.2016
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

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

SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA
26.08.2016 – 09.12.2016
Examen: 16.12.2016
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)
CSEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière
Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne
T 021 331 20 99
alexandra.antille@cseei.ch

Sicherheit geht uns alle an

Arbeitssicherheit auf der Baustelle ist nicht nur Sache der Planer und Handwerker, sondern geht auch die Bauherrschaft etwas an. Welche Verpflichtung Bauherren und deren Vertreter haben, zeigte Sicherheitsfachmann Roland Börlin am 43. Lunchgespräch der KUB auf.



Die Kontrolle der Einhaltung der Sicherheitsregeln lohnt sich auch für den Bauherrn.

RETO WESTERMANN* ●

MORALISCHE UND FINANZIELLE FOLGEN. Selten gab ein Thema am Lunchgespräch der KUB soviel zu reden wie die Verantwortung für die Baustellensicherheit. Von der Vorspeise bis zum Kaffee wurde über das Thema diskutiert. Die Grundlagen dafür hatte vor dem Essen Roland Börlin von der Si-Bau Management GmbH mit einem kurzen und prägnanten Referat geliefert. Börlin ist Sicherheitsfachmann EKAS, hat 15 Jahre für die SBB im Bereich Sicherheit gearbeitet und berät heute Bauherren, Baufirmen und Verkehrsunternehmen in Sicherheitsfragen bei Bauarbeiten – so sorgt er derzeit beispielsweise beim Grossprojekt Europaallee in Zürich auf Bauherrenseite für

die Erarbeitung der Sicherheitsstandards.

Börlin machte gleich zu Beginn klar, dass Baustellensicherheit nicht nur Sache der Planer und Unternehmer ist, sondern auch die Bauherren und deren Vertreter in der Verantwortung stehen: «Wenn etwas Grösseres passiert, steht immer wieder auch der Bauherr vor Gericht und wird zum Teil als Mitschuldiger verurteilt. Das gilt insbesondere für professionelle Auftraggeber, die sich im Baubereich auskennen.» Neben der Verurteilung hat ein Unfall auf einer Baustelle für die Bauherrschaft aber auch noch moralische und finanzielle Folgen: Einerseits lässt sich die gefühlte Schuld nicht einfach verdrängen, andererseits steht

die Baustelle nach einem Unfall unter Umständen längere Zeit still, was finanzielle Einbussen bedeutet. Und nicht zuletzt nimmt unter Umständen auch die Reputation der Bauherrschaft Schaden.

DIE GRUNDHALTUNG IST WICHTIG.

Grundsätzlich, so Börlin weiter, sei alles zum Thema Baustellensicherheit in den entsprechenden Gesetzen und Normen, der Allgemeinen Bauarbeitenverordnung sowie in den Empfehlungen der SUVA festgehalten. «Es genügt aber nicht, in einem Werkvertrag einfach die Einhaltung der Normen zu verlangen», betonte Roland Börlin. Umschlimmstenfalls vor Gericht bestehen zu können, müsse ein professioneller Bauherr nachweisen

können, alles in seiner Macht Stehende getan zu haben, um die Sicherheit zu garantieren. Dazu gehört beispielsweise, dass man vom GU oder TU ein Sicherheitskonzept sowie die Ernennung eines Sicherheitsbeauftragten verlangt. Dieser muss auf regelmässigen Rundgängen die Einhaltung der Vorgaben prüfen, diese auf-

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

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

Nächster Termin: 8. November. SIA Bauverträge und ihre Anwendung in der Praxis. Infos und Anmeldung: www.kub.ch

zeichnen und die Protokolle an die Bauherrschaft weiterleiten. Noch wichtiger als solche

lichten dazu verpflichtet und die Einhaltung kontrolliert, bekommt dieses Thema das nöti-

„ Wir können viele Unfälle vermeiden oder zumindest dafür sorgen, dass die Folgen für die Betroffenen möglichst klein sind. »

Vorgaben ist für Börlin die richtige Grundhaltung: «Wenn eine Bauherrschaft klarmacht, dass ihr die Baustellensicherheit wichtig ist, sie alle Betei-

ge Gewicht.» Dabei dürfe man sich nicht scheuen, im Notfall auch selber Massnahmen zu ergreifen, etwa Bereiche abzusperren oder unzureichend

ausgerüstete Handwerker von der Baustelle zu weisen.

Für Fachmann Börlin beginnt Baustellensicherheit aber nicht erst, wenn die Bagger auffahren, sondern schon in der Planungsphase: «Sicherheit muss geplant sein. Dabei haben auch Bauherrenberater eine wichtige Funktion.» Ein Beispiel: Werden die Bauphasen richtig organisiert, kann sichergestellt werden, dass die Handwerker in allen relevanten Bereichen jederzeit durch ein Gerüst vor Abstürzen geschützt sind. Doch trotz aller Vorkehrungen gibt es keine hundertprozentige Sicher-

heit: «Bauen ist gefährlich, aber wenn wir alle uns für die Baustellensicherheit einsetzen, können wir viele Unfälle vermeiden oder zumindest dafür sorgen, dass die Folgen für die Betroffenen möglichst klein sind», brachte es Sicherheitsfachmann Börlin zum Schluss seines Referates auf den Punkt. ●



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

ANZEIGE

KUB FOCUS 2016 – Wissensvorsprung für Bauherrenberater und Immobilienfachleute

«Digitale Fabrikation in der Bauindustrie / Roboter und additive Fertigung – neue Möglichkeiten für die Architektur»

13. September 2016, Metropol, Zürich

Referenten

Dr. René Jähne, ETH Zürich, National Centre of Competence in Research «Digital Fabrication»
Prof. Benjamin Dillenburger, ETH Zürich, Digital Building Technologies

Anmeldung

über www.kub.ch oder info@kub.ch

Mit AdunoKautioN zur cleveren Kautionslösung

► Die AdunoKautioN AG ist eine führende Anbieterin von Depotbürgschaften, einer modernen und kostengünstigen Alternative zu traditionellen Bankdepots. Als Mitglied der Aduno Gruppe kann sie zahlreiche Synergien durch die breite Angebotspalette und die gute Vernetzung des Mutterhauses nutzen, um optimale Lösungen für Depotbürgschaften anzubieten.

