

immobilia

ANDREAS HÄMMERLI

ÜBER PROJEKTENTWICKLUNG – SEITE 04



IMMOBILIENPOLITIK. Regelungsdschungel bei der Mehrwertabgabe	12
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Verkaufsargumente für Geschäftsliegenschaften.....	28
BAU & HAUS. Bäder als Wohlfühloasen	47

NEIN ZU IMMER MEHR BÜROKRATIE-AUFWAND



URS GRIBI
 «Die Revision der Gebäude- und Wohnungsregisterverordnung bringt Mehraufwand, aber keinen Nutzen.»

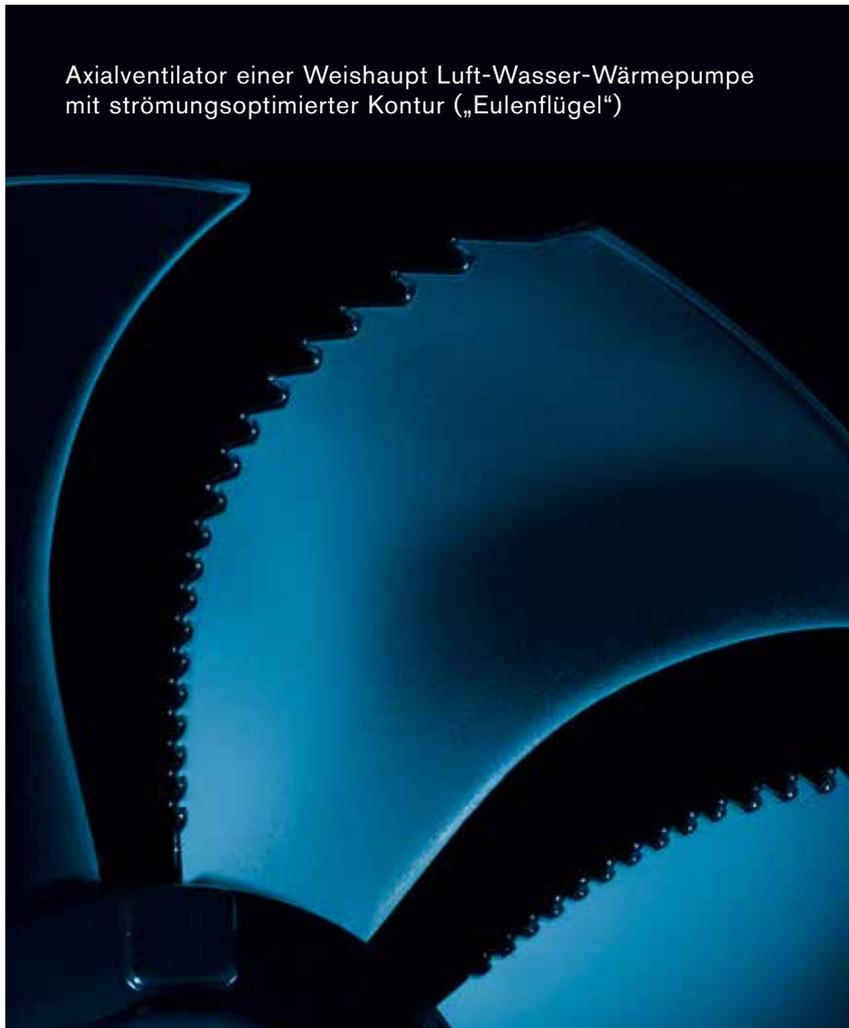
• Der Bund will das Gebäude- und Wohnungsregister GWR erweitern und über die Erfassung von Wohngebäuden und Wohnungen hinaus auf sämtliche gebauten Objekte in der Schweiz ausweiten. Er hat dazu Parteien und Verbände zur Vernehmlassung eingeladen.

Wir erinnern uns: Ab der Umsetzung der Verordnung über das eidgenössische Gebäude- und Wohnungsregister im Jahr 2002 gab es bei Eigentümern und Bewirtschaftern bis in die 2010er-Jahre hinein viel Arbeit und Kopfzerbrechen über die Erfassung. Und eine Umfrage des SVIT zeigt, dass der Mehraufwand anhält. Bei der Übernahme von Mandaten müssen beispielsweise in minutiöser Arbeit Lücken geschlossen werden. Der Nutzen des GWR? Sowohl als Vertreter der Immobilienwirtschaft als auch als Unternehmer kann ich keinen erkennen. Denn die Daten werden unter Verschluss gehalten und dienen ausschliesslich administrativen, statistischen und gesetzgeberischen Aufgaben. Nun soll der administrative Aufwand für die Eigentümer und Immobiliendienstleister also nochmals markant steigen.

Der SVIT ist der Auffassung, dass hier der Bürokratieaufwand auf dem Buckel der Unternehmen weiter erhöht wird. Der Verband sagt Nein zur Datensammlung ihrer selbst willen. Die Schaffung eines Immobilienpreisindex durch das Bundesamt für Statistik mit entsprechenden Aufwandfolgen für die Staatskasse und die Datenzulieferer ist ein weiteres unseliges Beispiel. Anders sähe es mit dem GWR aus, wenn volle Transparenz herrschen und brauchbare Daten gesammelt würden, beispielsweise für die Untermauerung der Orts- und Quartierüblichkeit im Mietwesen.

Ihr Urs Gribi •

Vernehmlassung des SVIT unter www.svit.ch > News > Politik



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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –

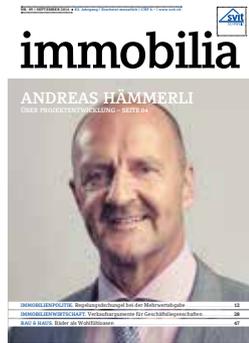


Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Andreas Hämmerli, Mobimo AG (Bild: Urs Bigler)

FOKUS

04 «ZURÜCKHALTUNG IST EINE WICHTIGE TUGEND»
 Andreas Hämmerli, Leiter Entwicklung bei Mobimo, erklärt im Interview, warum es wichtig ist, Angebote auch mal abzulehnen.

IMMOBILIENPOLITIK

12 FÖDERALER REGULATIONSCHUNDEL
 Zahlreiche Kantone beschränken sich auf das gesetzliche Minimum von 20% am Mehrwert von Einzonungen, andere gehen deutlich darüber hinaus.

15 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

17 ALTE AREALE, NEUE SIEDLUNGEN
 Weil der Druck auf unsere Siedlungsräume und die steigende Nachfrage nach Wohnraum anhält, ist Einfallsreichtum gefragt.

21 «WIR BLEIBEN LANGFRISTIG EIGENTÜMER»
 Von der Stilllegung eines Industrieareals bis zur Umsetzung vergehen oft Jahre. Alex Römer, Hiag Immobilien, äussert sich über die Chancen von Arealentwicklungen.

24 FINANZIERUNGEN OHNE BANK
 Alternative Kapitalgeber bieten bei langen Laufzeiten oft bessere Konditionen als Banken. Dennoch sollte man einige Punkte beachten.

26 NACHHALTIGKEIT ZAHLT SICH AUS
 Das CCRS untersuchte in einer Studie, welche Nachhaltigkeitsmerkmale am Markt in Form von höheren Mieten belohnt werden.

28 MARKETING VON GESCHÄFTSLIEGENSCHAFTEN
 Beim Verkauf einer Geschäftsliegenschaft lohnt sich eine gute Vorbereitung mit fundierter Analyse der verkaufsfördernden Aspekte.

30 IMMOBILIEN-MARKETING: QUO VADIS?
 Getragen von neuen Trends, wie etwa der Digitalisierung, wird Immobilien-Marketing weiter an Bedeutung gewinnen.

31 ERFOLGREICH INSERIEREN
 Auf den Immobilienportalen der Schweiz häufen sich die Häuser- und Wohnungsangebote. Dabei hervorstechen ist anspruchsvoll.

33 FIT FÜR NEUE RECHNUNGSLEGUNG
 Das geänderte Rechnungslegungsrecht bietet für die Immobilienbranche eine praxisgerechte Grundlage.

34 BREXIT – EINE NEUE AUSGANGSLAGE?
 Gemäss der neuesten Ausgabe des Immo-Monitorings von Wüest & Partner sind die Marktwerte von Geschäftsimmobilien in London spürbar unter Druck geraten.

36 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

42 DER RICHTIGE VORVERTRAG
 Wer eine Liegenschaft verkaufen bzw. kaufen will, möchte das Gewünschte möglichst schnell verbindlich vereinbaren. Doch dagegen steht das Recht.

44 POSITION DER MIETER GESTÄRKT
 Das Bundesgericht hat entschieden, dass Mieter auch nach Beendigung des Mietverhältnisses eine Mietzinsreduktion verlangen können.

BAU & HAUS

47 HALLO GENERATIONENBAD
 Das Bad von heute wird immer mehr zum Generationenbad, das sich für unterschiedlichste Lebenssituationen eignen sollte.

49 «GEFRAGT SIND MEHRERE STRAHLARTEN»
 Thomas Baettig, Hansgrohe Schweiz AG, über grossflächige Brausen, unser Duschverhalten und ausgedehnte Entspannungsbäder.

50 «KÜCHEN HEIZEN EMOTIONEN AN»
 Rainer Klein, Geschäftsleiter des Branchenverbandes Küche Schweiz, erklärt, worauf man bei Küchen achten sollte und warum bei diesem Thema manchmal die Gefühle hochkochen.

52 VIRTUELLE IMMOBILIEN
 Moderne Virtual-Reality-Brillen und dazugehörige Programme erschaffen eine dreidimensionale Umgebung, in der Kunden Objektbegehungen erleben können – ohne vor Ort zu sein.

IMMOBILIENBERUF

54 SEMINARE UND TAGUNGEN
55 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

58 WIE MAN GLASSCHÄDEN VERHINDERT
 Glasspezialist Markus Läubli am letzten KUB-Lunchgespräch.

61 SVIT OSTSCHWEIZ: WENIGER NEUEINZONUNGEN
 Das neue Raumplanungsgesetz (RPG) wird den Druck auf ältere Liegenschaften, gehortetes Bauland und die Eigentumsgarantie erhöhen, erklärte der Kantonsplaner Ueli Strauss-Gallmann am sommerlichen Mitgliederanlass.

MARKTPLATZ

57 STELLENMARKT
62 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS
70 BEZUGSQUELLENREGISTER
73 ADRESSEN & TERMINE
74 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• **ZITIERT**



„Wenn Du am Ende schnell sein willst, musst Du Dir am Anfang Zeit nehmen.“

STEFAN-MARTIN DAMBACHER,

Leiter Projektentwicklung bei der Mobimo AG, über den Ablauf von grossen Quartierentwicklungen.



Bestellung Jahresabonnement

12 Ausgaben: nur CHF 68.00

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

«ZURÜCKHALTUNG IST EINE WICHTIGE TUGEND»

IVO CATHOMEN* •

„Wir befinden uns in einem speziellen Markt- und Zinsumfeld. Wie wirkt sich dies auf das Entwicklungsgeschäft aus?“

„Wir müssen zwischen der Entwicklung für das eigene Portfolio und jener für Dritte unterscheiden. Für Letztere stellen wir angesichts fehlender Alternativen eine grosse Nachfrage von Institutionellen fest. Wir können sowohl fertig erstellte Anlageimmobilien als auch Entwicklungsprojekte gut platzieren. Was unsere eigenen Entwicklungen betrifft, verfügen wir über eine Pipeline mit Projekten an sehr guten Lagen. Dort ist die Nachfrage nach Mietflächen und Wohneigentum weiterhin intakt.“

„Der Fokus auf die urbanen Zentren und bevorzugte Lagen hat sich akzentuiert. Sind gute Lagen das Rezept gegen die Risiken einer abflauenden Nachfrage und steigende Zinsen?“

„Der Trend zu den Zentren ist omnipräsent. Menschen ziehen vermehrt in die gut erschlossenen urbanen Räume, Arbeitsplätze werden dort erstellt. Diesem Trend folgen die Promotoren. Hier ist die Nachhaltigkeit der Projekte deutlich grösser als an peripheren Lagen.“

„Damit erhöhen sich die Preis- und Rendite-Spreads zu B- und C-Lagen. Sind Letztere für Institutionelle «heisse Kartoffeln»?“

Warum es für den langfristigen Erfolg im Entwicklungsgeschäft eine der wichtigsten Voraussetzungen ist, Angebote auch mal vorbeischwimmen zu lassen, verrät Andreas Hämmerli, Leiter Entwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung bei Mobimo, gegenüber der Immobilien.

Trockag
Wänn's uns Trockne gält!

- **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  



» Wenn bei Arealentwicklungen das Volk Ja sagt, kann aufgetatmet werden. Wenn nicht, beginnt man nochmals von vorne.«



• **BIOGRAPHIE**

ANDREAS HÄMMERLI

dipl. Arch. HTL, ist seit 2008 Leiter Entwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung der Mobimo Management AG. Davor war er Leiter des D4 Business Village Luzern (vormals D4 Business Center Luzern), dem Innovations- und Unternehmenspark der Innerschweiz in Root. Er lebt in Scheuren BE. Die Mobimo Holding AG ist seit 2005 an der SIX Swiss Exchange kotiert und gehört heute zu den vier grössten Immobiliengesellschaften an der Börse. ●

–Das hängt von der gewählten Immobilienstrategie ab. Auch an B- und C-Lagen sind gute Geschäfte möglich. Betrachtet man die Kategorien über die Zeit, sind Zentrumslagen jedoch geringeren Wertveränderungen ausgesetzt. Wir sind auf möglichst geringe Schwankungen bedacht.

–Die Nettorenditen fallen vermehrt unter 4% und tendieren teilweise sogar gegen 3%. Ist das noch nachhaltig? Was passiert, wenn die Zinsen steigen?

–Die Preise für Entwicklungsgrundstücke haben teilweise astronomische Höhen erreicht, die weit über dem liegen, was wir zu zahlen bereit sind. Für unser Portfolio produzieren wir nur, wenn die Bruttorendite zwischen 5 und 5,75% liegt. Damit können wir unsere Nettorendite vorerst noch auf 4,3% halten. Zudem verhindern Entwicklung, Realisierung und Betrieb aus einer Hand renditeschwächende Margenverluste. Wohin die Reise geht, wenn die Zinsen und Renditen weiter so tief bleiben, steht auf einem anderen Blatt. Ebenso, welche sozialpolitischen Auswirkungen dies nach sich zieht, beispielsweise für die Ausschüttungen aus Pensionskassen. Was den Verkauf betrifft, so werden am Markt tatsäch-

lich Anfangsrenditen von 3% registriert. Ob man dies noch als nachhaltig bezeichnen kann, muss ich den betreffenden Käufern überlassen.

» Am Markt kann man mit unseren Renditevorstellungen derzeit nur schwer kaufen.«

–Welche Auswirkungen sehen Sie im Fall steigender Zinsen?

–Was unser Portfolio betrifft, so werden steigende Zinsen nicht unmittelbar und so heftig durchschlagen wie an weniger bevorzugten Lagen. Das Ausmass lässt sich aber zum heutigen Zeitpunkt schwerlich abschätzen.

–Die Höhe der Anfangsrendite hängt massgeblich von der Diskontierung ab. Wie kann man im jetzigen einmaligen Umfeld überhaupt einen realistischen Diskontierungssatz bestimmen?

–Wesentliche Bestandteile des aktuellen Diskontierungssatzes sind nach wie vor die «Lage, Lage, Lage»-Regel und die aktuell sehr hohe Nachfrage nach Anlageobjekten am Immobilienmarkt. Als börsenkotierte Immobilienfirma verlassen wir uns zusätzlich auf den berechneten Diskontierungssatz der durch die Regulierung vorgeschriebenen externen Immobilienbewerter.

–Und Ihre persönliche Meinung?

–Ich bin der Meinung, dass die hohe Nachfrage nach Wohnraum und Geschäftsflächen an ausgezeichneten Lagen einen tieferen Satz im aktuell anhaltenden, historisch tiefen Zinsumfeld zulassen.

–Hat die eher konservative Entwicklungsstrategie auch einen Einfluss auf den Mix?

–Unsere Strategie gibt einen Mix von 30% Wohnen, 30% Büro, 30% andere kommerzielle Nutzungen und 10% Nebennutzungen vor. «Wohnen» liegt gegenwärtig leicht unter dem Zielwert, weshalb wir Areale mit einem höheren Wohnanteil bevorzugen. Oftmals wird die

SVIT FM Schweiz lädt ein zu «Good Morning Facility Management!»

Mittwoch, 19. Oktober 2016
IFM Institut für Facility Management –
ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Wädenswil



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

Bild: ZHAW



Mit Unterstützung von:

ALPIQ



Schindler

ALPIQ





Verteilung aber erst im Verlauf des Projektes durch Zonenordnungen, Sondernutzungsplanungen, Marktentwicklung und zunehmend auch durch den Volkswillen konkretisiert.

–Ist der Markt angesichts steigender Grösse noch in der Lage, solche Projekte aufzunehmen?

–Man muss eine Vorstellung entwickeln, was künftig an diesen Lagen nachgefragt sein könnte, und bereit sein zu etappieren. Die Grösse der Areale erfordert zudem eine möglichst grosse Nutzungsflexibilität und -vielfalt. Was die Absorption betrifft, waren wir in den letzten Jahren verwöhnt. Jetzt kommen wir in normale Gefilde. Investoren können nicht mehr erwarten, dass nach Realisationsabschluss voll vermietet ist. 50 bis 60% Vermietung nach Fertigstellung werden eher wieder Realität. Der Rest wird im Jahr darauf absorbiert. Im Stockwerkeigentum haben sich die Absorptionszeiten deutlich verlängert.

–Schaut man in die jüngsten Jahres- und Semesterberichte von Mobimo, fällt der rückläufige Anteil der Entwicklungsprojekte am

gesamten Portfolio auf. Wie ist das zu interpretieren?

–Zur Generierung eines stabilen und soliden Cashflows wachsen wir weiter mit unserem Portfolio. Dementsprechend prozentual kleiner wird der Anteil der Entwicklungsprojekte in der Bilanz.

» Die Goldgräberstimmung ist eindeutig vorbei.«

–Sie treten also nicht auf die Bremse.

Nein, absolut nicht. Entwicklungsprojekte binden zwar Kapital, das brachliegt und vorerst keine Rendite bringt – und das über einen teilweise sehr langen Zeitraum. Wenn dieser Block zu gross wird, drückt das auf die Gesamtrendite. Umgekehrt ist die Entwicklungspipeline unter den gegenwärtigen Marktbedingungen der Motor für unser Portfoliowachstum.

–...und auch die grösste Risikoposition in der Bilanz.

–Immobilienentwicklung ohne Risiko gibt es nicht. Hat man sie im Griff, ist man erfolgreich. Das bedeutet, dass man professionell und risikoadjustiert entwickelt. Die Lage der Grundstücke und Areale ist zentral. Dann die Frage «kaufen oder anbinden». Wo wir während der Entwicklung angemessene Mieterträge generieren, kaufen wir. Klar sind es keine Cashflows für 5 bis 5,75% Bruttorendite. Aber sie helfen, die Entwicklung mitzufinanzieren. Wenn keine Mieterträge fliessen, binden wir das Grundstück oder Areal möglichst vertraglich langfristig an.

–Mobimo will keine Lagerisiken tragen. Damit ist das Unternehmen aber im Wettbewerb nicht allein.

–Für Mietwohnungen, Dienstleistungs- und Gewerbeflächen ist die Lage absolut zentral. Verkehrserschliessungen mit einem Bus pro Stunde reichen nicht. Entsprechend ist der Wettbewerb um die Grundstücke intensiv, zumal auch Generalunternehmer und institutionelle Investoren eigene Entwicklungsabteilungen aufgebaut haben. Das hat es vor



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



zehn oder fünfzehn Jahren noch weniger gegeben.

–Was gibt den Ausschlag zu Ihren Gunsten? Sind Sie bereit, mehr zu bezahlen?

–Nein, an unseren langfristig angestrebten Benchmarks wie die Renditevorgaben halten wir fest. Das lässt nicht alles zu. Man muss den Mut haben, Angebote vorbeischwimmen zu lassen. Wenn man über- teuerte Objekte kauft, leidet man für sehr lange Zeit.

–Besteht die Gefahr, dass Ihre Pipeline langsam versiegt?

–Wenn die Preise für Grundstücke bzw. Areale weiter steigen, und dies in anhaltendem tiefen Zinsumfeld, wird die Akquisition von Entwicklungsgrundstücken für uns anspruchsvoller.

–Es fällt auf, dass die Westschweiz für Mobimo ein eigentliches Schwerpunktgebiet ist. Was ist der Grund?

–Die Westschweiz ist für uns hochspannend. Im Genferseebecken werden über die nächsten zehn bis fünfzehn Jahren eine Million mehr Einwohner erwartet. Lausanne entwickelt sich unter anderem dank des Campus der Swisssuniversity (EPFL) sehr dynamisch. Genf, wo wir jüngst ein

ganzes Portfolio kaufen konnten, ist seit Jahren ein Wohnungsmarkt praktisch ohne Leerstand. Natürlich sind die Wohnungen oft nicht im Zustand, wie wir es im Deutschschweizer Raum gewöhnt sind, da die regulatorischen Rahmenbedingungen Investitionen in den Unterhalt erschweren. Es ist ein Markt mit anderen Verhältnisse und Regeln.

–Auf welche Herausforderungen müssen wir uns in der Immobilienentwicklung einstellen?

» Es ist derzeit anspruchsvoll, zu unseren Renditevorstellungen am Markt zu kaufen.«

–Im Stockwerkeigentum ist die Regulierung der Nationalbank deutlich spürbar. Insgesamt produzieren wir in der Schweiz jedoch mit über 40 000 Neuwohnungen pro Jahr (Miete und Stockwerkeigentum) immer noch auf hohem Niveau. Gleichzeitig wird die Zuwanderung wahrscheinlich zurückgehen. Ir-

gendwann wird auch die zusätzliche Nachfrage durch die Überalterung der Gesellschaft nachlassen. Dies könnte in der Zukunft steigende Leerstände und in der Folge sinkende Mietzinse – also eine Entspannung des seit Jahren überhitzten Mietmarktes – nach sich ziehen.