Die AdunoKautioN AG konnte bereits über 2500 Verwaltungen von ihren Dienstleistungen überzeugen. Gemeinsam mit ihrem Partner Generali Versicherungen vertreibt sie Bürgschaften für Mietzinskautionen in der ganzen Schweiz. Durch die Zugehörigkeit zur Aduno Gruppe ergeben sich für beide Seiten neue Vertriebskanäle und zusätzliche Möglichkeiten, um ihre Produkte einem erweiterten Kreis anbieten zu können. Seit Juli 2016 gehört zudem auch die in der Westschweiz tätige Smart-Caution SA zur Aduno Gruppe, wodurch ihre Position im Markt der Depotbürgschaften gestärkt wurde.

WIE FUNKTIONIERT EINE MIETZINSKAUTIONSBÜRGSCHAFT? Ein Vermieter verlangt von seinen Mietern

üblicherweise eine Mietzinskaution, die im Normalfall drei Monatsmieten beträgt. Diese dient als Sicherheit für allfällige Mietzinsrückstände und Schadenersatzforderungen, die aus dem Mietverhältnis entstehen. Fehlende Liquidität ist daher für Mieter aufgrund hoher Mietzinsdepots oftmals eine grosse Herausforderung. Denn das dadurch blockierte Geld könnte, gerade wenn ein Umzug ansteht, für ganz andere Dinge eingesetzt werden. Für den Vermieter oder die Verwaltung hingegen bedeutet die KautioN zusätzlicher administrativer Aufwand: Für jeden Mieter muss ein eigenes Sperrkonto eröffnet werden, welches verwaltet werden will, dazu kommen die Umtriebe bei häufigen Mieterwechseln. Hier setzt das Prinzip der Mietzinskautionsbürgschaft der AdunoKautioN an.

Das Geld wird nicht wie üblich hinterlegt, sondern ein Bürge – in diesem Fall die AdunoKautioN AG – steht bei einem Schadenfall für den Schaden gerade. Eine willkommene Alternative, die mehrere Fliegen auf einen Schlag erledigt.

Vorteile für Vermieter:

- Spürbare Entlastung beim Verwaltungsaufwand – kein Führen von Kautionskonten

- Kein Kopieren mehr von Mietverträgen und Ausweisen
- Einfacher, schneller vermieten – rasche Online-Abwicklung, auch via Handy oder Tablet
- Grösstmögliche Sicherheit durch Ausschöpfung von drei Monatsmieten als KautioN
- Einfache Auflösung – auch im Schadenfall: Auszahlung erfolgt direkt von der Versicherung an den Vermieter
- Bei mehreren Mietern wird nur die Unterschrift von einem Mieter benötigt

Vorteile für Mieter:

- Keine finanzielle Mehrbelastung – das Geld kann anderweitig eingesetzt werden
- Schnelle Online-Abwicklung
- Mieterfreundliches Produkt durch faire Konditionen (Prämie ab Vertragsbeginn für 12 Monate) – keine hohe Einstiegsprämie
- Liquidität wird verbessert, statt Geld blockiert – speziell bei KMU's ist die businessKautioN sehr gefragt

Für beide gilt: AdunoKautioN löst auch bereits bestehende Mietzinsdepot mit einer Mietzinskautionsbürgschaft ab.

ADUNO GRUPPE – THE SMART WAY TO PAY

Die Aduno Gruppe bietet sämtliche Produkte und Dienstleistungen für das bargeldlose Bezahlen aus einer Hand an: von der Kartenherausgabe (Viseca Card Services SA) und der Kartenakzeptanz, über Zahlterminals (Aduno SA) bis hin zu Privatkredit und Leasing (cashgate AG) sowie Depotbürgschaften (AdunoKautioN AG). Als führendes Unternehmen für Privat- und Geschäftskunden ist die Aduno Gruppe eine faire und transparente Partnerin. Sie gehört den grössten Schweizer Kantonal- und Retailbanken (Raiffeisen Gruppe, alle Kantonalbanken, Migros Bank, Bank Coop, Regionalbanken sowie Privat- und Handelsbanken).

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

AdunoKautioN AG, Hagenholzstrasse 56 8050 Zürich, www.adunokautioN.ch



Geschäftssitz der AdunoKautioN AG ist in Zürich-Oerlikon am Hauptsitz der Aduno Gruppe

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.

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

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

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

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

BFU UND SUVA INFORMIEREN SEIT JAHREN. Stürze sind die häufigste Unfallursache in der Schweiz. Jährlich verletzen sich mehr Menschen bei Sturz- und Stolperunfällen als bei Autounfällen. Unter den unfallbedingten Todesursachen nimmt der Sturz den ersten Platz ein. Nach der aktuellen Einschätzung der bfu wird das Problem in Zukunft durch die Altersentwicklung noch

an Bedeutung gewinnen und stellt eine der grossen Herausforderungen für die Unfallprävention dar. Der bfu und der Suva entstehen durch Stürze Kosten in Milliardenhöhe, und rund ein Drittel aller Stürze ereignen sich auf Treppen. Die Ursachen von Stürzen sind natürlich auch Witterungseinflüsse und auf menschliche Fehler zurückzuführen. Bei Treppen sind es auch oftmals bauliche und technische Mängel die vermieden werden könnten. Dazu zählen: Bodenunebenheiten, glatte Böden und Stufen, fehlende oder schlechte Beleuchtung, keine oder nur einseitige Handläufe bei Treppen, und fehlende Markierungen. Die Suva hat daher in ihre Fachbroschüre und Checkliste geschrieben: «Die meisten Unfälle liessen sich vermeiden, wenn der Handlauf konsequent benutzt würde.» Dies setzt allerdings voraus, dass Treppen entsprechend ausgestattet sind.

NORMEN UND GESETZE REGELN DEN HANDLAUF. Speziell beim Thema Treppensicherheit gilt die SIA-Norm 358 und auch die SIA-Norm 500 für behindertengerechtes Bauen, die sich ausführlich mit dem Thema Treppe befasst. Wenn der Laie an Behinderte denkt, so kommt ihm meist der Rollstuhlfahrer in den Sinn, dabei sind weniger als 5 Prozent der Behinderten Rollstuhlfahrer. Für die meisten Behinderten, vor allem für blinde und sehbehinderte Menschen und die ganz grosse Gruppe von Menschen mit motorischen Einschränkungen sind sichere Treppen notwendig. Deshalb müssen hier beidseitig Handläufe sein, die sicheren Halt geben, griffsicher und gut umgreifbar sind. Und dies in einer Höhe von 85 bis 90 cm durchlaufend und mind. 30 cm über das Treppenende oder den Treppenanfang hinausgehend, mit möglichst rundem oder ovalem Querschnitt von ca. 3 bis 4.5 cm, dazu unterseitig angeordnete Halterungen. Besonders ältere Menschen sind für normgerechte Handläufe sehr dankbar.

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

NORMEN SIND KEIN GESETZ. Die technische Norm ist anerkannter Stand der Technik, aber kein Gesetz. Sie erhält jedoch Gesetzescharakter, wenn sie in den örtlichen oder kantonalen Bauvorschriften der Behörde erwähnt ist, was vielerorts der Fall ist. Die Einhaltung der Gesetze und Normen liegt auch und hauptsächlich im Interesse des Hauseigentümers. Auch wenn sich der Eigentümer mit der Abweichung einer Norm einverstanden erklärt, haftet er zivilrechtlich entsprechend der Werkgefühlerhaftung des

Art.58 Obligationenrecht. Darin heisst es, dass der Eigentümer eines Gebäudes den Schaden zu ersetzen hat, den dieser Infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhaftem Unterhalt verursacht.

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

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

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



Handlauf auf Stützen, oben nach SIA Norm.



Aussenhandlauf mit aufgeschraubter Chromstahlstütze und Wandhalterung.



Innenhandlauf in Buche mit Messing glanz.

Der Küchenexpress hat auch neue Waschmaschinen

► **Apparateaustausch im Express-Tempo – das ist beim Küchenexpress von Sanitas Troesch ebenso an der Tagesordnung, wie die schnelle Reparatur oder der Austausch von Waschmaschine und Tumbler. Anruf genügt, und alles wird professionell und zuverlässig aus einer Hand erledigt. Egal welche Marke. Egal wo. Und inklusive Möbel-Anpassungen oder -Reparaturen oder -Ergänzungen, wo es nötig ist. In 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch überall in der Schweiz.**

WENN KÜCHENAPPARATE, WASCHMASCHINE ODER TUMBLER STREIKEN. Der Küchenexpress ist blitzschnell zur Stelle – ein einziger Anruf genügt. Kompetent, unkompliziert und zuverlässig wird alles von A bis Z erledigt, denn hier sind Profis am Werk: Die Servicetechniker des Küchenexpress sind kompetente Fachleute mit solider Ausbildung und grosser Erfahrung. Sie kennen sich mit allen Apparaten sämtlicher Marken aus, veranlassen die Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- und Elektroanschlüssen.

Selbstverständlich verfügen sie über die vorgeschriebene Ausbildung für Anschlussbewilligungen und Sicherheitsüberprüfungen. Und ebenso fachmännisch erfolgen Anpassungen und Reparaturen von Küchenmöbeln. Das zählt sich aus – in Zeit, Kosten und Qualität.

SCHNELLER, EFFIZIENTER, GÜNTIGER Der Küchenexpress ist unkompliziert und schnell vor Ort: Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12.00 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur in nützlicher Frist. Wenn nötig, wird ein Ersatzgerät geliefert. Die Spezialisten erkennen rasch, weshalb ein Gerät seinen Dienst versagt und wie der Schaden behoben werden kann. Und wenn ein Austausch die günstigere Lösung ist, wird das neue Gerät in der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen.

EIN ANRUF GENÜGT. Da sich die Profis des Küchenexpress mit allen Gerätemarken auskennen, müssen Verwalter oder Eigentümer nicht bei verschiedenen Herstellern anrufen, sondern sind mit einem Kontakt an der richtigen Adresse

für alles. Das spart enorm viele Umtriebe, Zeit und Kosten – und schenkt Sicherheit.