–Und im Bereich der Gewerbeflächen?

–In den Agglomerationen entwickeln wir keine neuen Gewerbeflächen. Wir konzentrieren uns auf die Hotspots für Gewerbe- und Dienstleistungsflächen. In Nischen kann man weiterhin interessante Geschäfte in begrenzter, definierter Fläche machen.

–Gibt es Problemzonen?

–Arealentwicklungen sind enorm komplex geworden, und heutzutage kommt es meist zu einer Volksabstimmung. Das hat hinsichtlich Zeit und Ertragsaussichten massgebliche Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeitsrechnung. Wenn man die Öffentlichkeit nicht involviert, ist das Risiko gross, dass man in einer Abstimmung «aufs Dach kriegt». Mit den partizipati-

ven Verfahren ist die Zahl der involvierten Parteien gestiegen. Das gehört zu unserer direkten Demokratie.

–Die Liste der gescheiterten Volksabstimmungen über Arealentwicklungen ist lang. Was kann man daraus lernen?

–Wir stehen in Biel mit AGGLOlac vor einer Abstimmung. Für den Erfolg bedarf es einiger Voraussetzungen, etwa die Identifikation der Politiker wie auch der Stadtpräsidenten, die den Bürgern den Mehrnutzen und die Vorteile für die Allgemeinheit aufzeigen. Es braucht ein feines politisches Sensorium und die Einbindung aller Interessengruppen. Ohne auch einen Teil der Unentschlossenen zu überzeugen, geht's ebenfalls nicht. Die letzten drei Monate vor dem Urnengang können die Vorzeichen oft nochmals ändern. Da muss man insgesamt gut aufgestellt sein.

–Was braucht es, damit die eigenen Interessen in einer kooperativen Entwicklung nicht auf der Strecke bleiben?

–Es braucht vielerlei Fähigkeiten, die man sich für ein partizipatives Verfahren aneignen muss. Kommunikationsfähigkeit und das Geschick, Mehrheitsfähigkeiten zu erreichen, stehen an erster Stelle. Das zweite ist Zeit und Geduld. Nehmen wir das Beispiel AGGLOlac in Biel. Wir haben zuallererst mit vielen Leuten gesprochen, Interviews geführt, Sounding-Boards eingesetzt, Workshops durchgeführt. Einen anschliessenden Ideenwettbewerb mit ausgewählten 25 Teilnehmern haben wir wiederum an der öffentlichen Meinung getestet. Daraufhin haben wir mit fünf Teams eine Testplanung erstellt. Jetzt sind wir im offiziellen Verfahren der Zonenplanung, und schon bald erfolgt die öffentliche Auflage mit anschliessender Anhörung allfälliger Beschwerden, dann Absegnung durch die beiden Stadtparlamente und schliesslich die Volksabstimmungen in den Städten Nidau und Biel. So oder so bleibt das Risiko, dass das Volk an der Urne Nein sagt, wie beispielsweise in Aarau mit dem Gestaltungsplan Torfeld (Aeschbachquartier), wo wir einen zweiten Anlauf brauchten.

–Es entsteht kaum eine Arealüberbauung ohne vergünstigtes Wohnen. Lässt sich damit leben?

–Dass gemeinnütziges Wohnen dem freien Markt Anteile wegnimmt, ist nicht zu ignorieren. Trotzdem begrüssen wir, dass ein Teil genossenschaftlicher Wohnungs-

baus als Diversifikation des Wohnungsangebots auf Arealüberbauungen entstehen kann. Ob die Genossenschaften die nun teilweise gesetzlich vorgeschriebenen Anteile ausfüllen können wie zum Beispiel in Zürich oder Bern, wird sich in der Zukunft weisen müssen.

–Bis vor wenigen Jahren ging man von einer Quersubventionierung des Mietwohnungsbaus durch Stockwerkeigentum aus. Wie ist die Situation heute?

–Die unterschiedlichen Baulandpreise der beiden Segmente ermöglichen noch heute eine Mischrechnung. Von einer Quersubventionierung möchte ich dabei aber nicht sprechen. Unter dem Strich müssen bei uns beide Segmente rentabel sein. Ein Areal allein mit Mietwohnungen durchzurechnen, ergibt eine ganz andere Rendite als mit einem Anteil Stockwerkeigentum. Das muss man als Promotor genau im Auge behalten.

–Sie streben für Ihre Immobilien Zertifizierungen an. Braucht es solch hohe Standards?

» Wir vermissen auf Seiten der öffentlichen Hand oft einen Koordinator, der die Interessen der verschiedenen Ämter zielführend und in angebrachter Zeit bündelt.«

–Die gesetzlichen Bauvorschriften sind heute im internationalen Vergleich bereits sehr hoch und kosten den Ersteller viel Geld. Die zahlreichen Nachhaltigkeitsstandards passen sich in ihrer Auslegung immer mehr an. Wir denken, dass die Anwendungen dieser Standards schlussendlich zu einem Mehrwert führen und in Zukunft zur Voraussetzung insgesamt werden.

–Was heisst das konkret?

–Nachhaltigkeitsstandards verteuern die Produkteerstellung. Im einkommensstarken Segment des Mittelstandes kann dies auf die Produkte überwälzt werden. Im einkommensschwächeren Segment des Mittelstandes kann wirklich nur das gesetz-

liche Minimum umgesetzt werden. Wir Investoren und Bauträger haben in den letzten Jahren eine ganz wesentliche Bevölkerungsschicht vernachlässigt – den Mittelstand mit einem jährlichen Einkommen zwischen 50 000 und 90 000 CHF. Rechnet man mit den üblichen 25% für Wohnkosten ergibt das eine Monatsmiete von 1040 bis 1870 CHF. Viele Neubauwohnungen der letzten zehn bis fünfzehn Jahre waren auf ein höheres Segment ausgelegt. Es gibt somit eine grosse Mieterschicht, die heute kein Angebot findet. Die politischen Forderungen nach mehr sozialem Wohnungsbau sind somit teilweise von der Branche hausgemacht.

–Und zum andern Teil?

–Wenn Regulierung, Bauauflagen, exzessive Mitspracheverfahren und dergleichen dazu führen, dass Entwicklungsprojekte 18 Jahre und mehr dauern, kann ein Nachfrageschub, ausgelöst durch die anhaltende Zuwanderung und die demografische Veränderung, nicht aufgefangen werden. Ein Wohnungsleerstand von 1% ist damit unausweichlich. ●

DIE ENTWICKLUNGSPipeline VON MOBIMO



Stimmungsbild neue Hafenanlage AGGLOlac in Nidau/Biel

- **Aeschbachquartier Aarau:** (AQA) 92 Stockwerkeigentums- und 167 Wohnungen, Büro, Gewerbe, Investition 200 Mio. CHF
- **Mattenhof/Sternmatt Luzern Süd:** 307 Wohnungen, 23 000 m² Dienstleistung, Hotel (155 Zimmer), 7400 m² Retail, Investition ca. 300 Mio. CHF (1/3 Credit Suisse Anlagestiftung, 2/3 Mobimo)
- **Labitzke Areal Zürich:** 277 Wohnungen, Gewerbe, Investition rund 160 Mio. CHF
- **AGGLOlac Nidau/Biel:** ehemaliges Expo-Areal mit den Städten Nidau und Biel
- **La Rasude Lausanne:** gemeinsam mit SBB
- **Rheinmetall Oerlikon/Zürich:** gemeinsam mit Rheinmetall Immobilien
- **Flon Lausanne:** Transformation



***IVO CATHOMEN**

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

Föderaler Regelungsdschungel

Zahlreiche Kantone beschränken sich auf das gesetzliche Minimum von 20% am Mehrwert von Einzonungen und verzichten auf Abgaben auf Um- und Aufzonungen, andere gehen deutlich darüber hinaus, wie eine Übersicht zeigt. «Spitzenreiter» ist Basel-Stadt.

KANTONALE REGELUNG DER MEHRWERTABGABE

Überblick über den aktuellen Stand, alle Angaben ohne Gewähr. *Keine Information. Quelle: VLP-ASLAN, eigene Recherche

	Stand der Umsetzung	Abgabesatz Neueinzonungen	Abgabesatz Um- und Aufzonungen	Abweichende Bestimmungen
CH	Volksabstimmung RPG (03.03.2013), Inkraftsetzung in den Kantonen bis spätestens 2019	20% (Mindestregelung)		Kantonal bis zu 60% u. a. für Um- und Aufzonungen
AG	Beratung Kantonsparlament	20%		Gemeindelegislative kann 30% auf Neueinzonungen festlegen.
AR	Entwurf der Regierung zurückgezogen. Vorlage voraussichtlich im Herbst 2016			
AI	Vernehmlassung, Kantonsparlament	20%		Keine Abgabe für Mehrwert bis 5000 CHF
BS	Vernehmlassung abgeschlossen	50% (wie bisher)	50%	Sockelfreibetrag von 10 000 CHF Mehrwert, der abgabefrei ist.
BL	Vernehmlassung abgeschlossen	20% (bisher 50%) ab einem Mehrwert des Flächenpreises von 20%		
BE	Referendumsfrist läuft bis Ende September 2016	20%		Kommunale Regelung 20 – 50% für Neueinzonungen und 20 – 40% für Um- und Aufzonungen
FR	Referendumsvorlage	20%	20%	
GE	In Kraft	20%, von der Summe der Mehrwertabgabe werden pauschal 30 CHF/m ² abgezogen.		
GL	*			
GR	*			
JU	In Kraft seit 1.1.2016	30%	20%	
LU	Entwurf	20%	15%	Gemeinden können tiefere oder höhere Sätze festlegen oder ganz auf eine Abgabe verzichten.
NE	In Kraft	20%		
NW	Vernehmlassung Mitte August abgeschlossen	20%		
OW	*			
SG	Referendumsfrist im Juli ungenutzt abgelaufen	20%		
SH		30%	30% bei Umzonung von öffentlichen Zonen zu übrigen Bauzonen	
SO	Entwurf	20%	20%	Neueinzonung kommunal bis 40%
SZ	Rückzug der Vorlage			
TI	In Kraft	30%	20%	
TG	In Kraft	20%	20% bei Umzonung von öffentlichen Zonen zu übrigen Bauzonen	
UR	Vernehmlassung abgeschlossen	30%	30%	
VD	Entwurf	30%	20%	
VS	Entwurf	40%	30%	
ZG	Vernehmlassungsvorlage	20%	20%	
ZH	Vernehmlassung endet im September	20%	5%	Kommunal zusätzlich 15% für Auf- und Umzonungen

Stark vereinfachte Darstellung ohne Sonderregelungen.

IVO CATHOMEN

«KANTÖNLIGEIST». Föderalismus ist ein viel gelobter Vorzug der Schweiz, er reicht ihr aber zuweilen auch zum Nachteil. Etwa in der Konkretisierung des revidierten eidgenössischen Raumplanungsgesetzes RPG. In der Umsetzung nutzen die Kantone den von Parlament und Volk eingeräumten Gestaltungsspielraum für die Mehrwertabgabe weidlich aus. Daraus ergibt sich ein undurchdringlicher Regulierungsdschungel. Zudem eröffnen einige Stände ihren Gemeinden eine Einnahmequelle mittels kommunaler Sondersätze.

Bis 2019 müssen die Kantone das RPG in kantonales Recht gegossen und in Kraft gesetzt haben. Das Baugesetz einiger Kantone war bereits zuvor mit dem revidierten RPG konform, andere haben noch einige Arbeit vor sich. Denn erfahrungsgemäss geht die Revision von Baugesetzen nicht leicht von der Hand.

GROSSES SPEKTRUM BEI NEUEINZONUNGEN.

Das RPG sieht einen Mindestsatz für Neueinzonungen von 20% vor. Die Mehrzahl der Kantone rechnet, mit diesen zweckgebundenen Einnahmen die zu erwartenden Entschädigungen für Auszonungen sowie planerische und gestalterische Massnahmen bestreiten zu können. Andere gehen bis auf 30%. Der Kanton Wallis muss angesichts umfangreicher Auszonungen 40% erheben. Einsamer Spitzenreiter ist der Kanton Basel-Stadt mit 50%. Das war zwar schon bisher so, aber mit ihrem Ansinnen, den Satz nicht zu senken, gerät die Regierung zunehmend in die Kritik. Dabei hat sie viele neue Ideen, wie man das Geld ausgeben könnten, und will die Zweckbindung erweitern. Man wird den Eindruck nicht los, dass Grundeigentümer für behördliche Aufgaben geschröpft werden sollen. Hier ist das letzte Wort aber zum Glück noch nicht gesprochen. Die bürgerlichen Parteien haben Widerstand angekündigt.

UMSTRITTENE BELASTUNG VON UM- UND AUFZONUNGEN.

Ziel des RPG ist die Verdichtung nach innen, um der Zersiedelung Einhalt zu gebieten. Wo keine Nutzungsreserven vorhanden sind, müssen dafür Umzonungen vorgenommen

oder Ausnützungsziffern, Kubaturen und Gebäudehöhen ausgeweitet werden. Diese Um- und Aufzonungen sind damit der wichtigste Trumpf in der Zersiedelungsdebatte. Es erschliesst sich daher nicht, warum man Grundeigentümer mit Abgaben bis zu 60% (Maximalregel des RPG) vergelstert. «Herausragend» ist dabei erneut der Kanton Basel-Stadt – gerade jener Kanton, der über kaum Baulandreserven verfügt und das Mittel gegen Wohnraumknappheit in Aufzonungen sucht. Die Wirtschaftlichkeitsrechnung der Eigentümer für die Aufstockung oder einen Ersatzneubau wird damit auf jeden Fall empfindlich belastet.

ÜBERSPANNTE GEMEINDEAUTONOMIE. Die Kantone können ihren Gemeinden zu-

dem die Möglichkeit einräumen, höhere Sätze für Neueinzonungen festzulegen und Abgaben auf Um- und Aufzonungen zu erheben, selbst wenn der Kanton auf Letztere verzichtet. Glücklicherweise wollen von diesem Recht nur die Kantone Aargau, Bern, Luzern, Solothurn und Zürich Gebrauch machen.

Im Kanton Aargau hat das Parlament unlängst in der ersten Lesung des revidierten Baugesetzes der Regierung die Idee durchkreuzt, den 210 Aargauer Gemeinden einen Freipass zur kommunalen Abgabe zu erteilen. Eine geschlossene bürgerliche Mehrheit machte einen Kompromiss möglich – die kommunalen Sätze können nun auf maximal 30% erhöht werden. Die Abgabe auf Um- und Aufzonungen bleibt aber ausgeschlossen.

Die Schweizer Städte beklagen bereits, dass sie einen Teil ihrer Autonomie verlieren. Aus Eigentümersicht kann es aber nur recht sein, wenn bürgerliche Kantonsparlamente links-soziale Stadtregierungen zur Mässigung erziehen.

Ob mit dem Entscheid des Aargauer Grossen Rates auch die bisherige Praxis der Verträge zwischen Gemeinden und Grundeigentümern vom Tisch ist, ist ebenso umstritten wie die Frage, ob sich Gemeinden trotz Fehlen einer kantonalen Regelung auf die im RPG erwähnte Autonomie berufen können. Die Baseltbieter Gemeinde Münchenstein will die kommunale Mehrwertabgabe jedenfalls über das Bundesgericht durchsetzen. ●

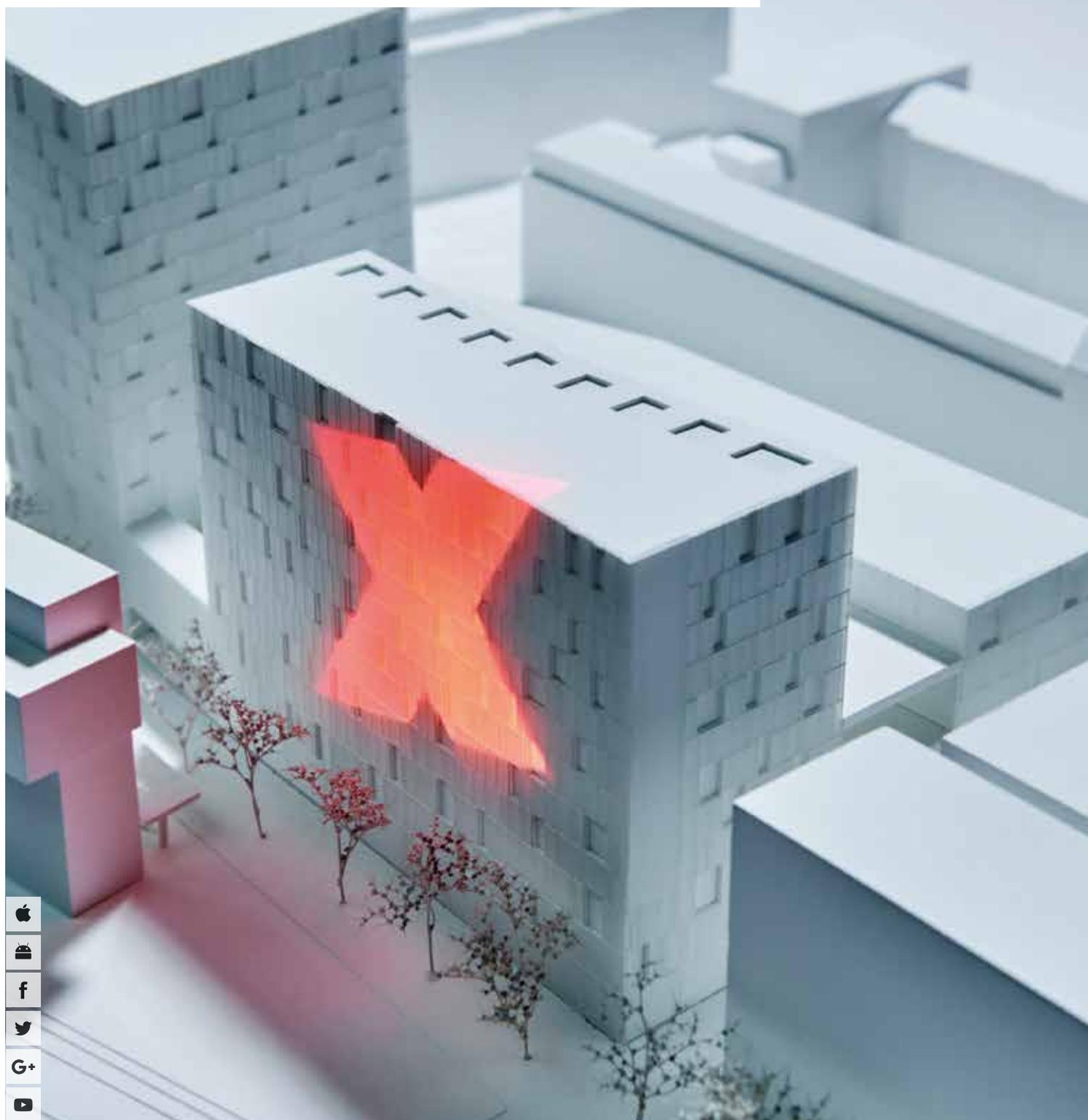


Erdgas lohnt sich für Sie, Ihre Kunden und die Umwelt.

Mit einer Gasheizung setzen Sie auf eine zuverlässige und wirtschaftliche Lösung. Dank problemloser Kombinierbarkeit mit erneuerbaren Energien schont sie die Umwelt und sorgt durch saubere Verbrennung für wenig Aufwand bei Wartung und Unterhalt.

Erdgas ist somit nicht nur ökonomisch, sondern auch ökologisch eine sinnvolle und sichere Wahl. Alle weiteren Infos finden Sie unter erdgas.ch

Gemeinsam erfolgreich.



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

X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

SCHWEIZ



SALDOSTEUERSÄTZE BLEIBEN GLEICH

Die Eidgenössische Steuerverwaltung überprüft derzeit die Saldosteuersätze der Mehrwertsteuer und legt die Sätze, die ab dem 1. Januar 2018 gelten, den Branchenverbänden vor. Für die Vermittlung und Verwaltung von Liegenschaften ergeben sich gemäss dem Vorschlag der Steuerverwaltung keine Veränderungen. Die Saldosteuersätze für beide Tätigkeiten bleiben bei 6,1%. Die Frist für Einwände läuft noch bis 30. November.

ZÜRICH

HEIMATSCHUTZ UNTERLIEGT IM STREIT UM MANOR-UMBAU

Das Manor-Gebäude in der Zürcher Bahnhofstrasse 75 darf umgestaltet werden, entschied das Verwaltungsgericht in Zürich. Es lehnte eine entsprechende Beschwerde des Zürcher Heimatschutzes (ZVH) ab und folgte damit einem Urteil des Baurekursgerichts. Der ZVH wollte die Nutzung des Manor-Gebäudes unter Schutz stellen. In seinem Urteil von Mitte August befand das Verwaltungsgericht, dass die Nutzung als Warenhaus nicht unter Schutz gestellt werden könne, weil dazu die gesetzliche Grundlage fehle.

HELPLINE WURDE AUFGESCHALTET

Die von Stadt- und Gemeinderat beschlossene Anlaufstelle in Bausachen zur Aufgabebereinigung nach dem Baurechtsentscheid ist ab sofort aufgeschaltet. Die Helpline ist unter der Nummer 044 412 11 00 erreichbar. Ziel ist es, bei Beanstandungen und Anliegen von Bauherrschaften im Zusammenhang mit der Erfüllung von Auflagen in einem Baurechtsentscheid schnell, unbürokratisch und transparent den Dialog zwischen allen Beteiligten zu fördern.

SCHWYZ

REGIERUNGSRAT LEHNT MOTION AB

Obwohl es im Kanton Schwyz in den meisten Gemeinden zu wenig kostengünstigen Wohnraum gibt, lehnte der Regierungsrat eine diesbezügliche Motion aus den Reihen der SP ab. In der Begründung hiess es, die Verfassung verlange vom Kanton, dass er günstige Rahmenbedingungen schaffe, damit ausreichend Wohnraum zur Verfügung stehe, er aber nicht in der Pflicht stehe, eine aktive Förderung zu betreiben.

WAADT

VOLK ENTSCHIEDET ÜBER «WOHNUNGSPAKET»

Mit einem Gesetzespaket möchte der Kanton Waadt den Wohnungsbau fördern und die Wohnungsnot lindern. Über das umstrittene Vorhaben soll es in den nächsten Monaten eine Abstimmung geben. Der Arbeitgeberverband und Immobilienkreise haben mit Unterstützung von FDP und SVP

mehr als 14 000 Unterschriften gegen das Paket eingereicht.

BASEL

DACHGESCHOSSE DÜRFEN AUSGEBAUT WERDEN



Laut einer Mitteilung des Kantons Basel-Stadt können künftig bestehende und neue Dachgeschosse in erhöhtem Masse zu selbständigen Wohneinheiten ausgebaut werden. Konkret will man die Erschliessung der Dachgeschosse durch Treppenhäuser und Lifte erleichtern, zudem soll ein zweites Dachgeschoss (Satteldach oder Attika) auch bei baulich bereits übernutzten Parzellen zulässig werden. Neu ist es möglich, «brachliegende Flachdächer» über der ersten Attika auch dann als Terrasse zu nutzen, wenn die nutzbare

Flachdachfläche die zulässige Bruttogeschossfläche für offene Bauten und Bauteile überschreitet.

BASEL-LANDSCHAFT

KANTON VERKAUFT GEWERBEGRUNDSTÜCK

Der Kanton Basel-Landschaft will ein kantonales Grundstück im Schorenareal in Arlesheim verkaufen. Dort wollen die beiden Käufer Stamm Bau AG und Uptown Basel AG etappenweise auf rund 40 000 m² multifunktionale Gewerbe- und Bürogebäude realisieren.

KORRIGENDUM

«VEREINHEITLICHTE BESTEUERUNG VON MAKLERPROVISIONEN»

In der letzten Immobilia hat sich in der betreffenden Meldung ein Fehler eingeschlichen. Wie im Titel richtig erwähnt, wird die Besteuerung der Maklerprovisionen vereinheitlicht, nicht jene auf Gewinnen aus Grundstückverkäufen.

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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



PLANEN SIE EINEN
UMBAU IM BAD?
VERGESSEN SIE DIE
TRINKWASSER-
LEITUNGEN NICHT!

Sind die Wasserleitungen älter als 25 Jahre? Dann besteht die Gefahr, dass die Rohre rostig sind oder der Wasserdruck nachlässt. Warten Sie nicht, bis ein teurer Ersatz nötig ist. Unser ANROSAN macht Trinkwasserleitungen von innen wieder wie neu. Anorganisch und ohne den Einsatz von Epoxidharz. Denken Sie also bei der Umbauplanung auch an eine mögliche Sanierung der Trinkwasserleitungen.

Vereinbaren Sie jetzt eine Zustandsanalyse mit unseren Fachleuten:
www.naef-group.com/trinkwasser oder unter **0800 48 00 48.**

Alte Areale, neue Siedlungen

Falls der Druck auf unsere Siedlungsräume und die steigende Nachfrage nach Wohnraum weiter anhalten, ist Einfallsreichtum gefragt. Ehemalige Industrie- und Gewerbeareale müssen künftig als Wohn- oder Mischzone genutzt werden.



Kunzareal in Windisch AG: Der neue Businesspark und die neuen Wohnungen werden dank neuer öV-Anbindung optimal erschlossen.

JÜRIG ZULLIGER * ●

WEIT MEHR ALS ALTLASTEN. Über Industrie- oder heute immer mehr auch Dienstleistungsbranchen machen unzählige Klischees die Runde – sie werden als alte Industrie- und Baudenkmäler aus vergangener Zeit wahrgenommen, man denkt an Zwischenutzungen mit Trödlerläden oder Occasionshändlern. Manchen Leuten fällt als Stichwort «Altlasten» ein, man malt sich anrüchige Problemzonen und verbotene Städte aus, die man am besten gleich aus den Siedlungsräumen verbannen würde. Wenn dann aber irgendwo in einer alten Spinnerei schicke Lofts eingerichtet werden, mit gegossenen Böden, industriellen Stahlstützen und imposanten Raumhöhen von 3,5 Meter, verschiebt sich die Perspektive. Solche Transformationen tragen schliesslich zu einer prosperierenden, nachhaltigen Schweiz und zu einer besseren Nutzung von Ressourcen bei.

SUCHEN UND FINDEN. Manche Leute glauben, dass es in Sachen Arealentwicklungen und Umnutzungen kaum noch weisse Flecken auf der Schweizer Landkarte gibt. Doch die Realität sieht anders aus: Experte Alex Römer von der Hiag Immobilien AG ist überzeugt, dass solche Momente immer wieder von neuem kommen: Von dem Tag an, wo ein Industrie- oder Dienstleistungsbetrieb die Geschäftstätigkeit aufgibt oder sie räumlich verschiebt, beginnt die Phase einer Umformung (siehe Interview nächste Seite). Wer das nötige Rüstzeug dafür hat und über Jahre oder sogar Jahrzehnte Geld und Know-how investiert, kann das Areal erfolgreich von einem Zyklus in einen anderen überführen. Dank Digitalisierung und verbesserter geografischer Informationssysteme ist es leichter geworden, ganze Regionen auf dem Radar zu haben und nach geeigneten Akquisitionsmöglichkeiten Ausschau zu halten. Wichtig

ist für das Geschäft der Arealentwicklung aber nach wie vor das eigene Netzwerk, gute Kontakte vor Ort, ja manchmal gibt schon die eine oder andere Lokalzeitung wertvolle Hinweise darauf, wo betriebliche Umstrukturierungen oder Firmenverkäufe bevorstehen. Meist sind auch Bankvertreter in der Lage, Kontakte herzustellen, weil sie Bescheid darüber wissen, welche Unternehmen eine Phase der Restrukturierung durchlaufen.

GESAMTÜBERSICHT: 959 AREALE. Die offizielle Datenbank des Beratungsunternehmens Wüest & Partner zählt derzeit insgesamt 959 solche Areale. Das Potenzial für Transformationen und neue Arealentwicklungen ist also enorm. «Von all diesen Arealen handelt es sich bei 217 um ehemalige Industrie-, Bahn- und Militärareale, die umgenutzt werden», erklärt David Belart von Wüest & Partner. Bei entsprechenden Um-

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00
Bern 031 331 80 22
Zürich 044 380 42 00





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



zonungen werden diese Flächen künftig als Wohn-, Misch- oder Zentrumszonen nutzbar. Industrieareale im engeren Sinne zählt die Datenbank insgesamt 172 mit einer Gesamtfläche von 8,6 Millionen Quadratmeter. «Dies entspricht einem Potenzial von 90 000 zusätzlichen Bewohnern», erläutert Belart von Wüest & Partner.

Die Entwicklung dieser Areale und das Bauen «gegen innen» im Siedlungs-

raum sind inzwischen weitherum akzeptierte Grundsätze. In einem neuen Positionspapier von «Entwicklung Schweiz», einem Branchenverband grosser Generalunternehmer und Projektentwickler, heisst es zum Beispiel: «Quartier- und Arealentwicklungen sind eine sozioökonomische und -kulturelle Chance für den Städtebau». Sie steigern die Nutzungsvielfalt, vermeiden weitere Einzonungen auf dem Land,

erhöhen das Steuersubstrat und tragen auch ganz direkt zur Nachhaltigkeit bei: Die Versorgung durch Energienetze und die durch Verdichtungen induzierte Mobilität weisen gegenüber der Zersiedelung der grünen Landschaft viele Vorzüge auf. Dabei müssen Behörden, Planer und Investoren den Mut haben, wirklich höhere bauliche Dichten zu realisieren. Sind diese qualitativ hochwertig gestaltet und schaffen sie ein lebendiges Umfeld, wo Menschen wohnen, arbeiten, konsumieren und ihre Freizeit verbringen, fördert dies die optimale Nutzung des bestehenden Siedlungsraums. Hohe Dichten, oft auch grössere Gebäudehöhen führen in der Praxis zu einer gut abgestuften Diversität – das heisst unterschiedlich gelegene Wohnungen, mit unterschiedlicher Exposition und in unterschiedlichen Preislagen. Demgegenüber würde «eine tiefe Nutzungsdichte an zentralen Lagen zu Luxus-Produkten führen, die sich nur wenige Menschen leisten könnten», heisst es in dem Positionspapier von Entwicklung Schweiz. All dies sollte allerdings auch Konsequenzen für die Politik und das öffentliche Baurecht haben: Denkbare wäre es, nicht maximale Dichten vorzuschreiben, sondern minimale. Um vermehrt sinnvolle Quartier- und Arealentwicklungen zu fördern, müssten die Bauvorschriften liberalisiert werden. Denn in der Praxis stehen all die Auflagen in Sachen Verkehrserschliessung, Gebäude- und Grenzabstände, Schattenwürfe, Lärm- und Brand- oder Denkmalschutz im Widerspruch zum Grundsatz der Entwicklung «nach innen». ●



i_mmob8.5

Financial tools - Technical tools - Administrative tools

Software für die Verwaltung
von Mietliegenschaften
und Stockwerkeigentum

thumherrs a
Morgenstrasse 121 - 3018 Bern
Telefon 031/990.55.55

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

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

www.immob8-5.ch



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

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

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG



eXtenso

www.extenso.ch

eXtenso IT-Services AG

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



**QUALITÄT
SPÜREN.
JEDEN TAG.**

SK CITYPRO.

Qualität wird spürbar, wenn sie Teil des täglichen Lebens wird. Wie die SK Citypro: Eine Armatur, die zeitloses Design, hohe Funktionalität und Zuverlässigkeit vereint. Und die Nachhaltigkeit neu definiert. Neu auch als Version mit Schwenkauslauf.

www.similorkugler.ch



**SIMILOR
KUGLER**

«Wir bleiben langfristig Eigentümer»

Angesichts knapper Anlagemöglichkeiten sind Arealentwicklungen eine gesuchte Alternative. Doch von der Stilllegung eines Industrieareals bis zur Umsetzung vergehen oft Jahre. Alex Römer, Hiag Immobilien, äussert sich zu den Erfolgchancen von Arealentwicklungen.



Das Kunzareal in Windisch AG an der Reuss umfasst rund 48 000 m². Der Industrieort wird zu einem Quartier mit gemischter Nutzung (Bilder: Hiag AG).

JÜRIG ZULLIGER*

– Herr Römer, Ihre Firma hält derzeit rund 40 Areale im Eigentum. Wie sind Sie im Lauf der Zeit zu diesen Arealen gekommen?

– Alex Römer: Etwa die Hälfte davon war aufgrund unserer Geschichte Eigentum von Hiag Immobilien. Das Unternehmen war ursprünglich ein Industriebetrieb im Bereich Holzwerkstoffe. Danach haben wir unser Geschäftsmodell der Immobilienentwicklung geschärft und im Lauf der Jahre ähnliche Areale auf dem Markt erworben.

– Manche Investoren lassen die Finger von solchen Arealentwicklungen und sagen, dass die Margen in Relation zu den Risiken doch zu gering sind. Wie sehen Sie das?

– Wir verfolgen ein eigenes Geschäftsmodell, bei dem wir langfristig Eigentümer bleiben. Fast alle unsere Areale generieren von Anfang an gewisse Erträge, weil schon bestimmte Nutzungen bestehen. Aber auch wir sind vorsichtiger gewor-

den. Um es etwas überspitzt zu sagen: In einem strukturierten Bieterverfahren mit vielleicht hundert anderen Investoren machen wir kaum mit.

– Der Wert von Anlageimmobilien richtet sich vor allem nach den Geldströmen, die sich aus der Vermietung ergeben. Wie bewerten Sie ein Areal, dessen Nutzung noch gar nicht oder erst im Umrissen klar ist?

– Ist die spätere Entwicklung weitgehend offen, orientiert man sich stark am bestehenden Landwert. Sind erste Schritte der Arealentwicklung bereits vollzogen, kann man versuchen, in der Bewertung ein später potenziell mögliches Projekt abzubilden. Wir sind aber nicht bereit, allzu viel Fantasie hineinzuzinterpretieren und in die Bewertung einfließen zu lassen. Man kann natürlich nicht davon ausgehen, dass später zum Beispiel mehr Verdichtung oder Zonen mit grösseren Gebäudehöhen zulässig sein werden. In diesem Punkt agieren wir vorsichtiger als andere Investoren.

– Die Zahlungsbereitschaft für praktisch alle Sorten von Immobilienanlagen ist derzeit sehr hoch. Sind auch die Bewertungen für solche Areale entsprechend gestiegen?

– In dem Teil des Marktes, wo wir uns bewegen, schwächt sich dieser Trend etwas ab. Die Zahl der Kaufinteressenten ist geringer, weil wir uns vornehmlich für grössere, zusammenhängende Areale interessieren. Der Kreis der Interessenten ist auch deshalb kleiner, weil die Entwicklung solcher Areale sehr viel Zeit in Anspruch nimmt.

– Von welchen Zeiträumen sprechen wir in diesem Zusammenhang?

– Handelt es sich um eine Firma, die gerade jetzt den Betrieb einstellt, sind dies sehr langwierige Prozesse – teils zehn oder 20 Jahre. Heute sind mehr Investoren bereit, sich in einer frühen Phase zu engagieren. Sie sind sich im Klaren darüber, dass sonst kaum Akquisitionen möglich sind. Denn die Nachfrage nach Projekten, die bereits baubewilligt sind, ist sogar noch wesentlich höher.

» Für uns geht es darum, ein Areal am Ende seines Lebenszyklus in einen nächsten Zyklus zu überführen.«

• **BIOGRAPHIE**

ALEX RÖMER (*1978)

ist Ökonom und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei der börsenkotierten Hiag Immobilien Holding AG. Die Firma entstand ursprünglich aus der Abspaltung der Immobiliensparte der Holzindustrie AG (Hiag). Alex Römer ist einer von fünf verantwortlichen Arealentwicklern bei der Firma, welche gewissermaßen CEO von einigen Arealen sind.



– Bei Entwicklungen ist man oft mit dem Problem konfrontiert, dass wichtige Schritte wie Umzonungen, Gestaltungspläne oder Quartierplanverfahren völlig offen sind. Wie gehen Sie mit diesen Risiken um?

– Arealentwicklung ist ein iterativer Prozess, als Investor muss man in Optionen denken. Deshalb suchen wir als Entwickler und langfristig handelnder Investor nach standortspezifischen Lösungen, die oft nicht von Anfang an ersichtlich sind. Unser langfristiges Engagement führt dazu, dass unsere Interessen und jene der Standortgemeinde letztlich gleichgerichtet sind.

– Im Raum Zürich oder Basel gibt es kaum noch weisse Flecken auf der Landkarte, die nicht bereits im Fokus von Investoren sind. Sehen Sie eine Gefahr, dass unter dem allgemeinen Anlagedruck heute auch an sehr entlegenen Standorten investiert wird?

– Es wäre falsch anzunehmen, dass an Standorten ausserhalb der grossen Städte die Risiken per se höher sind. Was im Einzelnen ein guter oder ein schlechter Standort ist, hängt primär von der Nutzung ab. Wir halten ganz unterschiedliche Areale im Portfolio, teils mit Wohnnutzungen, teils sind es auch Industrieparks oder Logistikstandorte. Für logistische Nutzungen kann zum Beispiel ein Standort in den Kantonen Solothurn oder Aargau sehr gut geeignet sein.

– Ist der Markt nicht irgendwann ausgetrocknet?

– Das glauben wir nicht. So wie wir Entwicklung definieren, geht es darum, ein Areal am Ende eines Lebenszyklus in einen nächsten Zyklus zu überführen. Dieses Moment beginnt an verschiedenen Standorten immer wieder von neuem.

– Welches sind die wichtigsten Lagekriterien, damit Sie sagen, «ein Areal hat Potenzial»?

– Wie gesagt, hängt dies stark von der Nutzung ab. Ein schöner Standort am Wasser weist vielleicht Qualitäten für Wohnnutzungen auf. In anderen Fällen ist die Anbindung an ein Wirtschaftszentrum oder an die Hauptverkehrsachsen ein Erfolgsfaktor. Sehr selten haben wir es mit Arealen zu tun, wo nicht bereits eine Nutzung vorhanden ist. Für uns ist es entscheidend, ein Areal weiterdenken zu können. Manchmal sind die Po-

tenziale nicht auf den ersten Blick ersichtlich. Vielleicht ergeben sich Chancen, indem um eine viel versprechende Nutzung herum ergänzende, neue Angebote geschaffen werden. Deshalb ist es für uns auch wichtig, eine Arealentwicklung als alleiniger Eigentümer – aus einer Hand – angehen zu können. Das ermöglicht eine Koordination und kreative Prozesse, wie das bei einer Zersplitterung über mehrere Eigentümer hinweg wohl nicht möglich wäre.

» Was im Einzelnen ein guter oder ein schlechter Standort ist, hängt primär von der Nutzung ab.«

– Welches Know-how müssen Sie intern verfügbar haben, um eine professionelle Arealentwicklung zu gewährleisten?

– Das erforderliche Know-how deckt ganz unterschiedliche Bereiche ab. Zu Beginn sind es oft juristische Fragen: Man muss sich ins Bild setzen, was überhaupt für Nutzungen möglich sein könnten. Dann kommt bald die Frage, welche Parzellierung des Areals Sinn machen würde. Oder man muss sich Gedanken machen, wer zum Beispiel welchen Beitrag für einen gemeinsamen Quartierplatz leisten könnte. Bei uns sehen wir es als Alleinstellungsmerkmal, dass eine ganz bestimmte Person für sämtliche Belange zuständig ist – von der ersten Idee bis zu Vermietung und Verkauf. Als besonders essenziell bei dieser Aufgabe erachten wir die Kommunikation. Deshalb ist es wichtig, dass der Entwickler, der intern für die gesamte Arealentwicklung verantwortlich zeichnet sowohl über Entscheidungskompetenz verfügt als auch für alle Belange der Kommunikation zuständig ist.

– Wie definieren Sie diese Rolle in der Kommunikation?

– Der Entwickler ist kein Schreibtischtäter irgendwo in einem Büro. Er muss vor Ort ein Gesicht haben. Wir sehen dies als «Stakeholder-Management». Er kommuniziert

mit den Menschen im Quartier, mit den Nachbarn, dem Quartierverein, den Behörden, der Gemeinde, dem Kanton und der Denkmalpflege.

– Wie wichtig ist das Marketing?

– Jede Arealentwicklung richtet sich letztlich an bestimmte Nutzer. Natürlich spielt das Marketing von Anfang an eine grosse Rolle. Oft gehen wir so vor, dass wir aufgrund der Geschichte des Areals, schon bestehender Nutzungen oder aufgrund bestehender Gebäude, die erhal-

ten bleiben, herauszufinden versuchen, was die Seele oder die Identität des Areals ausmacht. In den weiteren Phasen geht es darum, diese Identität weiterzuentwickeln und einen «Brand» für das Areal zu definieren. ●



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

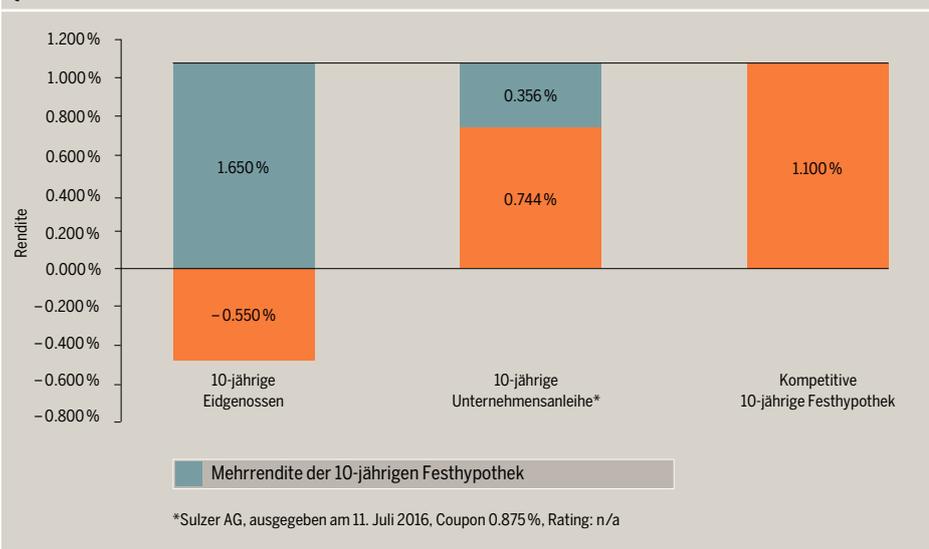


Finanzierungen ohne Bank

Alternative Kapitalgeber legen Gelder gerne in Hypotheken an und bieten bei langen Laufzeiten häufig bessere Konditionen als Banken. Doch bevor man einen Wechsel zu einer Versicherung oder Pensionskasse anstrebt, sollten einige Punkte beachtet werden.

VERGLEICH DER RENDITEN VERSCHIEDENER FINANZPRODUKTE

Quelle: Pro Ressource



SEBASTIAN ANGST*

BANKEN MÜSSEN HÖHERE EIGENMITTEL HINTERLEGEN. Die weltweite Regulierung der Banken bekam auch der Finanzplatz Schweiz zu spüren. Die Finma wie die SNB zeigen weiterhin ein grosses Interesse, die Vergabe von Hypotheken in der Schweiz zu bremsen, beziehungsweise zu verteuern. Es scheint fast, als ob die Nationalbank neben der (aufgezwungenen) tiefen Zinskurve eine deutlich höhere Kurve (höhere Zinskosten) für die Vergabe von Immobilienkrediten hätte. Da die beiden Zinskurven, die effektive Zinskurve und die gewünschte höhere für Immobilienkredite, nicht entkoppelt werden können, wird viel über höhere Anforderungen an die Unterlegung mit Eigenmitteln bei Banken gemacht. Diese müssen nun für jeden Franken an Hypotheken, den sie vergeben, prozentual mehr Eigenmittel hinterlegen. Damit die Banken die weiterhin ambitionierten Renditen auf dem eingesetzten Kapital erreichen, müssen sie somit (bei sinkendem Leverage-Effekt) den Preis für die gewährte Hypothek erhöhen. Die Immobilienbesitzer in der Schweiz sehen dies nun seit einigen Jahren: Kreditmargen steigen, die Kreditvergabe wird restriktiver und somit sinkt die Rentabilität der eigenen Immobilieninvestitionen.