Der Küchenexpress steht in der Deutschschweiz flächendeckend in 11 Niederlassungen der Sanitas Troesch AG zur Verfügung. In der ganzen

Schweiz stehen 14 Niederlassungen mit umfassenden Küchenausstellungen zur Verfügung.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Sanitas Troesch AG www.kuechenexpress.ch



Küchenapparat, Küchenmöbel, Kehrrichtelement oder Waschmaschine defekt? Der Küchenexpress repariert, tauscht aus, ergänzt und bringt alles wieder in beste Ordnung.

Attraktives Industriegebiet MAGNET AREAL PRATTELN

► **Die ISBA AG wurde beauftragt, die historischen Eisenbahnbauhallen der legendären Schindler Waggon im Magnet Areal in Pratteln/BL in Zusammenarbeit mit Holzbauer und Spengler zu sanieren.**

Die ISBA AG wurde beauftragt, die historischen Eisenbahnbauhallen der legendären Schindler Waggon im Magnet Areal in Pratteln/BL in Zusammenarbeit mit Holzbauer und Spengler zu sanieren.

Die klassische Bauweise des Gebäudes wird beibehalten und mit neuer, sprossenloser Shedverglasung aufgewertet. Als Verglasung wurde eine Polycarbonat-10-fach-Stegplatte in der Stärke von 60 mm gewählt.

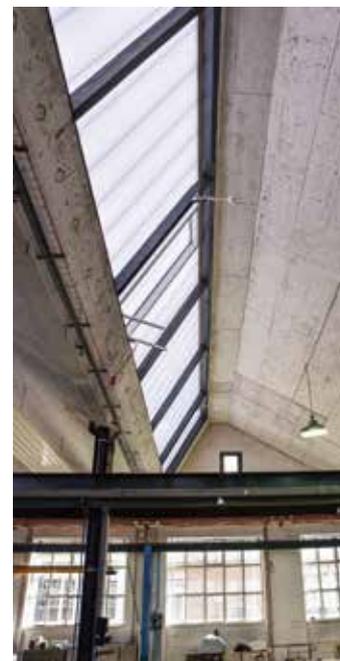
Diese bringen viel Tageslicht ins Innere der Räume und ermöglichen so ein angenehmes Arbeitsumfeld. Die gesamte Konstruktion erreicht einen Wärmedämmwert von 0.82 Wm²/K und weist

ein sicheres Brandverhalten nach DIN EN 13501-1 (B – s1 d0) auf.

In Anbetracht des Kosten-Nutzen-Verhältnisses ist die Auswahl der Paneelen für dieses Projekt die optimale Lösung. Dank der isolierenden Verglasung und den thermisch getrennten Aluminium-Profilen wird der Grundeigentümer Energiekosten einsparen.

Mit 48 zusätzlich eingebauten Öffnungsvorrichtungen, können die in Zukunft genutzten Gewerberäume jederzeit individuell belüftet werden. Der Elektro-Zahnstangenantrieb in Tandem-Ausführung mit automatischer Endabschaltung ist äusserst wartungsarm und weist einen Hub von 35 cm auf.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** ISBA AG
Industriestrasse 15
4222 Zwingen
061 761 33 44
www.isba.ch



Pole-Position für die Effizienz Ihrer Wärmepumpe. Der NeoVac-Wärmepumpenzähler sorgt für Transparenz.

► **Stellen Sie sich vor: Sie fahren mit dem Motorrad in einer 50 km/h Zone, ohne Tachometer an einem Blitzkasten vorbei. Schlechtes Gefühl? Selbstverständlich! Auch bei einer Wärmepumpe kann es massiv ins Geld gehen, wenn Sie im Blindflug navigieren. In der Schweiz werden jährlich ca. 20 000 Wärmepumpen verbaut. Eine ökologische Sache, da Wärmepumpen Heizenergie aus der Umwelt gewinnen. Allerdings benötigt die Wärmepumpe dazu auch Strom. Läuft das System nicht effizient, steigt der Stromverbrauch massiv – gut und gerne auf das Doppelte. Und das geht ins Geld; die Mehrkosten können Hunderte von Franken pro Jahr betragen, im Extremfall sogar über Fr. 1000.–! Der NeoVac Wärmepumpenzähler schafft nun Klarheit: er ist das erste Messgerät, welches die Effizienz von Wärmepumpen überwacht und die Arbeitszahl direkt ausweist.**

NEOVAC WÄRMEPUMPENZÄHLER SORGT FÜR TRANSPARENZ. Mit dem NeoVac Wärmepumpenzähler lässt sich die Arbeitszahl der Wärmepumpe dauerhaft

überwachen. Damit wird verhindert, dass unter Umständen über Jahre hinweg ein System unbemerkt ineffizient funktioniert. Ist die Arbeitszahl ungenügend oder baut sich die Arbeitszahl laufend ab, können die Ursachen geprüft werden. Diese Ursachen liegen in der Regel in einer nicht optimal einregulierten oder einer überdimensionierten Anlage. Allenfalls sind auch mangelhafte oder defekte Komponenten (Temperaturfühler, Ventile...) verantwortlich. Falsch aufeinander abgestimmte Systemkomponenten sind ebenfalls mögliche Ursachen für eine nicht effiziente Funktion einer Wärmepumpe. Erst eine laufende Kontrolle der Arbeitszahl macht den Anlagenbesitzer auf einen mangelhaften Betrieb aufmerksam. Denn auch eine ineffiziente Wärmepumpe sorgt zumeist für wohlige Wärme – dann halt mit mehr Strom statt mit Umweltenergie.