Am offensichtlichsten ist diese Entwicklung bei Libor-basierten Hypotheken. Da der Referenzzinssatz seit längerer

Zeit bei null liegt, obwohl der tatsächliche Libor-Satz im negativen Bereich notiert, kann die Kreditmarge transparent abgelesen werden. Diese Margen haben sich, abhängig von Objekt und Bonität, über die letzten Jahre um 20% bis 100% erhöht. Viel eklatanter ist die Entwicklung aber bei den längeren Laufzeiten. Im Dunst der Intransparenz, aber auch getrieben durch die höheren Absicherungs- und Kapitalkosten, liegen die Margen bei Hypotheken ab 10 Jahren nicht selten bei zwei- bis dreifachen Werten, verglichen mit den Margen auf Libor-Hypotheken. Die Margen bei langen Laufzeiten sind aber deutlich schwieriger zu eruieren, da die zugrundeliegenden Marktsätze nicht allen Kunden zugänglich sind.

VERSICHERUNGEN UNTERBIETEN BANKEN. In diesem Marktumfeld liessen Hypothekergeber im Nicht-Banken-Sektor nicht lange auf sich warten. Schon früh konnte man beobachten, dass Versicherungen die Sätze der Banken, vor allem bei den längeren Laufzeiten, deutlich unterboten. Im Unterschied zu Banken arbeiten diese nicht im klassischen Zinsdifferenzgeschäft (Fristentransformation), sondern investieren direkt ihre Prämiegelder. Die gleiche Ausgangslage findet man bei Pensionskassen. Auch sie legen ihre Gelder am Markt an und sind im aktuell schwierigen Anlageumfeld durchaus

gewillt, Hypotheken als Anlageklasse zu forcieren. Ein Beispiel dieser Überlegung kann vereinfacht wie folgt aussehen: Während eine kompetitive zehnjährige Festhypothek zu einem Zinssatz von 1,10% ausgegeben wird, erzielen Unternehmensanleihen (0,74%) als auch Bundesobligationen (-0,55%) über dieselbe Laufzeit deutlich niedrigere Renditen (siehe Illustration).

Auf den ersten Blick scheint die Ausgangslage somit klar: Alternative Kapitalgeber legen gerne Gelder in Hypotheken an und bieten bei langen Laufzeiten häufig bessere Konditionen an als Banken. Ein Wechsel zu einer Versicherung oder Pensionskasse scheint unter diesen Umständen opportun. Hierbei müssen aber einige Punkte beachtet werden. Versicherungen agieren am Markt oft konservativer als Banken und suchen bewusst Objekte mit tiefen Belehnungswerten und einem hohen Wohnanteil. Gewerblich genutzte Liegenschaften finden bei Versicherungen eher schwer Unterschlupf. Auch Bauprojekte sind weiterhin bei Banken besser aufgehoben. Versicherungen meiden in den meisten Fällen das erhöhte Risiko während der Bauphase, da sie durch ihre aktuell sehr attraktiven Preise am Markt ihre Finanzierungsobjekte auswählen können und somit lieber Immobilien mit tieferen Risiken und ähnlichen Renditeprofilen finanzieren. Auch die zusätzlich notwendigen Kontrollmechanismen während einer Bauphase, wie beispielsweise bei der Baukostenkontrolle mit tranchierten Auszahlungen gemäss Zahlungsplan, entsprechen mehr dem Profil der Banken, da sie intern mit den entsprechenden Ressourcen ausgestattet sind.

ALTERNATIVE HYPOTHEKARGEBER SUCHEN. Pensionskassen agieren grundsätzlich ähnlich wie Versicherungen. Die Organisationsstrukturen sind meist deutlich schlanker als bei Banken, teilweise fehlt ein Vertriebs- oder Beratungsteam auch komplett. Die Portfoliomanager für festverzinsliche Anlagen übernehmen oft die Anlageklasse der Hypotheken. Somit versteht sich, dass der Aufwand für die Vergabe von Hypotheken sehr gering sein muss und dies die maximale Komplexität eines zu finanzierenden Objektes oder Portfolios reduziert. Bei Pensionskassen wird oft

auch eine Trennung zwischen Eigenheimen und Renditeobjekten vorgenommen. Klassischerweise starteten die Pensionskassen mit der Vergabe von Hypotheken an die eigenen Versicherten und weiteten dann dieses Feld aus. Einige Pensionskassen blieben bei der Vergabe von Retail-Hypotheken, andere wiederum vergeben nun auch Finanzierungen für Renditeobjekte von Dritten. Dabei hängt das Mindestvolumen immer von der Grösse der Kasse ab, was bei Verhandlungen beachtet werden muss.

Abschliessend lässt sich sagen, dass bei einer Finanzierung über alternative Kreditgeber, und dazu zählen nebst den erwähnten Versicherungen und Pensionskassen auch weitere wie Family-Offices, Privatinvestoren und Unternehmen, folgende Punkte beachtet werden müssen:

- Fehlende oder deutlich reduzierte Beratungsleistung. Diese kann aber günstiger als bei Banken durch unabhängige Berater eingekauft werden.
- Intransparenter Markt bezüglich Anbieter, was es schwierig macht, für die eigenen Immobilien den richtigen Anbieter zu finden. Auch hier ist es ratsam, Spezialisten um Rat zu fragen.
- Institutionelle Kreditgeber bevorzugen die Kommunikation über Spezialisten, da diese ihre Bedürfnisse kennen und somit Leerläufe verhindern, was bei den begrenzten Ressourcen dieser Kreditgeber äussert wichtig ist.

Wenn man die individuell passende Lösung strukturiert, fährt man meist deutlich günstiger als bei Banken. Auch Anschlussfinanzierungen nach Bauprojekten können so neu aufgesetzt werden.

Sowohl bei der Finanzierung von Einzelobjekten als auch von gesamten Immobilienportfolios ist es ratsam, nach alternativen Hypothekengebern zu suchen. Häufig machen Kombinationen von klassischen Bankfinanzierungen und Hypotheken von alternativen Kreditgebern Sinn. Der Anlagentotstand sowie die Lücke, die Banken aufgrund ihrer Restriktionen hinterlassen, führen dazu, dass künftig vermehrt inländische Investoren die Vergabe von Hypotheken angehen werden. Die Folge ist, dass sich die Anzahl dieser Kreditgeber erhöht, die Vergabeprozesse vereinfacht und die Preise verbessert werden. ●

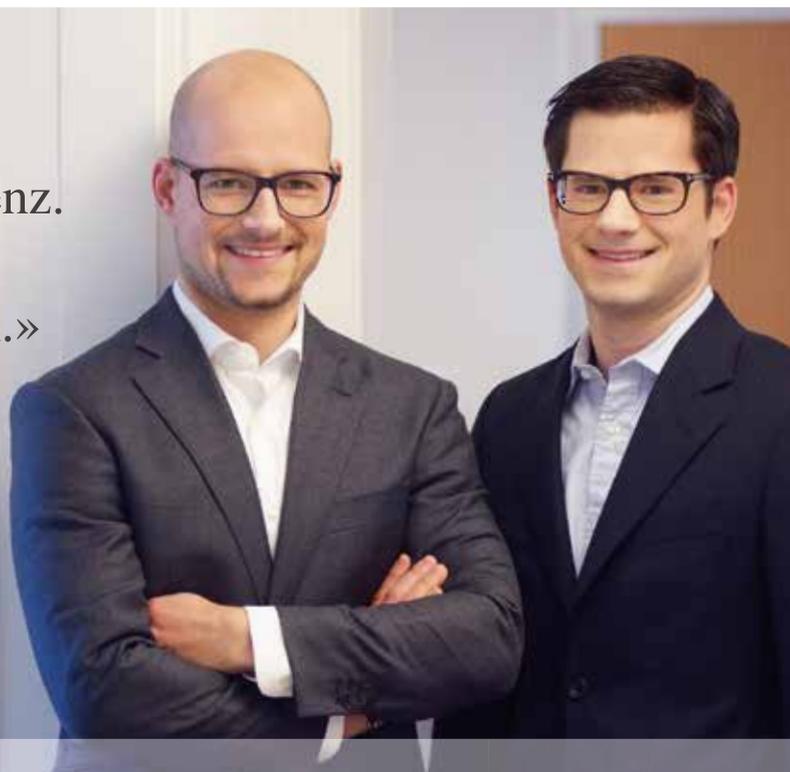


***SEBASTIAN ANGST**

Der Autor ist Partner von pro ressource – Finanzierungsoptima. Er gilt als Experte im Bereich der Fremdfinanzierung und Zinsabsicherung und doziert regelmässig über diese Themen.

«Mit **W&W** als Partner steigern wir die Effizienz. Davon profitieren wir und auch unsere Kunden.»

Christoph M. Steiner und **Marco R. Steiner** Inhaber
Steiner Immobilien Management AG – Zürich



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

Nachhaltigkeit zahlt sich aus

Eine aktuelle Studie des CCRS hat untersucht, welche Nachhaltigkeitsmerkmale am Markt in Form von höheren Mieten belohnt werden. Die Resultate zeigen, dass Energieeffizienz und gesundheitliche Aspekte die höchsten Mietaufschläge generieren.

HEDONISCHES MODELL FÜR RENDITEIMMOBILIEN, ERHEBUNGSPERIODE 2013 – 2015

Quelle: CCRS, REIDA

Zu erklärende Grösse	Logarithmus (Log) des Jahres-Bruttomietetrages/m ² (Immobilie)	Logarithmus (Log) der Jahres-Bruttomiete/m ² (Wohnung)
Immobilien- bzw. Wohnungsmerkmale	Koeffizient	Koeffizient
Log (Fläche in m ²)	-3,5%	-4,05%***
Log (Alter in Jahre)	-6,5%**	-8,83%***
Makrolage-Rating	18,2%***	5,22%***
Mikrolage-Rating	2,1%*	0,5%***
Mietausfall-Quote (%)	-0,6%*	-0,14%
Stockwerk	-	1,01%
Anzahl Zimmer (1 – 6)	-	4,8%
Log (Mietdauer in Tagen)	-	-5,0%
Log (Distanz Eisenbahnlinie in km)	2,0%	3,4%
Log (Jahres-Betriebskosten pro m ²)	2,5%**	-
ESI-Indikator	13,2%**	17,8%***
Flexibilität, Polyvalenz	-2,2%	-7,8%***
Ressourcenverbrauch, Treibhausgase	-4,1%	35,7%***
Sicherheit	2,1%	6,0%***
Standort und Mobilität	4,9%**	9,7%***
Gesundheit und Komfort	15,3%***	6,0%***
R ²	0,99	0,98
Anzahl Beobachtungen (N)	261 ²	2527

* bzw. ** bzw. ***: Signifikanz auf 1% bzw. 5% bzw. 10%-Niveau

RUDOLF MARTY* **42 INDIKATOREN.** Der Zusammenhang zwischen bestimmten Nachhaltigkeitsmerkmalen einer Immobilie, wie zum Beispiel Energieeffizienz und Aussenlärm und ihren Mieten bzw. Transaktions-

preisen, ist in der Schweiz bereits seit längerem Gegenstand zahlreicher Studien. Das am CCRS entwickelte ESI-Rating hingegen umfasst bis zu 42 Nachhaltigkeitsindikatoren, die bei der Einschätzung der langfristigen Werthaltigkeit ei-

ner Liegenschaft von Bedeutung sind. Diese Indikatoren können Werte zwischen -1 (nicht nachhaltig) und +1 (vollständig nachhaltig) annehmen und werden zu einem Index, dem ESI-Indikator, zusammengefasst. Für die Analyse der Relevanz der 42 Indikatoren in Bezug auf die Mietpreise wurde am CCRS eine schweizweite Stichprobe von gut 2500 Wohnungen von 442 Renditeimmobilien (385 MFH, 57 Büro und Verkauf) ausgewertet, die von 2013 bis 2015 mit ESI@web¹ geratet wurden. Dieses Immobilienportfolio bildet die Grundlage einer CCRS-Studie, die untersucht, welche Nachhaltigkeitsmerkmale einer Liegenschaft bzw. Wohnung systematisch mit höheren Mieterträgen belohnt werden.

ZWEI VARIANTEN DES HEDONISCHEN MODELLS.

Um den Einfluss des ESI-Indikators bzw. seiner Teilindikatoren (Flexibilität, Polyvalenz, Ressourcenverbrauch, Treibhausgase, Sicherheit, Standort, Mobilität, Gesundheit und Komfort) auf die Mieten abzubilden, werden zwei Varianten eines hedonischen Mietmodells mit den Daten des Immobilienportfolios geschätzt. Das Modell erklärt die Quadratmeter-Mieterträge mit den wichtigsten Immobilienattributen (Grösse, Alter und Lage) sowie dem ESI-Indikator bzw. seinen Teilindikatoren. Die Relevanz der letzteren in Bezug auf die Mieten wird durch die in der Tabelle grau schraffierten Koeffizienten wiedergegeben.

Nehmen diese zum Beispiel Werte von 13,2% bzw. 17,8% an, bedeutet dies, dass Veränderungen des ESI-Indikators um einen Punkt Änderungen der Mieten von 13,2% bzw. 17,8% auf Immobilien bzw. Wohnungsebene generieren, wenn die übrigen Immobilienattribute (Grösse, Alter und Lage) gleich bleiben. Die ESI-Teilindikatoren zeigen zudem auf Wohnungsebene mit einer Ausnahme einen positiven Einfluss auf die Mieten, wobei die Auswirkungen der Merkmale «Gesundheit und Komfort» (bestehend aus zwölf Einzelindikatoren, bspw. Lärmbelastung, Tageslichtanteil und Belastung durch Strahlung) bzw. «Ressourcenverbrauch und Treibhausgase» (bestehend aus acht Einzelindikatoren, unter anderem Heizwärmebedarf und Wasserverbrauch)

Chfessel für alle
Giroflex-Bürostühle ab CHF 387.50



INTERNET STORE.
CH

dominieren. Die Nachhaltigkeitskoeffizienten belegen damit, dass der Markt nicht nur die typischen Merkmale und Energiekennzahlen einer Immobilie (das heisst Alter, Grösse, Lage und Energieverbrauch pro Quadratmeter), sondern auch ihre in einem weiteren Sinne definierten Nachhaltigkeitsmerkmale mit positiven Mietaufschlägen belohnt.

KEINE DEUTLICHEN MIETAUFSCHLÄGE. Von den zwei Teilindikatoren Flexibilität, Gesundheit und Ressourcenverbrauch wird ihr Bezug zu den Mieten detaillierter, das heisst auf Einzelindikatoren-Ebene, untersucht. Diese Analyse erlaubt die Identifikation und Kennzeichnung jener Immobilien, welche die Anforderungen eines bekannten Schweizer Energieeffizienz-Labels (das heisst Energieeffizienz und Vorhandensein

einer Komfortlüftung) erfüllen. Durch die Schätzung eines erweiterten hedonischen Mietmodelles lässt sich überprüfen, ob der Markt diese Merkmalkombination belohnt. Die Schätzergebnisse zeigen, dass dies nicht der Fall ist, denn die mit dem Label versehenen Liegenschaften erzielen in der Stichprobe keinen signifikanten Mietaufschlag im Vergleich zu ähnlichen Immobilien, welche die Anforderungen dieses Labels nicht erfüllen. Zurückzuführen ist dies auf die Komfortlüftung, die vom Markt mit einem signifikanten Mietzins-Abschlag bewertet wird.

¹ ESI@web ist das Online-Erfassungstool für das ESI-Rating.

² Da nicht von allen 442 mit dem ESI-Rating bewerteten Immobilien sämtliche relevanten Merkmale vorlagen, konnte das hedonische Modell nur mit den Daten von 261 Liegenschaften geschätzt werden.

ECONOMIC SUSTAINABILITY INDICATOR (ESI)

Beim Economic Sustainability Indicator ESI handelt es sich um ein Scoring-Modell zur Erfassung des Immobilien-Nachhaltigkeitsrisikos. Die Gewichtung beruht auf einer Discounted-Cashflow-Bewertung unter Berücksichtigung von unsicheren Zahlungsströmen. Ausgangslage ist die Annahme, dass sich nachhaltige Immobilien u. a. dadurch auszeichnen, dass sie besser in der Lage sind, mit den Folgen langfristiger Entwicklungen umzugehen. Sie haben damit im Vergleich zu anderen Immobilien ein tieferes Risiko, aufgrund von Entwicklungen wie dem Klimawandel oder dem demografischen Wandel an Wert zu verlieren bzw. eine höhere Chance, an Wert zu gewinnen. Weitere Informationen unter www.esiweb.ch.



DR. RUDOLF MARTY

Der Autor ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am «Center for Corporate Responsibility and Sustainability» im Bereich Nachhaltige Immobilien an der Universität Zürich.



Livit Bewirtschaftung
Betreut Ihre Liegenschaft mit Freude.

Livit Real Estate Management
Experten für Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement und Baumanagement
www.livit.ch

Livit
Real Estate Management

Verkaufsfördernde Aspekte von Ge

Beim Verkauf einer Geschäftliegenschaft lohnt sich eine gute Vorbereitung mit fundierter Analyse der verkaufsfördernden Aspekte, die zu einer erfolgreichen Transaktion beitragen können. Die gängigsten werden nachfolgend erläutert.



JÉRÔME ANDERMATT*

VIELFALT AN NUTZUNGSMÖGLICHKEITEN.

Eine Geschäftliegenschaft wurde aufgrund der Bedürfnisse des Erstellers erbaut. Nach allfälligen Nutzungsänderungen und Eigentümerwechseln entspricht die Immobilie nicht mehr dem ursprünglichen Erstellungszweck. Durch diese Veränderungen entstehen verschiedene Verwendungsmöglichkeiten. Je nach Objekt ist die Immobilie sowohl für Investoren, welche die Liegenschaft ausschliesslich zu Renditezwecken halten wollen, als auch für Firmen, die eine Eigennutzung anstreben, von Interesse. Verfügen die Flächen über eine flexible Raumaufteilungsstruktur, kann eine Vermietung ohne grössere bauliche Massnahmen rasch erfolgen. Bei Eigenbedarf kann die Immobilie sofort genutzt werden, ohne dass hohe Ausgaben für Umbauten entstehen. Die Vielfalt an Nutzungsmöglichkeiten bringt den Vorteil, dass ein grösserer Käuferkreis als potenzieller Übernehmer in

Frage kommt, was die Chance auf eine erfolgreiche Veräusserung der Immobilie erhöht.

UNGENUTZTES POTENZIAL. Eine Liegenschaft bzw. ein Grundstück weist in vielen Fällen ungenutztes Potenzial auf. Die erlaubte Ausnutzung einer Immobilie wurde unter Umständen nicht vollständig ausgeschöpft und lässt gemäss Bau- und Zonenordnung eine Erweiterung bzw. Aufstockung des aktuellen Gebäudes zu. Bei grösseren Parzellen sind zudem oftmals Baulandreserven vorhanden, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Gebäudes oder im Verlaufe der Zeit noch nicht beansprucht wurden. Dieses Potenzial ist ein Faktor, welcher das Grundstück aufwertet und einem potenziellen Käufer zusätzliche Chancen bietet. Gezielte Abklärungen im Vorfeld eines Verkaufs helfen, ungeahnte Potenziale, welche einem Kaufkandidaten interessante Perspektiven ermöglichen, bei der Vermarktung aufzuzeigen.

ZUSTAND DER IMMOBILIE. Eine ordentliche Liegenschaft verschafft einem Interessenten einen guten Eindruck. Vor dem Verkauf ist der richtige Zeitpunkt, die Immobilie auf Vordermann zu bringen und besichtigungsbereit zu machen. Kleine Unterhaltsarbeiten wie ein neuer Anstrich der Wände oder die Verlegung eines neuen Kugelgarn-Teppichs sind von Vorteil und wirken verkaufsfördernd. Ist ein Renovations- oder Sanierungsstau vorhanden, wie beispielsweise die Erneuerung des Dachs oder die Ersetzung der Heizungsanlage, lohnt sich die Prüfung einer vorzeitigen Investition. Damit können mögliche preissenkende Verhandlungen vermieden werden, und die Liegenschaft kann in ausgezeichnetem Zustand veräussert werden. Ist die Strategie des Verkaufs jedoch darauf ausgerichtet, dass ein sanierungsbedürftiges Objekt mit der Möglichkeit einer Umnutzung veräussert werden soll, ist von einer grösseren Investition abzusehen.

LANGJÄHRIGE UND ZAHLUNGSKRÄFTIGE MIETER.