MESSDATEN – SO BEHALTEN SIE DIE KONTROLLE. Der NeoVac Wärmepumpenzähler bildet die Basis, damit Sie die Effizienz Ihrer Wärmepumpe im Griff haben können. Nur – wer hat schon Lust, die Daten periodisch in der

Heizung abzulesen und manuell auszuwerten? Das geht viel einfacher mit dem Onlineservice NeoData! An den Rechner des Wärmepumpenzählers wird dabei ein SMS-Modul angeschlossen. Dieses übermittelt die Daten wochenaktuell an das NeoVac Rechenzentrum. Dort werden die Daten gesichert, grafisch aufbereitet und einfach und verständlich auf dem NeoVac Kundenportal zur Verfügung gestellt. Noch

einfacher geht es via Smart Phone oder Tablet und der App myNeoVac (verfügbar für iOS, Android und Microsoft).

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
NeoVac Gruppe
Eichastrasse 1
9463 Oberriet
www.neovac.ch



Behalten jederzeit die Kontrolle über die Maschine:
Tom Lüthi, der Wärmepumpenzähler und die App myNeoVac.

Die Baumesse.
Wo man schaut, bevor man baut.



**modernisieren
bauen**

**8.– 11.9.2016
Messe Zürich**

Do–So 10–18 | bauen-modernisieren.ch

Patronat



Halle 6



Quelle: renggli-haus.ch

Weishaupt Partnertag 2016 am Flughafen Zürich

► **Text: Fabienne Zimmermann**
Einmal im Jahr führt Weishaupt AG eines der führenden Unternehmen für Brenner, Heiz- und Brennwertsysteme, Solartechnik und Wärmepumpen all seine Top-Kunden zusammen. Dieses Jahr fand die Tagung am Flughafen Zürich statt. Am Morgen wurden im Hotel Radisson Blu mit direktem Blick auf das Rollfeld die Chancen mit Alleinstellungsmerkmalen von Weishaupt thematisiert. Als Highlight und Abschluss des gemeinsamen Tages fand eine 2½ stündige Besichtigung durch die verschiedenen Bereiche von SR Technics, einem der weltweit führenden Anbieter von Flugzeugwartung und Überholung statt. Die Weishaupt Partner konnten einen Blick auf das «technische Innenleben» eines Langstreckenflugzeuges werfen und erfahren, was gebraucht wird, um ein Flugzeug zu warten. In der imposanten Halle der Werft standen mehrere Flugzeuge zur Wartung bereit.

Konzessionierte Partnerfirmen von Weishaupt sind Heizungsspezialisten mit eigener 24-h/7-Tage Kundendienstorganisation. Sie verfügen über Fachpersonal, welches mit vollständig ausgerüsteten Kundendienstfahrzeugen, modernsten Messgeräten und Weishaupt-Originalersatzteilen im Einsatz ist. Um den Anforderungen gerecht zu werden, führt die Weishaupt regelmässig Weiterbildungen über Produkteneuheiten im eigenen Schulungs- und Kompetenzzentrum in Geroldswil durch. Die Weishaupt-Konzessionäre sind so immer auf dem aktuellsten Stand und erhalten die Informationen aus erster Hand. Sie sind heute mit der gesamten Produktpalette, von Brennern über Heizsysteme mit Brennwerttechnik, Solarthermieanlagen bis Wärmepumpen bestens vertraut. Diese bedeutenden Partner werden auch mit diversen Werbemassnahmen und an Messen jederzeit gerne unterstützt. Die Weishaupt Konzessionäre sind ein langjähriges Erfolgsmodell, welches vom Geschäftsführer, Richard Osterwalder, der nun seit 27 Jahren und binnen Anfang der Weishaupt AG tätig ist, aufgezogen wurde.

Um als Konzessionär eingestuft zu werden, muss man einige Bedingungen erfüllen. Der 24-Stundenservice mit Fachpersonal muss garantiert werden. Auch die Haltung eines Lagers mit Originalersatzteilen wird vorausgesetzt. Dank den Konzessionären und dem Weishaupt eigenen Kundendienst, mit über 80 eigenen Servicetechnikern, wird so die fachliche Betreuung aller Weishaupt Anlagen flächendeckend sichergestellt.

Nach dem Begrüssungskaffee startete die Tagung mit der herzlichen Begrüssung von Geschäftsführer Richard Osterwalder im Seminarraum des Hotel Radisson Blu mit der spannenden Flughafen Atmosphäre. Roman Vogel, neuer Verkaufsleiter bei der Weishaupt AG seit dem 1. April 2016 zeigte die Chancen für die Partner mit den Alleinstellungsmerkmalen von Weishaupt auf und konnte seine Erfahrungswerte aus der HLK-Branche auch noch aus Sicht eines Aussenstehenden und ohne Betriebsblindheit einbringen, was für die Partner und auch die Mitarbeiter von Weishaupt sehr spannend war.

SCHWEIZER HEIZUNGSMARKT WEIST GROSSES SANIERUNGSPOTENZIAL AUF. Der Sanierungsmarkt in der Heizungsbranche weist ein sehr grosses Potenzial auf. Weishaupt ist deshalb stetig darauf bedacht, kundenorientierte Lösungen im eigenen Forschungs- und Entwicklungszentrum in Schwendi zu erschaffen. Schulungsleiter, Martin Rast, der seit über 20 Jahren im Unternehmen für die Ausbildung der Mitarbeiter, Konzessionäre und Installationsfirmen verantwortlich ist, konnte hier seine Erfahrungen und Kenntnisse praxisorientiert weitergeben. Darunter war der neue bodenstehende Weishaupt Thermo Condens Öl-Brennwertkessel von 12 – 45 kW eine wichtige Thematik, denn dieser ist ideal für die energetische Sanierung bestehender Ölheizungen. Fokussiert wurde dabei der Unterstellspeicher WAB 155. Der Öl-Brennwertkessel WTC-OB in Kombination mit dem Trinkwasserspeicher Aqua Bloc WAB 155 bildet eine platzsparende Einheit. Der WAB 155 besitzt einen flach angeordneten Glattrohr-Wärmetauscher für eine hohe Warmwasserleistung und für gute Entlüftungseigenschaften. Das Kombiheizgerät erreicht die Energieeffizienzklasse A bei Heizung und Trinkwasseraufbereitung.

WÄRMEPUMPEN GEWINNEN IM SANIERUNGSMARKT IMMER GRÖßERE BEDEUTUNG. Zu diesem Punkt präsentierte Martin Rast die Vorteile und Produktmerkmale der Weishaupt Hocheffizienz-Wärmepumpen. Bei knapper Stellfläche im Haus ist die Luft/Wasser-Wärmepumpe zur Aussenaufstellung ideal. Die Wärmepumpe wird im Aussenbereich installiert. Sie saugt Luft an, überträgt die Wärme auf ein Kältemittel und pumpt es auf das erforderliche Temperaturniveau. Die Erschliessung der Wärmequelle Luft ist unkompliziert: man benötigt zum zuverlässigen Betrieb lediglich einen Stromanschluss. Weishaupt Wärmepumpen arbeiten extrem leise. Verdichter und Ventilatoren sind dank Schwingungsentkopplung und besondere Formgebung kaum zu hören. Durch den leisen Betrieb reicht ein Minimalabstand von nur 5 m zum

nächsten Haus aus. Auch zur Kühlung: Da eine Wärmepumpe wie ein umgekehrter Kühlschrank funktioniert, kann sie mit entsprechendem Zubehör zur aktiven Kühlung von Gebäuden eingesetzt werden. Alles Zubehör – von Pumpen bis zum Raumthermostat – kommt bei Weishaupt aus einer Hand. Mit dem Weishaupt Kombi Speicher WKS wird die Installation deutlich vereinfacht, denn alle Hydraulikkomponenten sind platzsparend im kompakten Gehäuse untergebracht: Umwälzpumpen (Energieeffizienzklasse A), Trinkwasser-Umwälzpumpe, Elektroheizstäbe für die Trinkwasserbereitung und für den Heizkreis zum monoenergetischen Betrieb oder als Notheizung. Diese geprüfte Komplett-Einheit mit Herstellung in der Schweiz spart dem Installateur einen Zeitaufwand von 12 – 15 Stunden und erreicht Einsparungen für Material, Arbeit und Elektroanschlusskosten geschätzt ca. CHF 2000.– bis 3000.–.

MEHRWERT DURCH INSTALLATION MIT ENERGIEETIKETTE VORSCHRIFT VOM BFE SEIT 01.08.2016. Zum Abschluss der Tagung zeigte Roman Vogel die Vorteile für den Installateur mit der Energieetikette für Heizgeräte, welche im September 2015 in der EU eingeführt wurde. In der Schweiz ist sie nun definitiv seit dem 01.08.2016 obligatorisch. Bis zu diesem Zeitpunkt können die

Hersteller die Energieetikette freiwillig anwenden. Die Energieetikette ermöglicht es, auf einen Blick die Effizienz unterschiedlicher Heizgeräte zu erkennen (z.B. Heizkessel oder Wärmepumpe). Gestützt auf die Energieetikette werden Mindesteffizienzwerte definiert, welche regelmässig verschärft werden sollen. Die Schweiz übernimmt die für die EU definierten Werte. Bei Weishaupt werden nur Heizgeräte mit einer Energieeffizienzklasse von mind. A verkauft.

EIN DANKESCHÖN AN UNSERE KONZESSIONÄRE. Die Weishaupt AG möchte sich bei ihren konzessionierten Partnerfirmen für die langjährige Zusammenarbeit bedanken. Manch Firmen arbeiten bereits 30 Jahre mit der Weishaupt AG zusammen. Die Partner zählen auf schnelle und kompetente Betreuung seitens des Herstellers – Für Weishaupt eine wichtige Wertschöpfung. Dank der abgestimmten Systemtechnik und der breiten Produktpalette von Weishaupt, dürfen sie auf ihre Topkunden zählen.

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



Die Tagung fand im Hotel Radisson Blu am Flughafen Zürich mit direktem Blick auf das Rollfeld statt.



Rund 80 Weishaupt Partner haben Tag der Weishaupt Konzessionäre 2016 teilgenommen.

AVACS – Multifunktionssegel

Optimale Heizung und Kühlung bei bester Raumakustik

► Um den raumklimatischen sowie innenarchitektonischen Anforderungen gerecht zu werden, hat Krantz Komponenten das AVACS-Kühl- und Heizdeckensegel entwickelt.

AVACS steht für Air Ventilation And Cooling System. Dank dem Strahlungs- und Konvektionsprinzip vereint es eine hohe Leistungsfähigkeit mit der zugfreien Einbringung von Zuluft unter Beachtung der Behaglichkeitskriterien sowie der Verbesserung der Raumakustik. Integrierbare Einbauten wie Sprinkler, Präsenzmelder, Rauchdetektoren, Beleuchtung, etc. unterstreichen die individuelle und formschöne Gestaltung von Büroräumen mit dem AVACS-Multifunktionssegel.