Eine Geschäftsimmobilie, die zu Kapitalanlagezwecken gehalten wird, weist idealerweise eine lukrative Rendite aus. Die Mieterträge sollten auf einem marktüblichen und der Region entsprechenden Niveau liegen. Damit eine attraktive Rendite erreicht werden kann, sind zahlungskräftige und

PRAXISBEISPIEL

Ein Verkäufer aus der Uhrenindustrie nutzte seine Gewerimmobilie jahrelang für eigene Betriebszwecke. Aufgrund von Veränderungen im Betrieb und der Auslagerung von gewissen Prozessen beschloss er, einen Grossteil der bisher genutzten Produktionsfläche Mietern aus der Region zur Verfügung zu stellen. Die optimale Lage im Industriegebiet und die aufstrebende Region liessen eine hohe Nachfrage erwarten. Mit gezielten und kosteneffizienten Anpassungen unterteilte er die nicht mehr benötigte Produktionsfläche in vier einfach trennbare Teilflächen. Sämtliche Flächen waren gleich gross und ideal für KMU-Betriebe. Ob Maler, Werkzeugbauer oder Schreiner – die Flächen konnten nach den eigenen Bedürfnissen flexibel eingerichtet werden. Aus Platz- und Kostengründen erstellte der Eigentümer in der Mitte der viergeteilten Fläche die sanitären Anlagen mit jeweils separaten Zugängen für jede Mietpartei. Noch während der Umbauarbeiten vermietete der Besitzer sämtliche Teilflächen. Nach seiner Pensionierung verkaufte er sein Geschäft an einen Nachfolger und behielt nur noch die Immobilie. Er schloss mit dem neuen Eigentümer einen Zehn-Jahres-Mietvertrag ab. Als er schliesslich drei Jahre später auch die Liegenschaft veräussern wollte, hatte er nicht nur eine Vollvermietung mit gutem Mietermix vorzuweisen, sondern auch eine Liegenschaft, die dank den getätigten Renovations und Umbauten über einen sehr guten Zustand und flexible Nutzungsflächen verfügte. Schon nach vier Monaten Vermarktungszeit kaufte schliesslich ein renommiertes Immobilienfonds die Liegenschaft als Renditeanlage. Weitere Informationen unter www.immofirm.ch.

www.visualisierung.ch

Geschäftsliegenschaften

langjährige Mieter das wichtigste Kriterium. Mietverträge, die bald auslaufen, sind zu prüfen und nach Möglichkeit noch vor dem Verkauf zu verlängern. Denn solvente Mieter, die langfristig an die Immobilie gebunden sind, sichern dem Käufer nachhaltige Immobilienerträge. Ebenso wichtig ist die Erreichung einer Vollvermietung. Stehen Teilflächen leer, empfiehlt es sich, mit einer gezielten Vermarktung die Flächen durch gute Mieter neu zu besetzen. Das Leerstandrisiko ist aus Sicht des potenziellen Käufers ein wichtiges Entscheidungskriterium für den Erwerb der Immobilie. Wird es vermindert, wirkt sich dies positiv auf die Investitionsentscheidung des Interessenten aus.

ENTWICKLUNG DER REGION. Das Entwicklungspotenzial der Region ist ein wichti-

ger verkaufsfördernder Aspekt. Gerade in Agglomerationen sind geplante grössere Arealüberbauungen mit öffentlicher Nutzung oder eine Verbesserung der Anschlüsse des privaten und öffentlichen Verkehrs positive Einflussfaktoren. Sie können eine Aufwertung des Grundstückes zur Folge haben. Büro- oder Gewerbeimmobilien beispielsweise profitieren von diesen Entwicklungen, weil eine schnelle Erreichbarkeit oder ein nahegelegenes neues Einkaufszentrum einerseits den Zugang zur Immobilie verbessert und andererseits mehr Verpflegungsgelegenheiten für Angestellte von Mietern vorhanden sind. Im Verkaufsprozess ist das Entwicklungspotenzial aufzuzeigen und die Vorteile der Region zu erwähnen, um somit mögliche Vorbehalte durch Kaufinteressenten proaktiv zu vermeiden.

VORZÜGE OFFENSIV PRÄSENTIEREN. Eine Geschäftsliegenschaft birgt viele Vorzüge, die auf den ersten Blick nicht immer erkennbar sind. Wichtig ist, die Immobilie durch die Brille der potenziell in Frage kommenden Käufer zu sehen und dabei sämtliche verkaufsfördernden Aspekte hervorzuheben. Werden die Vorteile der Immobilie in der Vermarktungsphase gezielt präsentiert, tragen sie wesentlich zu einem erfolgreichen Verkauf der Immobilie bei.



***JÉRÔME ANDERMATT**

Der Autor ist Inhaber und Geschäftsführer der ImmoFirm AG, welche auf die Abwicklung von Immobilien- und Firmentransaktionen spezialisiert ist.



Universität
Zürich ^{UZH}

CUREMhorizonte

28. September 2016, 17.30 Uhr

Aula Universität Zürich

Jetzt anmelden!

Low for Long?

Ursachen langfristig tiefer Zinsen und deren Wirkung auf die Immobilienpreise und Vorsorge.

Es sprechen u. a.

Prof. Dr. Thorsten Hens, Universität Zürich

Dr. Serge Gaillard, Direktor Eidg. Finanzverwaltung

Stefan Mächler, Group CIO Swiss Life

Programm und kostenlose Anmeldung auf www.curem.uzh.ch

CUREM – Center for Urban & Real Estate Management

Immobilien-Marketing: Quo vadis?

Nachdem Marketing in der Immobilienwelt lange eine Randerscheinung darstellte, hat sich diese Management-Methode in unserer Branche etabliert. Getragen von neuen Trends wie etwa der Digitalisierung wird Immobilien-Marketing weiter an Bedeutung gewinnen.



ROMAN H. BOLLIGER* •

LANGER WEG BIS ZUR BREITEN AKZEPTANZ. Vor 20 Jahren war das Marketing in der Immobilienbranche ein Ödland. Getragen von einer Immobilien-Hochkonjunktur konnte man es sich leisten, weitgehend auf Marketing zu verzichten: Man hat aus dem Bauch heraus gebaut, verkauft, vermietet und verwaltet. In den 90er-Jahren waren dann erste Marketingansätze erkennbar. Man begann, Marktdaten systematisch zu erfassen und sie zu Informationen zu verarbeiten, die insbesondere für die Immobilienentwicklung nützlich waren. Die ersten Online-Marktplätze sorgten dafür, dass sich Angebot und Nachfrage näherkamen; die Suche nach Interessenten für Immobilien hat einen Effizienzsprung erfahren. Später hat das Immobilien-Marketing von der rasanten Entwicklung des Internets profitiert: Webseiten brachten Informationen über Immobilien rasch und anschaulich zu den Zielgruppen. Realitätstreue Visualisierungen erlaubten es, Immobilienprojekte bereits vor ihrer Fertigstellung zu vermarkten. In Zeiten, wo es noch wahrnehmbare Fremdkapitalzinsen gab, bedeutete dies einen grossen Kostenvorteil. In diese Ära fiel auch die Publika-

tion des ersten Schweizer Fachbuchs zum Thema (siehe Box). Gleichzeitig wurde die Immobilienausbildung stark ausgebaut. Neue Fachausweise und Masterdiplome wurden lanciert und die Ausbildungsorganisationen professionalisiert.

Heute wird der Nutzen von Marketing kaum mehr in Frage gestellt, was aber nicht bedeutet, dass der Rückstand im Marketing gegenüber anderen Branchen bereits aufgeholt wurde. Noch zu oft wird in unserem Geschäftszweig Marketing mit Werbung oder Branding mit Naming verwechselt. Die Akzeptanz von Marketing ist zudem in den verschiedenen Bereichen sehr unterschiedlich: Während in der Entwicklung und in der Vermarktung das Immobilien-Marketing eine Selbstverständlichkeit darstellt, sucht man etwa in der Bewirtschaftung meist vergebens nach Marketingkonzepten.

NEUE MARKETINGPOTENZIALE DANK DIGITALISIERUNG. Eine neue Chance eröffnet sich dem Immobilien-Marketing mit dem Trend zur Digitalisierung. Schlagworte wie Big Data, Smart Home, Internet of Things, Share Economy, Online Community, Augmented und Virtual Reality oder Mobile Communi-

cation haben mittlerweile Eingang in den Wortschatz der Immobilienprofis gefunden. Tatsächlich ergeben sich durch diese Entwicklung auch für das Immobilien-Marketing neue und vielversprechende Möglichkeiten: In der Marktanalyse erhöht die Digitalisierung die Transparenz, die Geschwindigkeit der Datenverfügbarkeit sowie die Qualität der Analyseresultate. Dem Immobilienentwickler helfen digitale Marketinginstrumente, die Zielgruppen besser zu verstehen und ihre Bedürfnisse adäquat umzusetzen. Immobilienvermarkter können von verschiedenen Effekten der Digitalisierung profitieren: Die Informationen zu den Zielgruppen werden genauer, die Suche nach Interessenten wird effizienter, die Kommunikation wird dank viraler Effekte wirkungsvoller. Augmented und Virtual Reality machen Immobilien zudem mobiler und ermöglichen eine immer frühere Vermarktung.

REVIVAL DER WEICHEN FAKTOREN. Trotz der Omnipräsenz der Digitalisierung ist im Immobilien-Marketing aber auch ein Gegenrend auszumachen: die wachsende Bedeutung der weichen Faktoren, darunter vor allem die Macht der Emotionen und die Wirkung des persönlichen Kundenkontakts.

Untersuchungen haben gezeigt, dass für den Immobilien-Nutzer Emotionen mindestens so wichtig sind wie rationale Facts und Figures. Deshalb sollte die rational geprägte Digitalisierung unbedingt durch eine angemessene Emotionalisierung ergänzt werden. Das kann zum Beispiel durch eine multisensorische Kundenansprache (Sehen, Hören, Tasten, Riechen und Schmecken) umgesetzt werden. Dabei gilt: Je mehr Sinne angesprochen werden, desto stärker sind die erzeugten Emotionen und desto grösser ist der Einfluss auf den Entscheidungsprozess der Zielgruppe. So ist es zum Beispiel nicht nur von Vorteil, dass eine Webseite



EIN PRODUKT DER **3DPROJEKT.CH**
DIGITAL COMMUNITIES



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



www.3dprojekt.ch

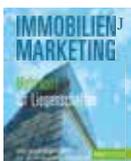
ERFOLGREICH INSERIEREN – DIE WICHTIGSTEN TIPPS

gut aussieht, sondern ebenso, dass sich eine Dokumentation angenehm anfühlt oder dass eine Wohnung bei der Besichtigung gut riecht.

Die Digitalisierung kann dazu führen, dass der persönliche Kontakt zu kurz kommt. Um die Prozesse effizienter zu gestalten, wird das Gespräch «face to face» gerne durch kostengünstigere digitale Tools ersetzt. Dabei besteht die Gefahr darin, dass man zu weit geht und den persönlichen Kontakt zu stark wegrationalisiert. Das kann sich aber speziell im beratungsintensiven Immobiliengeschäft verheerend auswirken. Umgekehrt kann eine sorgfältig inszenierte persönliche Begegnung im richtigen Zeitpunkt während des Customer Journeys den entscheidenden Unterschied machen. Die Immobilienplattform Swiss Circle bringt dies mit ihrem Credo auf den Punkt: «You can't e-mail a handshake.»

IMMOBILIEN-MARKETING: PANTA RHEI. Die Zukunft der Immobilienwelt ist also nicht ausschliesslich digital, sondern von digitalen und weichen Faktoren gleichermaßen geprägt. Die Kunst besteht darin, beide Welten gewinnbringend miteinander zu kombinieren. Zudem wird Immobilien-Marketing auch in Zukunft, dem Prinzip «Panta rhei» folgend, im Fluss bleiben und sich ständig weiterentwickeln. Deshalb müssen sich auch gestandene Immobilienprofis mit den neuesten Trends auseinandersetzen und sich ständig weiterbilden.

NEUE AUSGABE VON IMMOBILIEN-MARKETING: MEHRWERT FÜR LIEGENSCHAFTEN

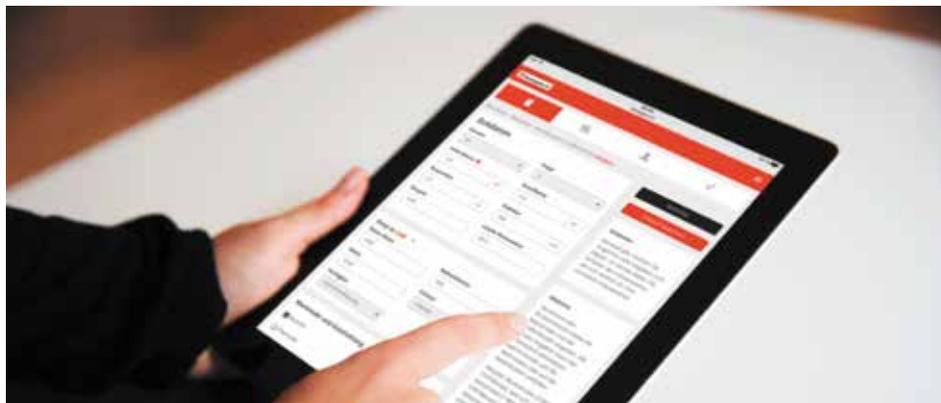


In der Pionierphase des Immobilien-Marketings lanciert, hat sich dieses Fachbuch zum Standardwerk entwickelt, das mittlerweile Tausenden von Immobilienexperten als nützliches Nachschlagewerk dient. Von zahlreichen Ausbildungsinstitutionen wird es zudem als Lehrmittel eingesetzt. Um den aktuellen Entwicklungen im Immobilien-Marketing gerecht zu werden, wird das Buch laufend aktualisiert und erweitert. Die neueste Ausgabe wurde von den Autoren Roman Bolliger und Bernhard Ruhstaller soeben publiziert und berücksichtigt die neuesten Entwicklungen wie etwa die fortschreitende Digitalisierung der Immobilienwelt. www.immobiliemarketing.ch



DR. ROMAN H. BOLLIGER

Der Autor ist Experte für Immobilienmarketing, Buchautor, Dozent sowie Leiter der Plattformen Swiss Circle, alaCasa.ch, Die Marketingrunde und Die Marketingwerkstatt.



Auf den Immobilienportalen der Schweiz häufen sich die Häuser- und Wohnungsangebote. Dabei hervorstechen und auf die eigene Anzeige aufmerksam zu machen, ist für die Inserenten keine einfache Aufgabe. Die folgenden Tipps helfen den Verkäufern und Vermietern ihr Immobilienobjekt in einem Inserat attraktiv darzustellen.

Der Titel ist entscheidend.

Ein anziehender Titel und eine ansprechende Beschreibung des Immobilienobjekts können die Suche nach einem Mieter oder Käufer beschleunigen und vereinfachen. Speziell dem Titel sollte besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, da die Interessenten anhand des Titels entscheiden, ob sie sich das Inse-

rat anschauen oder nicht. Die wichtigsten Vorzüge eines Objekts müssen unbedingt in der Überschrift hervorgehoben werden. Dabei haben Titel wie «3,5-Zimmerwohnung in Bülach» oder «Büro- räumlichkeiten zu vermieten» nichts in einem Inserat zu suchen. «Idylle im Grünen» oder «Unlimitiertes Wohnen am Hungerberg» klingen für die einzelnen Interessenten ansprechender.

Das Wichtigste an den Anfang.

Bei der Objektbeschreibung ist entscheidend, dass die Immobilie klar und verständlich beschrieben wird. Die wesentlichen Informationen sollten am Anfang erwähnt und Wiederholungen vermieden werden. Folgende Punkte sind in einer Immobilienbeschreibung erforderlich:

- Wohnungsaufteilung, zum Beispiel ob separate Dusche/WC vorhanden sind.
 - Zimmergrössen in Quadratmetern.
 - Ausstattung Küche und Bad, zum Beispiel, ob ein Geschirrspüler oder eine Waschmaschine vorhanden ist.
 - Alle Bodenbeläge auflisten, wie zum Beispiel Teppiche, Laminat, Parkett.
 - Eine kurze Beschreibung der Umgebung (See, Spielplatz usw.).
- Ausserdem sollten weitere Besonderheiten des Objekts hervorgehoben und beschrieben werden, etwa ein Kamin oder eine Terrasse.

Ein vollständiges Inserat.

Für die Vollständigkeit eines erfolgreichen Inserates sollte dieses mit ansprechenden Bildern in guter Qualität sowie einem Grundrissplan des Immobilienobjekts ergänzt werden. Des Weiteren muss die ausführliche Adresse des Objekts eingetragen sein, damit es auf dem Lageplan des Portals klar zu erkennen ist. Um häufige Rückfragen zu vermeiden, ist zudem unbedingt der vollständige Preis des Objekts inklusive Nebenkosten aufzulisten. ●



STEFANIE FRITZE

Die Autorin ist Expertin für Online-Marketing und arbeitet als Chief Marketing Officer bei der Homegate AG.

ERZÄHLEN SIE UNS IHRE KÜCHENTRÄUME. WIR BAUEN IHRE TRAUMKÜCHE!

SCHWEIZER PRODUKTION

ASTOR Küchen AG Ausstellung Hauptsitz 8840 Einsiedeln Tel. 055 418 75 20

ASTOR Küchen AG Ausstellung Luzern 6030 Ebikon Tel. 041 420 22 23

www.astor-kuechen.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

Fit für neue Rechnungslegung

Das geänderte Rechnungslegungsrecht kann für einige Unternehmen eine Anpassung des Kontenplans erfordern. Für die Immobilienbranche bietet der neue KMU-Kontenrahmen eine praxisgerechte Grundlage.

MARCEL SEITZ*

MÖGLICHE FOLGEN FÜR BETROFFENE UNTERNEHMEN. Das neue Rechnungslegungsrecht ist seit Anfang Januar 2013 in Kraft und muss seit Anfang 2015 zwingend umgesetzt werden. Es betrifft alle Unternehmen und Organisationen mit Buchführungspflicht in der Schweiz. KMU mit Umsätzen über 500 000 CHF sind verpflichtet, die Geschäftsabschlüsse ab dem Geschäftsjahr 2015 nach der neuen Rechnungslegung vorzunehmen. Die neuen Normen sehen unter anderem eine Mindestgliederung in der Bilanz und Erfolgsrechnung vor und können deshalb eine Anpassung des Kontenplans eines Unternehmens erfordern.

FORDERUNG DER IMMOBILIENBRANCHE ERFÜLLT. Für die Schweizer Immobilienbranche existierte bisher kein spezifischer Standardkontenrahmen, vielerorts wurden der Schweizer Kontenrahmen KMU oder andere Kontenpläne angewendet. Die Einführung des neuen Rechnungslegungsgesetzes hat die W&W Immo Informatik AG als Marktführerin im Bereich der Immobilienbewirtschaftungssoftware motiviert, die Lücke zu schliessen. Zusammen mit dem Mitautor des Standardwerkes «Schweizer Kontenrahmen KMU» Herbert Mattle sowie den Wohnbaugenossenschaften der Schweiz hat das Unternehmen einen Kontenrahmen als Branchenstandard für die Immobilienbewirtschaftung erarbeitet. Dieser Kontenrahmen erlaubt es den KMU im Immobilienbewirtschaftungs-

bereich, ihre Kontenpläne zu standardisieren und den Erfordernissen der neuen Rechnungslegung anzupassen. Damit kommt die Autorenschaft einem grossen Bedürfnis der Branche nach.

KONTENRAHMEN MIT ZUSATZNUTZEN. Der neue, branchenspezifische KMU-Kontenrahmen bietet den Unternehmen der Immobilienbranche eine Grundlage für die Anpassung ihrer Kontenpläne und ermöglicht die Darstellung von Bilanz und Erfolgsrechnung in der gesetzestkonformen Gliederung. Damit sind nicht nur für das einzelne Unternehmen die Anforderungen der neuen Rechnungslegung erfüllt, sondern es eröffnen sich zusätzlich für die gesamte Branche neue Möglichkeiten für brancheninterne Vergleiche.

PRAXISTAUGLICHKEIT BIS INS DETAIL. Immobilienspezifische Aufwände und Erträge, wie beispielsweise Unterhaltskosten und Mieteinnahmen, werden nachvollziehbar abgebildet. Mit der Anpassung von Aktiv- und Passivkonten berücksichtigt das neue Branchentool auch Posten wie den Heizölvorrat oder auf der Passivseite das Sammelkonto Akonto Heiz- und Nebenkosten. Je nach Bedürfnissen können Konten der Mehrwertsteuer oder Lohnkonten geführt werden.

FÜR JEDES MANDAT DEN PASSENDEN KONTENPLAN. Für die drei in der Immobilienbewirtschaftung am stärksten verbreiteten Mandatstypen Vermietung, Stockwerk-

eigentum und Genossenschaften wurden Musterkontenpläne in verschiedenen Varianten erstellt. Im Bereich Vermietung sind eine Lightversion für kleine Drittmandate sowie eine Ausführung für die Vermietung inkl. Liegenschaft mit erweiterter Erfolgsrechnung und der Möglichkeit zur Führung des Anlagevermögens und der Fremdfinanzierung verfügbar. Dieser Kontenplan enthält alle zur Renditeberechnung notwendigen Zahlen, er ist zusätzlich mit allen Konten für die Mehrwertsteuer sowie den Lohn verfügbar.

Für Stockwerkeigentums-Mandate stehen eine Lightvariante und eine Abwandlung mit Mehrwertsteuerkonten bereit. Für die Bewirtschaftung von Mandaten von Genossenschaften ist ein spezifischer Kontenplan angelegt, der die grundsätzlichen Anforderungen einer Genossenschaft vollumfänglich abdeckt. Er kann je nach Bedürfnis mit oder ohne Lohnkonten geführt werden. Sämtliche Kontenpläne können innerhalb der Vorgaben der neuen Rechnungslegung individuell angepasst bzw. ergänzt werden.

Der KMU Kontenrahmen für die Immobilienbewirtschaftung und die darin enthaltenen Muster-Kontenpläne können kostenlos auf www.wwimmo.ch heruntergeladen werden.



*MARCEL SEITZ

Der Autor ist Leiter des Produktmanagements ImmoTop2 bei der W&W Immo Informatik AG.

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



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

Ihr Vertriebspartner für

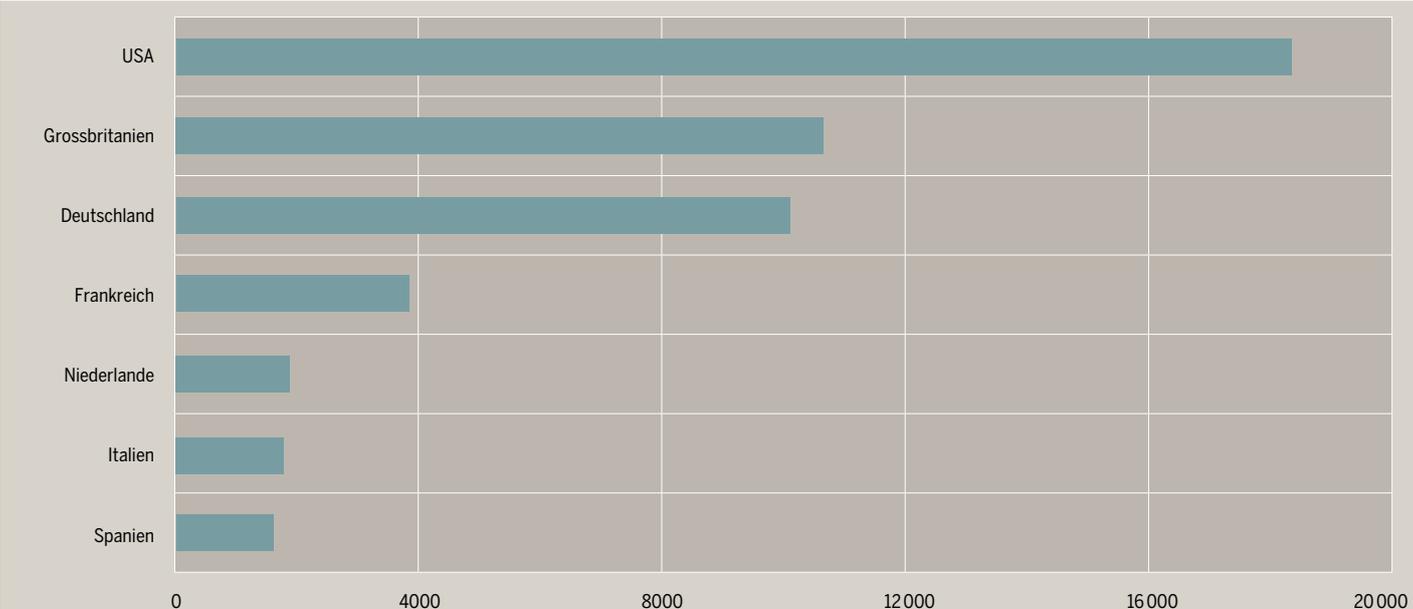


Brexit – eine neue Ausgangslage?

Nachdem die Briten für einen EU-Austritt gestimmt haben, stellt sich die Frage, wie Investoren darauf reagieren. Gemäss der neuesten Ausgabe des Immo-Monitorings von Wüest & Partner sind die Marktwerte von Geschäftsimmobilien in London spürbar unter Druck geraten.

IMMOBILIENEINKÄUFE VON SCHWEIZER AKTEUREN IM AUSLAND

Die wichtigsten Länder (in Mio. USD)



Transaktionen ab 2,5 Mio. USD, getätigt 2001 – 2015, Quelle: RCA

PERFORMANCEENTWICKLUNG INDIREKTER ANLAGEGEFÄSSE

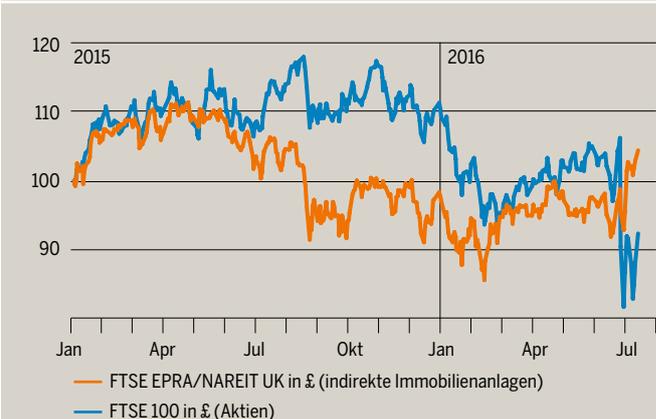
(Jan. 2015 bis Juni 2016; Index 5. Januar 2015 = 100)



Quellen: Fundo; Thomson Reuters; Wüest & Partner

PERFORMANCEENTWICKLUNG IN GROSSBRITANNIEN

(Jan. 2015 bis Juni 2016; Index 5. Januar 2015 = 100)



Quellen: EPRA; Finanzen.ch

RED. ●.....
RÜCKLÄUFIGE ANLAGEINVESTITIONEN. Mit dem Entscheid, aus der Europäischen Union (EU) auszutreten, hat Grossbritannien im Frühsommer dieses Jahres für einen Paukenschlag gesorgt. Innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre wird sich entscheiden, welche Handelsbeziehung die sechstgrösste Volkswirtschaft der Welt in Zukunft mit der EU eingehen wird. Insbesondere die britischen Wirt-

schaftsakteure sehen sich nun mit einer grundlegend neuen, bis anhin jedoch unsicheren Ausgangslage konfrontiert. Es ist zu erwarten, dass Grossbritannien aufgrund des Brexit einen wirtschaftlichen Dämpfer verkraften muss. Zwar dürfte sich die Abwertung des britischen Pfunds positiv auf die Exportindustrie auswirken, jedoch sind insbesondere beim privaten Konsum und bei den Anlageinvestitionen kurz- bis mittelfristig rückläu-

fige Entwicklungen wahrscheinlich. In der Folge dürfte auch die britische Nachfrage nach Gütern aus der EU nachlassen. Schweizer Exportunternehmen und Tourismusorte könnten davon betroffen sein, zumal der Franken gegenüber dem britischen Pfund einen Monat nach dem Entscheid rund 10% an Wert gewonnen hat.

IMMOBILIENANLAGEN NUR IN GROSSBRITANNIEN UNTER DRUCK. Durch den Brexit dürfte sich



Dank unseren regionalen Marktkenntnissen in Immobilienverkauf und Erstvermietung sind wir stets einen Schritt voraus.

Markstein verkauft neue und bestehende Eigentumswohnungen, Einfamilien-, Reihen- und Terrassenhäuser, Stockwerkeigentumsprojekte und Grundstücke in den Kantonen Aargau und Zürich. Eine weitere Kernkompetenz von uns ist die Erstvermietung von Neubauprojekten. Beginnend mit der Produkt- und Preisgestaltung stehen wir Ihnen während des gesamten Vermarktungsprozesses zur Seite, initiieren die geeigneten Marketingmassnahmen und führen die Verhandlungen bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.

www.markstein.ch

die Nachfrage nach Immobilien ausserhalb Grossbritanniens grundsätzlich verstärken. In Zeiten von Unsicherheit steigt die Gunst von relativ sicheren An-

„Es ist zu erwarten, dass Grossbritannien aufgrund des Brexit einen wirtschaftlichen Dämpfer verkraften muss.“

lagen wie Immobilien. Dies trifft auch auf die Schweiz zu: Die Immobilienfonds des WUPIX-F haben am Tag der Bekanntgabe des Abstimmungsergebnisses neutral abgeschnitten, während der Schweizerische Performanceindex (SPI) 3,3% an Wert verloren hat. Darüber hinaus bleiben die bereits sehr tiefen Zinsen unter Druck, und es ist davon auszugehen, dass sich die expansive Geldpolitik der Schweizerischen Natio-

nalbank (SNB) fortsetzen oder gar akzentuieren wird, um den Aufwertungsdruck auf den Schweizer Franken zu schwächen. Deshalb könnte die Zahlungsbereitschaft für langfristig angelegte direkte Immobilieninvestitionen nochmals leicht zunehmen.

Anders präsentiert sich die Lage auf dem britischen Immobilienmarkt, der zu den ersten sichtbaren Verlierern des Brexit gehört. Die Marktwerte von Geschäftsimmobilien in London sind spürbar unter Druck geraten. Die Wertberichtigungen, die nach der Umrechnung in Schweizer Franken noch deutlicher ausfallen, treffen auch hiesige Anlagevehikel. Grossbritannien galt, aufgrund der Markttransparenz und der Möglichkeit, grosse Volumen anzulegen, unter Schweizer Investoren seit jeher als attraktiv.

Quelle: Immo-Monitoring 2016, 2. Quartal, Sommer-Update



SCHWEIZ

STEIGENDE PREISE BEI RENDITELIEGENSCHAFTEN



Immobilienexperten erwarten, dass die Preise von Renditeliegenschaften weiter steigen werden. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Hypothekenvermittlers Moneypark. Während die Experten konstante bis leicht sinkende Preise bei Wohneigentum erwarten, prognostizieren sie für Renditeliegenschaften im Wohnbereich weitere Preissteigerungen. Fast jeder zweite Befragte erwartet in den kommenden Monaten einen Preisanstieg zwischen 0,5 und 3,5%. Dagegen werden Luxusimmobilien und Ge-

schäftsliegenschaften skeptischer bewertet – hier gehen die Experten von sinkenden Preisen aus. 88% der Befragten beurteilt den Kauf von Immobilien aufgrund der höheren Rendite und der tieferen Volatilität als attraktiver als Investitionen in Aktien. Die geringere Liquidität ist laut der Umfrage nur für knapp 4% ein Grund, Immobilien als unattraktiver zu bewerten.

PRIVATE INVESTITIONEN NEHMEN AB

Private Auftraggeber haben im vergangenen Jahr zum ersten Mal seit acht Jahren weniger in Neubauprojekte investiert. Dies zeigen die provisorischen Daten der Baustatistik 2015 des Bundesamts für Statistik (BFS). Laut der Erhebung des BFS sind die Bauausgaben 2015 im Jahresvergleich um 1,4% gestiegen. Die Bauinvestitionen in Hochbauprojekte erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 1,7%, jene in Tiefbauprojekte um 2,1%. Die Ausgaben für öffentliche Unterhaltsarbeiten nahmen ab. Im Jahr 2014 hatten die gesamten Bauausgaben um

3% zugenommen, 2013 waren es noch 3,2%. Dagegen sind die Investitionen in Umbauprojekte gegenüber 2014 um 2,7% gestiegen, die Investitionssumme in Neubauprojekte nahm im Jahresvergleich um 1,2% zu. Die privaten Auftraggeber investierten laut BFS-Statistik nur in den Umbau mehr (+2,9%), während sich der Neubau (-0,8%) rückläufig entwickelte.

GESCHÄFTSFLÄCHENMARKT AUF TALFAHRT

Die Mieten für Büro- und Retailflächen stehen im 2. Quartal 2016 unter dem Druck eines Angebotsüberhangs. Eine Erholung der Wirtschaft ist frühestens 2017 in Sicht. Bis dahin sind die Vermieter gemäss dem «Country Snapshot Switzerland» von Cushman & Wakefield und dem Schweizer Alliance Partner SPG Intercity zu Incentives oder Mietreduktionen gezwungen.

ANGEBOTSMIETEN LEICHT GESUNKEN



Gemäss Homegate-Angebotsindex sind die Angebotsmieten in der Schweiz im Juli 2016 um 0,18% gesunken. Im Kanton Zürich sanken die Mieten auf einen Indexstand

von 116,8 Punkten, was einer Indexsenkung von 0,26% entspricht. Auch die Kantone Bern (-0,45%), Solothurn (-0,18%), Aargau (-0,37%), Tessin (-0,45%), sowie Genf und Waadt (-0,73%) verzeichnen einen leichten Rückgang der Mieten. Für 2016 erwartet Homegate schweizweit eine langsame konjunkturelle Entwicklung und prognostiziert eine weitere Seitwärtsbewegung der Angebotsmieten.

ZÜRICH HAT MEHR EINWOHNER



Die bauliche Erneuerung in der Stadt Zürich hat im letzten Jahrzehnt zu einem Anstieg der Einwohnerzahl geführt. Wie Statistik Stadt Zürich mitteilt, lebten Ende 2015 auf dem Gebiet der Limmatstadt rund 17700 zusätzliche Personen. Die Wohnfläche wuchs von 2000 bis 2015 mit 22,8% (+625 000 m²) am stärksten, während die Wohnungszahl mit 7,9% (+3.040) weniger deutlich zunahm. Der Verdichtungsgrad beträgt 19% (+13 500 Bewohner).

BÜROMARKT: MEHR FLÄCHEN IN ZÜRICH, WENIGER IN GENÈVE

Das Flächenangebot in der Stadt Zürich ist erstmals seit dem 3. Quartal 2015 wieder



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>



gestiegen. In Genf dagegen registrieren die Researcher von CBRE im Vergleich zum vorherigen Quartal einen leichten Rückgang der Angebotsflächen um 4,7% von 172 000 m² auf 164 000 m². Trotzdem bleibt die Angebotsquote mit 6,3% auf einem hohen Niveau. Zu diesen Ergebnissen kommt CBRE im aktuellen Büromarktbericht. Im Vergleich zum letzten Quartal nahm das Angebot in der Stadt Zürich von 263 000 m² auf 285 000 m² zu, was einer Angebotsquote von 3,8% entspricht. Im CBD liegt die Angebotsquote sogar bei 5,2%, 0,6 Prozentpunkte höher als bei der letzten Erhebung. Aufgrund der schwachen Nachfrage im obersten Preissegment sank die Spitzenmiete nochmals, während sich die Durchschnittsmiete stabilisieren konnte.

BUBBLE INDEX SINKT WEITER



Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index ist im 2. Quartal 2016 zum zweiten Mal in Folge leicht gesunken. Gegenüber dem Vorquartal sank der Index um 0,03 Punkte. Aus Sicht der UBS-Researcher begünstigten zwei Faktoren den leichten Rückgang: Erstens stagnierten die nominalen Eigenheimpreise gegenüber dem Vorquartal, was teuerungs-

bereinigt einem Rückgang von 0,6% entspricht. Zweitens schwächte sich auch die Dynamik des Hypothekarwachstums ab. Im 2. Quartal verharnte der Anteil der Kreditanträge für nicht zum Eigengebrauch vorgesehene Liegenschaften bei fast 18%. «Immobilieninvestitionen erfreuen sich weiterhin grosser Beliebtheit, wie auch die Zahlen der Baubewilligungen bestätigen», kommentierten die Experten der UBS. In der 1. Jahreshälfte wurden Baubewilligungen für knapp 30 000 Wohnungen erteilt, rund 8% mehr als in der Vorjahresperiode.

UNTERNEHMEN

MOBILIAR ÜBERNIMMT SWISSCAUTION



Die Mobiliar konsolidiert ihre Investitionen mit der Übernahme der Versicherungsgesellschaft SwissCautions SA. «Wir beabsichtigen, vom Know-how der beiden Unternehmen bei der Weiterentwicklung unseres eigenen Geschäftsmodells zu profitieren, insbesondere auf dem Gebiet vernetzter Ökosysteme», sagt Markus Hongler, CEO der Mobiliar. Die Transaktion muss noch von den zuständigen Behörden genehmigt werden und dürfte im 3. Quartal 2016 abgeschlossen sein. Die



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



SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE
BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN



**DMS
Stowe
Makler
Extranet
Verwaltung**

www.quorumsoftware.ch

1991 gegründete Swisscaution ist die erste Versicherungsgesellschaft, die sich auf die Mietkautionen ohne Bankdepot spezialisiert hat. Mit einem Prämienvolumen von mehr als 40 Mio. CHF und 180 000 Kunden ist Swisscaution der Schweizer Marktführer für Mietkautionen. Auch in Zukunft wird Swisscaution unter ihrem Firmennamen mit eigenem Management und den aktuellen Mitarbeitern tätig sein.

MOBIMO MIT REKORDGEWINN

Die Mobimo AG hat im 1. Halbjahr 2016 einen Gewinn von 89,8 Mio. CHF inklusive Neubewertung erzielt und damit den Vorjahreswert von 35,8 Mio. CHF deutlich übertroffen. Es handle sich um den besten Halbjahresabschluss seit Unternehmensgründung, schreibt Mobimo. Der den Aktionären zurechenbare Gewinn exklusive Neubewertung belief sich auf 74,2 Mio. CHF. Der EBIT erhöhte sich im 1. Halbjahr 2016 um rund 75% auf 105,2 Mio. CHF (1. Halbjahr 2015: 60,2 Mio.).

MARCHÉ MIT NEUEN GASTRO-KONZEPTEN



Die zur Mövenpick-Gruppe zählende Marché International lanciert zwei neue Gastronomiekonzepte namens «Brezel Fritz» und «White

Monkey». Mit «Brezel Fritz», das in Deutschland bereits eingeführt worden ist, reagiere Marché International auf den Trend des Backwaren-Schnellverzehrs. Mit «White Monkey» wolle das Unternehmen in den Markt der italienischen Gastronomie vorstossen. Das erste Restaurant dieser Marke soll im September in Leipzig eröffnen. Beide Konzepte will Marché International auch in die Schweiz bringen.

HELVETICA PROPERTY INVESTORS LANCIERT FONDS



Die Helvetica Property Investors AG bringt ihren ersten regulierten Immobilienfonds auf den Markt. Der Helvetica Swiss Commercial richtet sich an qualifizierte Anleger und kann ab 12. September 2016 gezeichnet werden. Der Fonds investiert in kommerzielle Liegenschaften in den wichtigsten Wirtschaftsräumen der Schweiz bei einem maximalen Wohnanteil von 30%, teilt Helvetica Property Investors mit. «Kern der Investments sind Immobilien ausserhalb der ausverkauften Innenstadtlagen und Objekte, die nebst der operativen Rendite unterbewertet sind und somit vom nächsten Zyklusaufschwung profitieren dürften», sagt Hans R. Holdener, CEO und Managing Partner. Das Emissions-

volumen werde zwischen 100 Mio. und 200 Mio. CHF liegen.

PEACH PROPERTY KAUFT WEITER ZU

Die Peach Property Group hat erneut ein Immobilienportfolio in Deutschland erworben. Das Unternehmen kaufte 901 Wohnungen, zehn Gewerbeeinheiten und 589 Stellplätze in Kaiserslautern. Das erworbene Portfolio umfasst eine vermietbare Fläche von rund 63 400 m², damit steigt die gesamte Fläche im Bestandsportfolio der Peach Property Group um 34% auf knapp 250 000 m² und die Anzahl der Wohnungen um rund 40% auf rund 3150 Einheiten. Über den Namen des Verkäufers und den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

CORPUS SIREO ÜBERNIMMT DEUTSCHE ZÜRICH-IMMOBILIEN



Die Zurich-Gruppe Deutschland verkauft ihre selbstgenutzten Büroimmobilien in Köln und Bonn an die zur Swiss Life zählende Corpus Sireo. Zu dem veräusserten Immobilienpaket gehören die Direktion in der Poppelsdorfer Allee in Bonn, das Gebäude in der Bonner Rabinstrasse sowie der Komplex rund um die Riehler und Worringer Strasse in Köln. Über den Kaufpreis haben

beide Parteien Stillschweigen vereinbart, die Kaufverträge wurden Mitte August notariell beurkundet.

SFPI STEIGERT GEWINN



Für das 1. Halbjahr 2016 erwartet die Swiss Finance & Property Investment (SFPI) einen Gewinnanstieg von rund 57% gegenüber dem Vorjahr. Wie die Gesellschaft bekannt gibt, werde sich der Reingewinn gemäss vorläufigen Zahlen (exklusive Neubewertungseffekten und latenten Steuern) von 6,6 Mio. CHF im Vorjahr auf 10,5 Mio. CHF erhöhen. Insbesondere die Erfolge aus Verkäufen im Projekt «Parco d'Oro» bei Ascona und der Verkauf einer weiteren Liegenschaft tragen zu diesem Ergebnis bei, teilt SFPI mit. Dagegen schrumpft der Reingewinn inklusive Neubewertungseffekten und latenten Steuern von 14,9 auf 13 Mio. CHF. Dies resultiere aus tieferen Neubewertungseffekten im 1. Halbjahr 2016 von 5,1 Mio. CHF (1. Halbjahr 2015: 10,9 Mio. CHF).

PAX ANLAGE: GEWINN SINKT

Die Pax Anlage AG hat im 1. Halbjahr 2016 nach vorläufigen Zahlen einen Gewinn von 600 000 CHF erzielt.

Im Vorjahr waren es noch 12,7 Mio. CHF. Der Rückgang liegt im Rahmen der Erwartungen von Pax Anlage AG, denn das Unternehmen befindet sich derzeit in einer Phase der Neuausrichtung verkaufte die Firma im 1. Halbjahr 2016 die als nicht strategisch beurteilten Projekte in Seon und Niederlenz sowie die Beteiligung von 51% an der Sonnenhof Immobilien AG. Den inneren Wert beziffert das Unternehmen auf 293,4 Mio. CHF bzw. 1,63 CHF pro Aktie. Dieser ist praktisch unverändert im Vergleich zum 31. Dezember 2015 (297,3 Mio. CHF).

CS LEGT FONDS ZUSAMMEN

Die Credit Suisse Funds AG legt die beiden Immobilienfonds CS REF Green Property und CS REF PropertyPlus zusammen. Damit entsteht, gemessen an der Börsenkaptalisierung, der fünftgrösste Immobilienfonds am Schweizer Markt. Die Zusammenführung der beiden Immobilienfonds erfolgte per 31. August 2016 rückwirkend auf den 1. Juli 2016.

Dabei ist der CS REF Green Property der übernehmende Immobilienfonds. Mit der Vereinigung wolle man die Produktpalette straffen und die Transparenz für Anleger erhöhen, schreibt die Credit Suisse Funds AG. Die Grösse des neuen «CS REF Green Property» beträgt, gemessen an den Verkehrswerten per 30. Juni 2016, insgesamt 2,3 Mrd. CHF. Dies führe an der Börse zu einer höheren Liquidität und verbessere die Handelbarkeit der Anteile.