SO FUNKTIONIERT AVACS. Im Kühlbetrieb wird die abzuführende Wärme des Raumes durch das AVACS-Segel aufgenommen, das einerseits wie eine normale Kühldecke als Strahlungsabsorber wirkt. Andererseits wird die erwärmte, aufsteigende Raumluft an der Segeloberfläche konvektiv gekühlt.

Durch einen oberhalb des Segels integrierten, vom Raum her nicht sichtbaren Zuluftdurchlass, welcher 70 %

des zugeführten, gekühlten Luftvolumenstroms oberhalb und 30 % unterhalb des Segels ausströmen lässt, wird aufgrund der turbulenten Mischlüftung eine sehr grosse Menge an Raumluft umgewälzt; so wird kontinuierlich für ein angenehmes und behagliches Raumklima gesorgt.

Durch ein speziell für diesen Anwendungsfall abgestimmtes konstruktives Design des Zuluftdurchlasses, fällt die von aussen eingebrachte, kühlere Zuluft nicht wie sonst bei Quell-Luftdurchlässen nach unten, sondern strömt durch den Coanda-Effekt horizontal entlang



Luftführung ober- und unterhalb des Segels

der Unterseite des AVACS Kühl- und Heizdeckensegels.

Im Heizbetrieb wirkt die Strahlungswärme von der gesamten Oberfläche des Deckensegels und sorgt so für eine gleichmässige und als angenehm empfundene Erwärmung des Raumes.

Durch Integration eines optionalen Abluftdurchlasses kann die verbrauchte Luft über das AVACS-Kühl- und Heizdeckensegel aus dem Büroraum abgeführt werden. So kann ein optimales

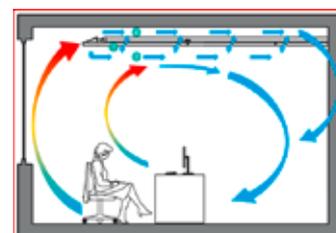
Verhältnis zwischen Frischluftzufuhr und Abführung verbrauchter Raumluft realisiert werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Durrer-Technik AG
6043 Adligenswil
041 375 00 11
www.durrer-technik.ch
info@durrer-technik.ch

Leistung in Zahlen

Kühlleistung:
bis zu 130 W/m² Segelfläche
Heizleistung:
bis zu 200 W/m² Segelfläche
Zuluftvolumenstrom:
bis 100 m³/h
Abmessungen, L x B: bis
5000 mm x 1150 mm



AVACS-Multifunktionssegel.

Neu bei WESCO: Wettergitter-Serie Prime

Wettergitter als integrierter Bestandteil des Fassadenkonzepts

► WESCO lanciert die neue Wettergitter-Serie Prime. Zeitgemäss puristisch gestaltet, können diese Gitter für eine optimale visuelle Integration an der Fassade überstrichen oder mit Glas und anderen Materialien belegt werden – ein Highlight für alle, die klare, schnörkellose Flächen bevorzugen.

Aus hochwertigem Edelstahl verarbeitet und strömungstechnisch optimiert, eignen sie sich sogar für Abluftlösungen mit einer Luftleistung von über 300 m³/h – damit wird auch leistungsstarken Dunstabzugshauben im Abluftbetrieb Rechnung getragen.

Die neue Wettergitter-Serie wurde auch konstruktionstechnisch optimiert: Das neue Prime 150 Plus zeichnet sich gegenüber dem bis anhin marktführenden Wettergitter TMR-E 150 durch einen

deutlich geringeren Druckverlust von bis zu 50 % aus – ein Wert, der seinesgleichen sucht!

Zusätzlich wurden auch bauphysikalische und energetische Verbesserungen vorgenommen: so sind die Gitter zum Beispiel mit einer durchgehenden Abrisskante ausgestattet, sodass die Gebäudefassade vor Tropfwasser geschützt wird, und dank ihrer optimierten Dichtigkeit werden Wärmebrücken künftig gänzlich vermieden.

Die neuen Wettergitter Prime sind für Rohrsysteme mit Durchmesser 150 mm sowie für WESCO Flachkanalsysteme der Typen 82 und 100 verfügbar.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

WESCO AG Küchenlüftung
Tägerhardstrasse 110, 5430 Wettingen
astrid.schweri@wesco.ch, www.wesco.ch



Wettergitter Prime 150 Plus an Wand integriert.

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!



Naef
 HAT-SYSTEM

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

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

▶ GARTEN

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



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

▶ HAUSTECHNIK

domotec

DOMOTEC AG
 Wärmepumpen, Heizkessel für Gas oder
 Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen,
 Kaminsysteme, Wassererwärmer

Lindengutstrasse
 4663 Aarburg
 Tel. 062 787 87 87
 Fax 062 787 87 00
 www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen

D. REICHMUTH GmbH

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

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

I

IMMOBILIENMARKT



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

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



Der Immobilienmarktplatz

Ihre Vermarktungsplattform: www.myhomegate.ch

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



Das Schweizer Immobilienportal

Lösungen & Vermarktungsplattform für alle Ihre Immobilien

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

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



Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



DIGITAL REAL ESTATE

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



Erweitert Ihre Leistung.