CS-ANLAGESTIFTUNG VERKAUFT MARKTHALLE



Die Markthalle in Basel hat einen neuen Eigentümer. Per Anfang August erwarb die gemeinnützige Edith Maryon AG die Liegenschaft



Betriebswirtschaftliches
Institut & Seminar Basel AG

Weiterbildung BETRIEBSWIRTSCHAFT für Immobilienprofis

- ▣ Intensivstudium Immobilienökonomie
- ▣ Zertifikatslehrgang Immobilienmarketing
- ▣ Crash Kurse Betriebswirtschaft

Wartenbergstrasse 9, 4052 Basel
Telefon 061 261 2000, info@bwl-institut.ch, www.bwl-institut.ch

von der CSA Real Estate Switzerland (CSA RES), einer Anlagegruppe der Credit Suisse Anlagengestiftung. Die Edith Maryon AG, ein Tochterunternehmen der Stiftung Edith Maryon, kauft die im Jahr 1929 errichtete Markthalle Basel mit den dazugehörenden Randbauten. Einzige Ausnahme ist der 2011 erstellte Wohnturm, der im Eigentum der Verkäuferin CSA RES bleibt. Somit wechseln Liegenschaften mit einer Nutzfläche von insgesamt 13 822 m² den Eigentümer. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

WARTECK INVEST MIT GUTEM ERGEBNIS

Das Immobilienunternehmen Wartec Invest hat im 1. Halbjahr 2016 bei der Vermietung weniger Erfolg gehabt als im Vorjahr. Während sich die Soll-Mieterträge um 1,5% auf 14,7 Mio. CHF erhöhten, erreichten die Mieterträge bei einem um 1,3 Prozentpunkte höheren Leerstand von 3,5% den Vorjahreswert von 14,2 Mio. CHF, teilt Wartec mit. Unter dem Strich resultiert ein Mieterfolg von 12,3 Mio. CHF, dies entspricht einer Abnahme um 0,6 Mio. CHF.

Der EBIT stieg um 5,4% auf 12,7 Mio CHF. Darin ist allerdings ein Aufwertungserfolg auf den Immobilienpark in Höhe von 2,4 Mio CHF enthalten. Der Konzerngewinn stieg um 10% auf 10,7 Mio. CHF.

«AXA IM - REAL ASSETS» KAUFTE IN MAILAND ZU

Die AXA Investment Managers - Real Assets (AXA IM - Real Assets) hat im Rahmen eines Share Deals den Bürokomplex Via della Chiusa 2 im historischen Zentrum von Mailand erworben. Der Kaufpreis beträgt rund 120 Mio. Euro. AXA IM - Real Assets erwarb die Mailänder Liegenschaft im Kundenauftrag. Sie ist Teil einer Value-add-Strategie, die in dem Objekt ein wertsteigerndes Refurbishment-Potenzial sieht. Das Gebäudeensemble Via della Chiusa 2 umfasst zwei Immobilien mit vier bzw. sechs Etagen und zwei Tiefgeschossen mit 122 Autoeinstellplätzen. Die Bürofläche beträgt 25 000 m².

worfen wurde der Neubau vom Architekturbüro Christ & Gantenbein, von dem auch der Erweiterungsbau für das Kunstmuseum Basel stammt. Mit dem Neubau erhält das kulturhistorische Museum in Zürich vielseitig bespielbare Ausstellungshallen und eine moderne Infrastruktur. Als eines der ersten Schweizer Museen erfüllt der Neubau den Minergie-P-Eco-Standard. Neben den neuen Ausstellungsräumen gibt es im Landesmuseum nun auch ein Studienzentrum, eine Bibliothek und Restaurants mit insgesamt 300 Innen- und Aussensitzplätzen.

START FÜR DEN «BÜLACHGUSS»



Der Generalunternehmer All-real plant in Büelach-Nord auf zwei Grundstücken mit insgesamt 55 250 m² ein gemischt genutztes Quartier mit rund 490 Wohnungen sowie Büro- und Gewerbeflächen. Sieben Baubereiche befinden sich auf dem früher industriell genutzten Areal der Büelachguss AG unmittelbar beim Bahnhof Büelach, ein achter auf einem angrenzenden Grundstück. Die bereits bewilligten Vorbereitungs- und Abbrucharbeiten werden Anfang September 2016 beginnen.

PROJEKTE

NEUBAU DES LANDESMUSEUMS ERÖFFNET



Anfang August wurde der Neubau des Landesmuseums Zürich eröffnet. Ent-

SIBIRGroup | service

Einer für alles

Reparatur, Verkauf und Installation aller Marken für Küche und Waschraum.

Telefon 0844 848 848,
Fax 0844 848 850,
service@sibirgroup.ch

Ihr Partner mit Allmarken-Service
www.sibirgroup.ch

MOBIMO BAUT «SEEHALLEN»



Das Immobilienunternehmen Mobimo plant in Horgen in der ehemaligen Grob-Fabrik ein Dienstleistungs- und Gewerbezentrum, die «Seehallen Horgen». Derzeit liegt die entsprechende Ausschreibung auf dem Bauamt Horgen auf, in wenigen Wochen soll die Baugenehmigung erteilt werden. Seit 2005 ist die zwei- bis fünfgeschossige, ehemalige Fabrik an der Seestrasse 83-95 neben dem Bahnhof Horgen-See im Eigentum der Immobiliengesellschaft. Nachdem sich Pläne für ein Oldtimer-Zentrum mit Hotel zerschlagen haben, will Mobimo in dem Gebäude nun Läden, Gastronomie, Praxen und Büros unterbringen.

HALTER-PROJEKT EINEN SCHRITT WEITER



Der Gemeinderat von Neuhausen hat den Quartierplan «Industrieplatz Nord» verabschiedet, auf dem die Halter AG eine Überbauung plant. Die neue Überbauung soll 56 Wohnungen und 350 m² Flächen für Detailhandel und Gastronomie im Erdgeschoss umfassen. Das Investitionsvolumen liegt nach Angaben der Halter AG bei 35 Mio. CHF.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

PERSONEN

ERSTE DIPLOME FÜR CAS CENTER MANAGEMENT

Der erste Jahrgang des schweizweit einzigartigen «CAS Center Management» ist abgeschlossen worden. Elf Absolventen wurden von der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich im Rahmen einer Zertifikatsfeier im «Sihlcity» diplomiert. «Diese Branche steht bekanntlich vor grossen Herausforderungen. Dank dieses Lehrgangs haben elf Damen und Herren das Rüstzeug erhalten, um proaktiv diese grossen Herausforderungen zu meistern» freut sich Claudio Müller, Studiengangsleiter CAS Center Management und MAS Real Estate Management. Die Zertifikatsfeier fand – passend zum Thema des Studiengangs – im Shoppingcenter Sihlcity in der Osteria & Bar «Leonardo» statt. Von den elf Absolventen erzielte Ann Rebmann mit einer Note von 5,1 den besten Abschluss. Der Lehrgang behandelt das Thema Shoppingcenter-Management und gibt Antworten auf aktuelle Entwicklungen und Fragestellungen.

JÖRG JANSER ZU KUONI MUELLER & PARTNER



Jörg Janser ist seit August neuer Partner bei der Kuoni Mueller & Partner Residential AG. Er hat zusätzlich zu seiner Ausbildung als Betriebsökonom auch den Master of Advanced Studies in Real Estate Management an der Hochschule für Wirtschaft Zürich abgeschlossen. Seit 2007 ist Janser im Immobilienbusiness tätig, seit 2011 als Spezialist für Renditeobjekte bei der Kuoni Mueller & Partner Investment AG.

Der **Fachverband Immobilienbewertung VAS-AEC** lädt zum diesjährigen vas-SEMINAR 2016 ein.

Neuerscheinung Fachheft Immobilienbewertung

"Wohnrecht und Nutzniessung"

**Einführungsseminar am 1. November 2016
im pzm Münsingen bei Bern**

Infos und online-Anmeldung unter www.vas-aec.ch/vas-seminar



Der richtige Vorvertrag

Wer eine Liegenschaft verkaufen bzw. kaufen will, hat das Bedürfnis, möglichst rasch und einfach das Gewünschte verbindlich zu vereinbaren. Dem steht das Recht entgegen, weil bereits eine Reservationsvereinbarung die Form der öffentlichen Beurkundung erfordert.



MICHEL DE ROCHE* ●

AUSGANGSLAGE. Dass ein Grundstückkaufvertrag für seine Gültigkeit der öffentlichen Beurkundung durch einen Notar bedarf, weiss jeder Immobilienprofi. Dass bei einem entsprechenden Vorvertrag dieselbe Form erfüllt sein muss, sollte auch zum juristischen Allgemeinwissen gehören. Nichtsdestotrotz besteht in der Praxis sowohl für den Kaufinteressenten als auch für den Verkäufer ein Bedürfnis, eine rasche, einfache, kostengünstige und möglichst verbindliche Regelung für das beiderseitige Interesse am Kaufvertrag zu schaffen.

Diese Vereinbarungen werden Vorvertrag, Reservationsvereinbarung oder ähnlich genannt und meist in einfacher Schriftlichkeit geschlossen. Der Abschluss dieser Vereinbarung wird oft mit einer Anzahlung verbunden, die in der Regel, zumindest teilweise, beim Verkäufer verbleiben soll, falls der öffentlich beurkundete Kaufvertrag nicht zu Stande kommt. Solange dieser zweite Schritt erfolgt, ergeben sich keinerlei juristischen Probleme, denn mit dem Abschluss des öffentlich beurkundeten Kaufvertrages ist der Formmangel des Vorvertrags geheilt. Kommt es jedoch – aus welchen Gründen auch immer –

nicht zum Abschluss des Kaufvertrages, stellt sich die Frage nach der Rückforderbarkeit der Anzahlung. Grundsätzlich kann der Kaufinteressent die Anzahlung vollumfänglich zurückfordern, weil der Vorvertrag nichtig und damit ohne jede Rechtswirkung ist. Es fehlt dem Verkäufer ein Rechtsgrund zum Behaltendürfen der Anzahlung; sie kann folglich aus ungerechtfertigter Bereicherung zurückgefordert werden.

Oft kommt es im Rahmen solcher Rückforderungen zu einer Lösung, in welcher der Verkäufer einen Teil der Anzahlung zurückerstattet und für seinen eigenen Aufwand eine Entschädigung verrechnet. Ein nicht mehr kaufwilliger Interessent haftet in jedem Fall für allenfalls bereits entstandene Notariatskosten für die Vorbereitung der Kaufvertragsurkunde.

CULPA-HAFTUNG. Im Jahr 2013 behandelte das Bundesgericht im Verfahren 4A_413/2013 einen insofern atypischen Fall aus dem Kanton Tessin, als dass nicht der Käufer, sondern der Verkäufer sich nicht an eine grundsätzlich nichtige Vorvertragsregelung halten wollte. Die Parteien hatten sich verpflichtet, der jeweiligen Gegenpartei den Betrag

von 100 000 CHF zu bezahlen, sofern der Kaufvertrag über einen Stockwerkeigentumsanteil nicht verkündet würde. Das Bundesgericht hielt wie das Kantonsgericht Tessin fest, dass die Vereinbarung einer Konventionalstrafe für den Fall, dass ein öffentlich zu beurkundender Vertrag nicht abgeschlossen werde, stets der öffentlichen Beurkundung bedürfe. Es hielt zudem fest, dass die Berufung des Verkäufers auf den Formmangel nicht rechtsmissbräuchlich sei, weil der Vertrag noch nicht vollständig erfüllt worden sei. Dennoch sandte das Bundesgericht den Fall zurück ans Kantonsgericht Tessin. Es erachtete die Voraussetzungen für eine Haftung des Verkäufers aus «culpa in contrahendo» mit pauschaltem Schadenersatz unter Umständen als gegeben. Die Culpa-Haftung kommt dann zur Anwendung, wenn eine Partei schuldhaft vorvertragliche Verpflichtungen verletzt. Dazu gehört unter anderem die Pflicht zu redlichem Führen von Vertragsverhandlungen. Weil die Gerichte im Kanton Tessin die entsprechenden Sachverhaltselemente nicht abgeklärt hatten, wurde der Fall zur Klärung des Sachverhalts zurückgewiesen.

NEGATIVE EXKLUSIVITÄT. Im kürzlich publizierten Bundesgerichtsentscheid 4A_390/2015 aus dem Kanton Aargau standen sich zwei Partner eines auf zwei Jahre befristeten Mietvertrages gegenüber. Dieser wurde bereits vor Vertragsbeginn mittels mehreren, juristisch unsauber redigierten Nachträgen erweitert. Ebenso wurde festgehalten, dass eine Auflösung des Mietvertrages nach 18 Monaten in Verbindung mit einem Kauf der Liegenschaft möglich sei. Der Kaufpreis wurde auf CHF 800 000 CHF festgelegt und eine Anzahlung von 40 000 CHF vereinbart. Dafür verpflichtete sich der Vermieter/Verkäufer, bis zum Ablauf des Mietvertrages keine weiteren Kaufinteressenten zu suchen. Der Kaufvertrag kam letztlich aufgrund von Umständen, die von den Mietern zu vertreten waren, nicht zu Stande. Hierauf führten die Parteien einen erbitterten Rechtsstreit durch alle Instanzen. Nach einer ersten Prozessrunde bis vor das Bundesgericht war nur noch streitig, wie die Vereinbarung bezüglich der Anzahlung zu interpretieren sei. Das Bezirksgericht war davon ausge-

gangen, dass ein Haftgeld im Sinne eines Angelds vereinbart worden sei. Weil die Mieter die Ursache für das Scheitern des Vertrags gesetzt hatten, sei das Haftgeld dem Verkäufer verfallen. Das Obergericht Aargau interpretierte die Vereinbarung betreffend Anzahlung dagegen als Vorvertrag. Es kam zum Schluss, dass die Regelung mangels öffentlicher Beurkundung nichtig sei, weshalb die Mieter den Betrag zurückfordern könnten. Das Bundesgericht beurteilte den Fall anders: Beide Parteien seien sich im Zeitpunkt der Unterzeichnung des Nachtrags einig gewesen, dass keine Verpflichtung zum Abschluss des Kaufvertrages begründet worden sei. Vielmehr sei eine negative Verpflichtung des Vermieters/ Verkäufers vereinbart worden, während zwei Jahren keine anderen Interessen zu suchen. Diese Zeit hätte den Mie-

tern/Käufern dazu dienen sollen, unter anderem die Finanzierung des Kaufs zu klären. Eine solche negative Verpflichtung unterliege aber keiner Formpflicht. Das Bundesgericht wies deshalb die Klage auf Rückerstattung der Anzahlung ab.

FAZIT. Die beiden erwähnten Entscheidungen zeigen eindrücklich auf, wie problematisch Reservationsvereinbarungen und Anzahlungen sein können, wenn es nicht zum Abschluss des Hauptvertrages kommt. Speziell der zweite Fall zeigt aber auch auf, dass es Wege aus dieser Problematik gibt. Ist beispielsweise im Rahmen eines Projekts Stockwerkeigentum noch nicht begründet worden, haben sowohl der Projektentwickler als auch Interessenten ein Bedürfnis, verbindliche Regelungen zu treffen, ohne zwingend einen Notar in Anspruch nehmen zu müssen.

Dies kann mit einer sorgfältig redigierten, negativen Exklusivitätsvereinbarung erfolgen. Zu berücksichtigen sind hierbei auch die berechtigten Interessen des Kaufinteressenten. So gilt es festzuhalten, wie mit der Anzahlung zu verfahren ist, wenn der Kaufvertrag aus Gründen scheitert, die beim Verkäufer liegen. Umgekehrt ist achtzugeben, dass die kaufvertraglichen Verpflichtungen nicht bereits zu detailliert erfasst werden, weil dies unter Umständen eine Umqualifizierung der Vereinbarung in einen formnichtigen Vorvertrag zur Folge haben könnte. ●



***MICHEL DE ROCHE**

Der Autor ist selbstständiger Rechtsanwalt mit Büro in Basel und berät vornehmlich Kunden aus dem Immobiliensektor. Er ist Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

holzbauplus®

Der Garant im Holzbau.

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

Dafür stehe ich ein.

Peter Henggeler, Holzbau Erni AG, Schongau

www.holzbau-plus.ch



Position der Mieter gestärkt

Das Bundesgericht hat die Frage entschieden, ob Mieter auch nach Beendigung des Mietverhältnisses eine Mietzinsreduktion verlangen können, falls die Vermieter gemeldete Mängel nicht fristgerecht beheben.



CHARLES GSCHWIND* •

KANN DER MIETER AUCH NACH VERTRAGSENDE EINE MIETZINSHERABSETZUNG VERLANGEN?

In einem funktionierenden Mietverhältnis bezahlt der Mieter dem Vermieter regelmässig den vollen vereinbarten Mietzins im Gegenzug für die Nutzung eines mängelfreien Mietobjekts. Weist hingegen das Mietobjekt Mängel auf, muss ein Vermieter nach einem neuen bundesgerichtlichen Grundsatzurteil auch nach Beendigung des Mietverhältnisses mit einer nachträglichen Mietzinsherabsetzung bzw. mit Rückerstattungsansprüchen der (Ex-)Mieter rechnen.

Im vorliegenden Fall mieteten zwei Mieter als Erstbezieher eine 4,5-Zimmer-Dachwohnung. Bereits wenige Monate nach Bezug monierten sie erhebliche Staubablagerungen in den Räumen. Daraufhin verliessen die beiden Mieter die Wohnung und setzten dem Vermieter eine circa einmonatige Frist zur Mängelbehebung unter Androhung ihrer fristlosen Kündigung für den Unterlassungsfall.

Kurz nach Ablauf der Frist kündigten sie den Mietvertrag fristlos.

Sowohl der Mieter als auch der Vermieter reichten nach erfolglosem Schlichtungsverfahren Klage ein. Während der Vermieter namentlich beanstandete, die fristlose Kündigung sei zu Unrecht erfolgt (und entsprechend Mietzinse bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist forderte), machten die Mieter vor Gericht, gestützt auf Art. 259d OR, eine Mietzinsherabsetzung von 100% für die drei letzten Monate der Miete geltend.

Nachdem das Bundesgericht erkannt hatte, dass die fristlose Kündigung zu Recht erfolgt sei, wandte es sich der Frage zu, ob die Mieter Anspruch auf Mietzinsherabsetzung hätten.

Gemäss Art. 259d OR kann der Mieter vom Vermieter verlangen, dass er den Mietzins vom Zeitpunkt, in dem er vom Mangel erfahren hat, bis zur Behebung des Mangels entsprechend herabsetzt, wenn die Tauglichkeit der Sache zum vorausgesetzten Gebrauch beeinträchtigt

oder vermindert wird. Strittig war im vorliegenden Fall einzig die Frage, in welchem Zeitpunkt eine solche Herabsetzungserklärung spätestens zu erfolgen habe. Die Mieter hatten diese erstmals vor Gericht, das heisst nota bene nach Vertragsbeendigung, abgegeben, weshalb die Vorinstanz zum Schluss gekommen war, sie sei zu spät erfolgt und somit ungültig.

Mit Blick auf die damalige Lehre hatte das Bundesgericht 2001 in seinem bislang einzigen Urteil zu dieser Rechtsfrage entschieden, dass die Herabsetzungserklärung «spätestens bis zur Beendigung des Mietverhältnisses» abgegeben werden müsse.

In seiner Argumentation analysierte das höchste Gericht sodann sowohl die neuere Lehre als auch die kantonale Rechtsprechung, wobei es festhielt, weder bei der einen noch bei der anderen, werde die vorliegende Frage einheitlich beantwortet. Vielmehr werde gerade in der Lehre eine breite Palette an Ansichten vertreten. Unbestritten sei hingegen die Frage nach der Dauer, für welche die Mietzinsreduktion verlangt werden könne: Sie beginne mit der Kenntnis des Mangels durch den Vermieter und ende mit der Behebung des Mangels bzw. mit der Auflösung des Mietverhältnisses. Klar sei ferner, dass der Mieter die Herabsetzung verlangen und hierfür eine Erklärung an den Vermieter abgeben müsse, welche das Mass der Herabsetzung in sachlicher und zeitlicher Hinsicht nennen und einen konkreten Bezug zu den beanstandeten Mängeln angeben müsse, andernfalls sei sie unwirksam.

Gemäss Bundesgericht bezweckt die Herabsetzung nach Art. 259d OR, «das durch einen Mangel am Mietobjekt entstandene Ungleichgewicht zwischen Leistung und Gegenleistung durch eine entsprechende Reduktion des Mietzinses wieder ins Lot zu bringen». Eine Auflösung des Mietvertrages habe zwar zur Folge, dass das Ungleichgewicht in der Zukunft nicht mehr bestehe. An der Vergangenheit und insbesondere der damals aufgrund des Mangels vorhandenen Unausgewogenheit ändere sich aber nichts.

Im Ergebnis kommt das höchste Gericht zum Schluss, dass keine spezifische Frist für die Abgabe der Herabsetzungs-

erklärung gemäss Art. 259d OR bestehe. Die Abklärung könne vielmehr auch noch abgegeben werden, nachdem der Mangel behoben oder der Vertrag beendet worden sei. Dem Interesse des Vermieters, nicht während unbestimmter Zeit mit Ansprüchen konfrontiert zu werden, werde hier – wie anderswo auch – durch das in Art. 2 ZGB verankerte Treu- und Glaubegebot und die allgemeinen Verjährungsfristen zum Durchbruch verholten.

Nichtsdestotrotz führt die neue Praxis des Bundesgerichts gerade aus Vermietersicht zu einer nicht unbedeutenden Rechtsunsicherheit. Denkbar ist etwa die Situation, in der ein Mieter Mängel dem Vermieter zwar mitteilt, aber etwa mit Rücksicht auf eine langjährige Geschäftsbeziehung auf ein formelles Mietzinsherabsetzungsbegehren verzichtet. Fällt diese Geschäftsbeziehung etwa durch Beendigung des Mietvertrags weg, kann sich der (ehemalige) Vermieter unter Umständen auf eine teure Überraschung gefasst machen. Hat ein Mieter einen vermeintlichen Mangel erst einmal dem Vermieter mitgeteilt, ist aus Sicht des Vermieters innerhalb der relevanten Verjährungsfrist von 5 Jahren unter Umständen mit nachträglichen Mietzinsherabsetzungen zu rechnen.