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.garaiio-rem.ch

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



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

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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

iimmob8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

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



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die Immobilienbewirtschaftung

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

INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE



...von den Erfindern der Rohrrennsanierung im Gebäude

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

LEITUNGSSANIERUNG



Die Nr. 1 für Rohrrennsanierungen von Trinkwasserleitungen

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

L-Z

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ ROHRSANIERUNG



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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

_GTSM_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



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

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

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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

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

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



Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Ressort Finanzen:

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

Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

Ressort Recht & Politik:

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

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

31.08.16 Sitzung
11./12.11.16 Klausur

Swiss Real Estate Campus

16.-18.10.16 Pontresina

SVIT Plenum

16.06.17 Pontresina

Swiss Real Estate Forum

19.-21.01.17 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

25.08.16 Partnerfirmenanlass
21.09.16 Generalversammlung
10.11.16 Frühstück

Basel

26.09.16 18 Uhr Podiumsveranstaltung, Hotel Merian Basel
02.12.16 Niggi-Näggi
09.01.17 Neujahrsapéro
25.04.16 18 Uhr Generalversammlung, Hotel Ramada Plaza

Bern

15.09.16 Generalversammlung
02./03.11.16 Immobilienentage Lenk

Graubünden

-

Ostschweiz

16.11.16 Kaderanlass
09.01.17 Neujahrsapéro

Romandie

01.09.16 Déjeuner des membres à Lausanne
29.09.16 Déjeuner des membres à Genève
30.09. - 02.10.16 Week-end de golf et de rallye au Domaine de Terre Blanche en Provence
06.10.16 Déjeuner des membres à Lausanne

Solothurn

09.09.16 SVIT Day
16.11.16 Bänzenjass/Fondueplausch, Schälismühle
09.03.17 16 Uhr Generalversammlung, Olten
20.06.17 10 Uhr Fachvortrag mit Lunch
07.09.17 SVIT Day
24.10.17 Sponsorenanlass

Ticino

15.09.16 Immoat, Locarno

Zentralschweiz

06.01.17 Neujahrsapéro

Zürich

01.09.16 Stehlunch
22.09.16 Herbstevent
06.10.16 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

13.09.16 KUB Focus Zürich
08.11.16 45. Lunchgespräch Zürich

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

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

19.10.16 Good Morning FM
21.09.16 Generalversammlung

SVIT Fachkammer STWE Schweiz

18.08.16 19 Uhr Wohneigentum für Einsteiger, Kursaal Bern
01.09.16 19 Uhr Wohneigentum für Einsteiger, Hotel Widder
22.09.16 19 Uhr Wohneigentum für Einsteiger, KKL Luzern
03.11.16 Herbstanlass Baden



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:

043 317 25 25

Erfahren Sie mehr unter:

energie360.ch/contracting

**Besuchen Sie uns
an der Messe
Bauen + Modernisieren**
8.-11.9.2016 – Halle 5, Stand D04

Ihr Eigenheim?



6 ½ Zi. Doppel-EFH
in 8127 **Forch-Küsnacht**
Ingrid Stiefel Tel. 044 316 13 83
www.ufdeforch.ch



4 ½ Zi. Wohnungen, 6,5 Zi. DEFH
in 8306 **Brüttisellen**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.lindenbuck.ch



3 Zi. Mietwohnung
in 8708 **Männedorf**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.loft-neugut.ch



5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8610 **Uster**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.art-one.ch



4 ½ u. 5 ½ Zi. Wohnung
in 8708 **Männedorf**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.lagovista.ch



4 ½ und 5 ½ Zi. Wohnungen
in 8173 **Neerach**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.imdoerfli-neerach.ch



5 ½ Zi. Reihen-Einfamilienhäuser
in 8427 **Freienstein**
Michael Knecht Tel. 044 804 34 34
www.zurtrotte-freienstein.ch



4 ½ Zi. Eigentumswohnung
in 8545 **Sulz-Rickenbach**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.duetto-rickenbach.ch



4 ½ und 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8135 **Langnau am Albis**
Michael Knecht Tel. 044 804 34 34
www.bellesterrasses.ch



5 ½ Zi. Einfamilienhäuser
in 8603 **Schwerzenbach**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.soonbylepa.ch



2 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8127 **Forch-Maur**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.amena-forch.ch



4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8143 **Stallikon**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.zuerikon.ch



7 ½ u. 5 ½ Zi. Atrium- und Reihen-EFH
in 8302 **Kloten**
Kevin Braunwalder Tel. 043 255 88 88
www.soonbylepa.ch



2 ½ - 4 ½ Zi. Mietwohnungen
in 8706 **Meilen**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.haltenstrasse.ch



4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8143 **Stallikon**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.timberpark.ch



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8181 **Höri**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.soonbylepa.ch



6 ½ Zi. Einfamilienhäuser
in 8192 **Zweidlen-Station**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.terraverde-zweidlen.ch



4 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8610 **Uster**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.schwizerberg.ch



2 ½ Zi. Eigentumswohnung
in 8426 **Lufingen**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.trioverde.ch



3 ½ Zi. Dachwohnung
in 8184 **Bachenbülach**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.ridere-bachenbuelach.ch



5 ½ Zi. Einfamilienhäuser
in 8453 **Alten b. Andelfingen**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.vecciacasa.ch



5 ½ Zi. Einfamilienhäuser
in 8476 **Unterstammheim**
Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
www.heerenweg.ch



3 ½ Zi. Eigentumswohnung
in 8633 **Wolfhausen**
Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
www.am-buehl.ch

Unser aktuelles Angebot: LerchPartner.ch/angebote

Lerch & Partner
GENERALUNTERNEHMUNG AG
LerchPartner.ch

MINERGIE
MEMBER

Zürcherstrasse 124 Postfach 322
8406 Winterthur
Telefon 052 / 235 80 00

Wir nehmen an den folgenden
Immobilienmessen teil:



Eigenheimmesse Schweiz in Zürich
8. - 11. Sept. 2016, Messe Zürich, Halle 6



SVIT Immobilien-Messe in Zürich
17. - 19. März 2017, Kongresshaus Zürich