BGer 4A_647/2015; 4A_649/2015 vom 11. August 2016

WELCHES VERFAHREN KOMMT AUF DEN KÜNDIGUNGSSCHUTZ IM MIETRECHT ZUR ANWENDUNG? Die am 1. Januar 2011 in Kraft getretene eidgenössische Zivilprozessordnung sieht für vermögensrechtliche Streitigkeiten mit einem Streitwert von maximal 30 000 CHF sowie für gewisse mietrechtliche und andere Streitigkeiten des sozialen Privatrechts das sogenannte vereinfachte Verfahren vor. Dieses unterscheidet sich vom ordentlichen Verfahren namentlich durch einfachere Formalien (bspw. die Möglichkeit für den Kläger, seine Klage mündlich beim Gericht zu Protokoll zu geben), kürzere Verfahrensdauern, eine grössere Mitwirkung des Gerichts bei der Feststellung des Sachverhalts und gewisse Kostenerleichterungen. Allgemein soll diese «laientauglichere» Verfahrensform gerade sozial und finanziell schwächeren Parteien die Möglichkeit geben, erstinstanzlich ohne (oder zumindest mit geringerer Mitwirkung) eines Anwalts zu klagen.

Gemäss Art. 243 Abs. 2 lit. c ZPO kommt das vereinfachte Verfahren ohne Rücksicht auf den Streitwert zur Anwendung. Weiter auch bei Streitigkeiten aus Miete oder Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen, «sofern die Hinterlegung von Miet und Pachtzinsen, der Schutz vor missbräuchlichen Miet- und Pachtzinsen, der Kündigungsschutz oder die Er-

streckung des Miet- oder Pachtverhältnisses betroffen ist».

Im Zusammenhang mit einer beanstandeten Mieterausweisung musste sich das Bundesgericht erstmals mit der in der Lehre umstrittenen Frage beschäftigen, ob das vereinfachte Verfahren auf den Kündigungsschutz im engeren Sinne (d. h. im Wesentlichen auf die in Art. 271 ff. OR vorgesehene Anfechtung einer Kündigung) oder im weiteren Sinne (d. h. zudem auf den Schutz vor Mieterausweisungen etc.) anwendbar sei. Mit Blick auf den sozialen Leitgedanken des vereinfachten Verfahrens bejahte das Bundesgericht dessen breite Anwendbarkeit im Mietrecht und kam zu dem Schluss, dass insbesondere Mieterausweisungen ohne Rücksicht auf den Streitwert nach diesem Verfahren zu beurteilen seien. ●

BGer 4A_636/2015 vom 21. Juni 2016



*CHARLES GSCHWIND

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Bär & Karrer in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert.

DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

www.desax.ch

NEU

DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald

T 055 285 30 85

DESAX AG

Felsenaustrasse 17
3004 Bern

T 031 552 04 55

DESAX AG

Ch. Mont-de-Faux 2
1023 Crissier

T 021 635 95 55

Graffitienschutz

Betonschutz

Desax Betonkosmetik

Betongestaltung

Betonreinigung

DESAX
Schöne Betonflächen

EINE GARANTIE FÜR IHR ZUHAUSE



WAS BEI EINEM AUTO-VERKAUF SCHON LÄNGST ETABLIERT IST, EINE GARANTIE NACH DEM BESITZERWECHSEL, GIBT ES SEIT KURZEM AUCH FÜR IMMOBILIEN AUF DEM MARKT. DIE ZÜRICH IMMOBILIEN-GARANTIE DECKT SCHÄDEN, DIE ZUM VERKAUFSZEITPUNKT NOCH NICHT ERKENNBAR WAREN ODER IN DEN ERSTEN ZWEI JAHREN NACH DER HAND-ÄNDERUNG AUFTRETEN.

Jährlich wechseln in der Schweiz rund 40'000 Häuser und Wohnungen die Hand. Rund die Hälfte dieser Immobilien ist über zehn Jahre alt. Zudem ist in der Schweiz ein zunehmender Sanierungsstau zu bemerken – fällige Renovationen werden bei 30 Prozent der Gebäude vertagt.

Garantie für Occasionen-Häuser

Wechselt heute ein gebrauchtes Fahrzeug den Besitzer, ist eine Garantie von einem Jahr für Schäden, die nach Vertragsabschluss auftreten und nicht wegbedungen wurden, Standard. Was sich im Occasionen-Handel längst etabliert hat, ist bei Immobilien bisher nicht möglich: Dabei geht es bei der Handänderung

von Wohneigentum um weit grössere Summen. Oft genug kommt es vor, dass Käufer nach dem Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung mit Schäden konfrontiert werden, die zum Kaufzeitpunkt noch nicht absehbar waren.

Bessere Verkaufschancen

Die Zürich Versicherungsgesellschaft AG hat auf diesen Missstand reagiert und eine Immobilien-Garantie entwickelt, die Verkäufern und Käufern von Wohneigentum viele Vorteile bietet. Der Verkäufer profitiert von besseren Verkaufschancen und wird vor unangenehmen Auseinandersetzungen mit dem Käufer bewahrt, sollten unerwartet Schäden auftreten. Dank der Immobilien-Garantie kann der Verkäufer eine nicht unerhebliche Wertsteigerung erzielen.

Käuferschutz

Auch der Käufer von Wohneigentum profitiert. Er ist zwei Jahre lang vor verdeckten Bauschäden und vorzeitigen Defekten von Bauteilen geschützt. Die Garantie deckt Mängel von bis zu 50'000 Schweizer Franken. Bis zu dieser Summe übernimmt Zurich die Reparaturkosten oder ersetzt defekte Bauteile zum Neuwert.

www.zurich.ch

**ZÜRICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.**



ZÜRICH®

Hallo Generationenbad

Weisses Lavabo vor weissen Fliesen? Das war einmal. Das Bad von heute wird immer mehr zum Generationenbad, das in verschiedensten Lebenssituationen durch einfache Bedienbarkeit, Komfort und zeitlose Ästhetik überzeugt.



Dank cleverer Planung und der richtigen Produktauswahl kann das zeitgemässe Bad über Generationen hinweg intuitiv bedienbar, sicher und wohnlich sein (Bilder: Hansgrohe).

GERALD BRANDSTÄTTER* ●

BAD ALS LEBENSRAUM. In Zeiten der Urbanisierung und Beschleunigung vieler Lebensbereiche sucht der Mensch instinktiv nach Rückzugsorten. Die eigenen vier Wände werden da zum Ruhepol; wer abends nach Hause kommt, will Ruhe, Entspannung und Schutz. Hier kommt dem Bad eine besondere Rolle zu. Denn hier soll nicht nur der Körper vom Alltag gereinigt werden, immer häufiger werden auch Entspannung und sogenannte Wellness vom Bad und der Dusche erwartet. Statistisch gesehen verbringen wir täglich rund 30 Minuten im Bad; auf ein ganzes Leben gerechnet sind das rund 600 Tage. Tendenz steigend, denn das Bad hat sich in den letzten Jahren zu einem zentralen Lebens- und Wohlfühlraum entwickelt, an den wachsende Ansprüche gestellt werden. Ein Fenster für Tageslicht und frische Luft tragen dabei ebenso zum Wohlbefinden im Bad bei wie eine funktionale und ästhetisch ansprechende Ausstattung mit Dusche, Wanne, Armatur und Spiegelschrank. Dies bestätigt Thomas Baettig vom Armaturenanbieter Hansgrohe (siehe Interview).

WASSERERLEBNIS. Von der Lust an einer offenen Gestaltung profitiert in besonderem Masse die Dusche, die zunehmend das Wohnbad prägt. Gefragt sind Lösungen, die auf harmonische Weise mit der Architektur verschmelzen, bodeneben und gross genug für zwei Personen, rahmenlos und ohne Türmechanik sind. Die gefragte Klarheit und ruhige Badarchitektur werden unterstützt durch Funktionen, die sich harmonisch mit dem gesamten Badesign verbinden, das mit einer reduzierten Designsprache und intuitiven Bedienung punktet.

Durchgehende Flächen räumen im Bad auf und schaffen mehr Komfort: weg mit Kanten und Stolperfallen, hin zu optischer Grosszügigkeit und mehr Bewegungsraum. Dazu tragen platzsparende Ablaufsysteme und extra flache Duschwannen bei, die nach dem Einbau schwellenlos in den Fussboden übergehen. Von Waschtisch und WC geht es künftig ohne Hindernis unter die Brause, das bietet besonders für ältere Generationen mehr Komfort und Sicherheit.

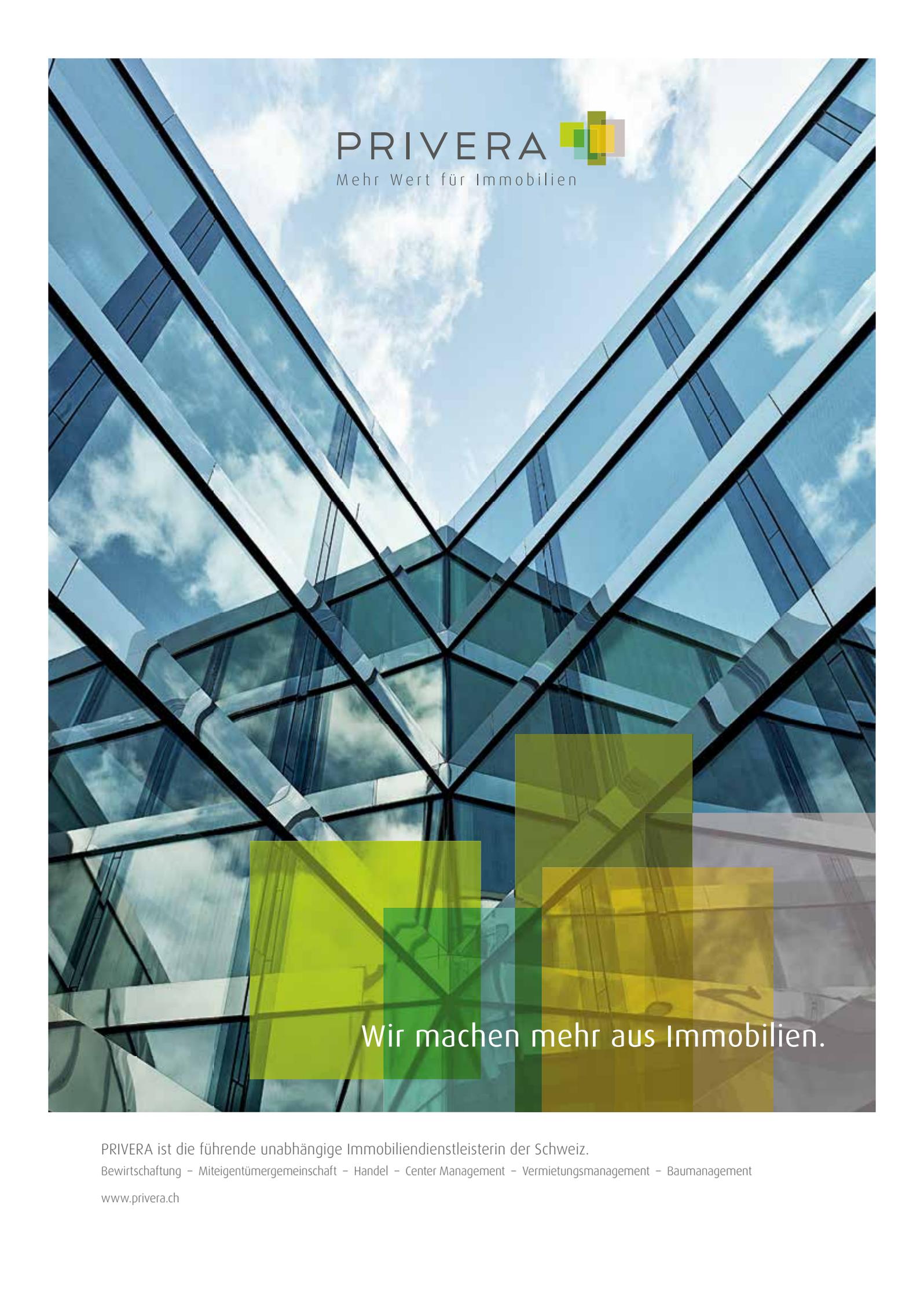
ZUKUNFTSTRÄCHTIGE TECHNOLOGIEN. Wohnlichkeit und ein hochwertiges Ambien-

te lassen sich gut mit Sanitärkeramik und Armaturen vermitteln. Ob in ihrer formalen Fülle, der breiten Palette an Materialien oder der grossen Anzahl möglicher entspannender sowie vitalisierender Funktionen – der Vielfalt sind keine Grenzen gesetzt. Hinzu kommen technische Neuheiten, welche die Bedienung vereinfachen und helfen, Strom sowie Wasser zu sparen. Viele Hersteller entwickeln ihre Produktpalette weiter: Armaturen aus Glas, Duschbrausen mit verschiedenen Massagefunktionen, Thermostate mit integrierter Ablagefläche, wassersparende Armaturen oder Unterputz-Thermostate, die den Wasserfluss per Knopfdruck an- und ausschalten. Weisses Lavabo vor weissen Fliesen? Das war einmal. Das Bad von heute kann dank cleverer Planung und der richtigen Produktwahl über Generationen hinweg genauso wohnlich sein wie der Rest der Wohnung. ●



***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.



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

«Gefragt sind Brausen mit mehreren Strahlarten»

Die Nutzung von Bädern hat sich in den letzten Jahren verändert. Thomas Baettig, Geschäftsführer der Hansgrohe Schweiz AG, über grossflächige Brausen, unser Duschverhalten und ausgedehnte Entspannungsbäder.



• **BIOGRAPHIE**
THOMAS BAETTIG
ist Geschäftsführer der Hansgrohe (Schweiz) AG, dem führenden Anbieter designorientierter Armaturen für Dusche, Bad und Küche. www.hansgrohe.ch



GERALD BRANDSTÄTTER •

– Herr Baettig, was sind die aktuellen Trends bei Duschen und Brausen?

– Ob nach einem schweisstreibenden Arbeitstag oder nach dem Sport, eine erfrischende Dusche gewinnt an Beliebtheit. Gefragt sind grossflächige Brausen, die intuitiv zu bedienen sind und mit verschiedenen Strahlarten die Wellness fördern.

– Welche Trends gibt es in den Bädern im Mietwohnungsmarkt?

– Aus der gesellschaftlichen Entwicklung heraus, rückt das «Generationenbad» immer stärker in den Fokus. Im Gegensatz zu früher, sehen wir uns heute mit vielen

unterschiedlichen Lebensstilen und -formen konfrontiert. Die demografische Entwicklung führt zu einer wachsenden Zahl älterer Menschen. Bei der Gestaltung von Bädern gilt es, dies zu berücksichtigen. Mehrgenerationenbäder sind hier ein wichtiges Stichwort: langlebige, zeitlose Bäder, die den Menschen in unterschiedlichsten Lebenssituationen gleichermaßen einfache Bedienbarkeit und Komfort bieten – und das ohne Einbussen hinsichtlich Optik und Design. Echtes Tageslicht und natürliche Belüftung tragen zudem massgeblich zum Wohlbefinden im Bad bei – da verwundert es nicht, dass Mieter Bäder mit Fenstern bevorzugen.

– Hat sich das Nutzerverhalten verändert: Nehmen Mieter heute noch ein Bad in der Wanne oder wird die Dusche bevorzugt?

– Dies ist sehr individuell. Auch hier spielt das Alter der Badnutzer eine wichtige Rolle: Während Eltern für ihre Kinder lieber eine Wanne nutzen, können ältere Menschen diese wegen des hohen Einstiegs oft nicht mehr allein nutzen und bevorzugen daher die Dusche. Im Allgemeinen kommt die Dusche weit häufiger zum Einsatz, während die Wanne nur gelegentlich für ausgedehnte Entspannungsbäder genutzt wird. ●

«Küchen heizen Emotionen an»

Rainer Klein ist Geschäftsführer des Branchenverbandes küche schweiz. Im Gespräch mit ImmoBilia erklärt er, wohin sich die Gerätetechnik entwickelt, worauf man beim Kauf achten sollte und warum beim Thema Küche manchmal die Gefühle hochkochen.

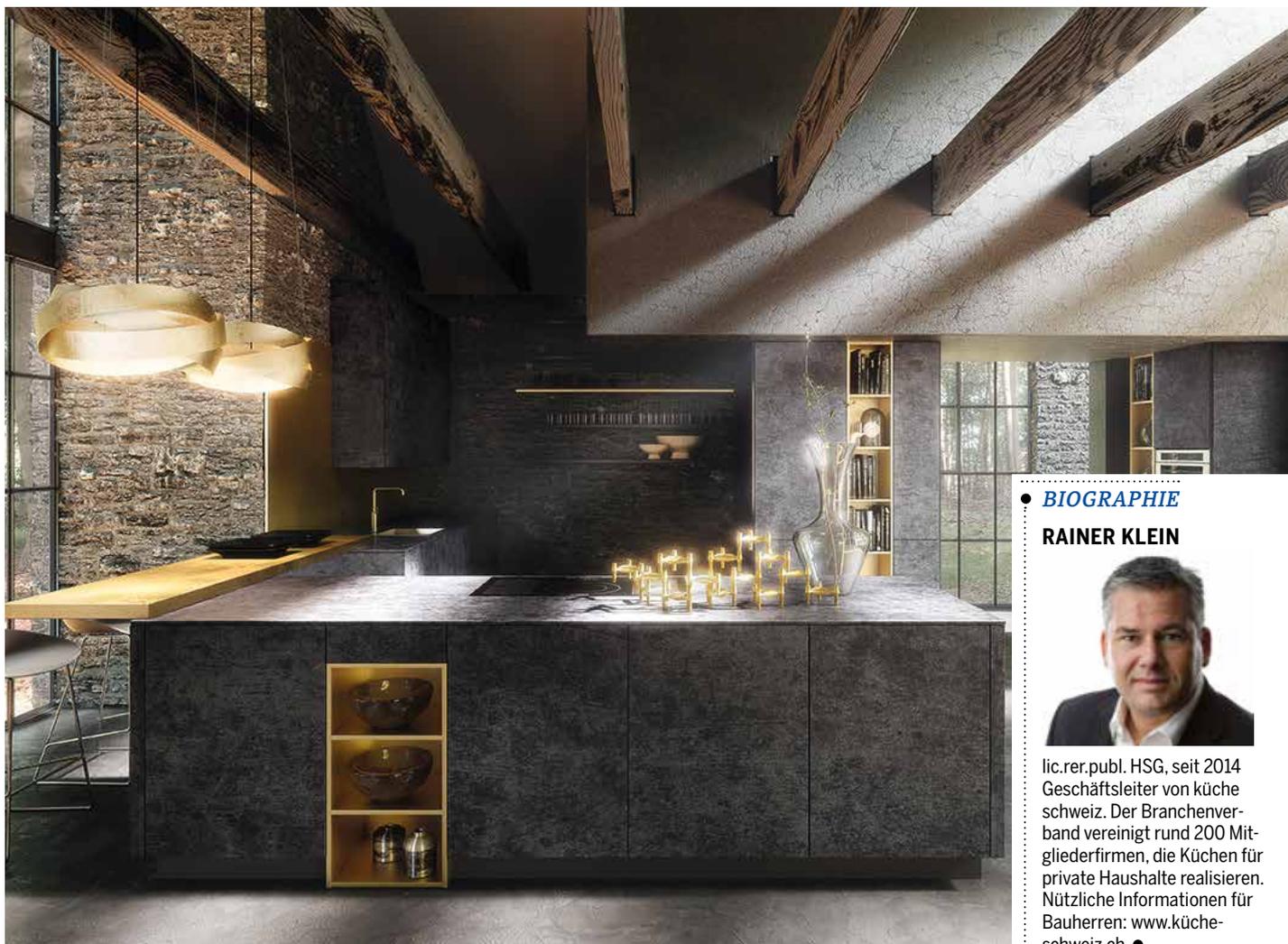


Bild: Alno (Schweiz) AG.

• BIOGRAPHIE

RAINER KLEIN



lic.rer.publ. HSG, seit 2014
Geschäftsführer von küche
schweiz. Der Branchenver-
band vereint rund 200 Mit-
gliederfirmen, die Küchen für
private Haushalte realisieren.
Nützliche Informationen für
Bauherren: [www.kueche-
schweiz.ch](http://www.kueche-
schweiz.ch).

DIETMARK KNOPF* •

– Was ist für Sie eine gute Küche?

–Rainer Klein: Eine Küche ist dann gelungen, wenn sie die Bedürfnisse der Nutzer abdeckt. Dabei spielt neben den technischen Funktionen, der Integration in die anderen Lebensräume besonders die Ergonomie eine wichtige Rolle. Diese Aspekte müssen Küchenberater bei der Planung berücksichtigen.

– Wie haben sich Küchen in den letzten Jahren verändert?

–Heute sind Küchen Teil der öffentlichen Wohnräume und zentrale Begegnungsorte in unseren Wohnungen. Damit sind die gestalterischen Anforderungen in den letzten Jahren stark gestiegen.

– Auch die Küchentechnik hat sich rasant entwickelt. Was können wir in den nächsten Jahren erwarten?

» Küchen sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Lebensraumes.«

–Die Steuerung von Küchengeräten über Apps auf dem Smartphone ist Realität. Ob und wann diese technische Entwick-

lung auch in Mietwohnungen Einzug hält, ist offen. Die Vernetzung der Küche mit der Haustechnik wird noch stärker vorangetrieben werden.

– Es gibt verschiedene Küchengrundrisse, wie beispielsweise L- und U-Formen. Welche Anordnungen sind heute gefragt?

–Die Küchengrundrisse orientieren sich an der Architektur. In kleineren Wohnungen findet man oft zweizeilige Küchen oder Grundrisse in L-Form, in grösseren Wohnungen mit hohem Ausbaustandard überwiegen Küchen mit Kochinseln. Offene Küchenkonzepte fördern die Kommunikation, weil sich die Menschen um den Herd zusammenfinden können.

– Die Auswahl an Materialien und Designs ist riesig. Wie können sich Konsumenten zurechtfinden?

– Die Tiefe und Breite dieser Vielfalt sind in erster Linie wichtig für den Verkäufer, damit er aus einem grossen Fundus schöpfen kann. Für den Kunden gilt der Rat, dass er seine Gewohnheiten analysieren sollte: Was sind meine Wünsche, was sind meine Abläufe in der Küche, wie lebe ich? Aus dem Dialog von Küchenplaner und Kunde ergibt sich ein Küchenkonzept, welches das Lebensgefühl des Kunden widerspiegelt.

– Welche Kriterien sollte man als Käufer beim Küchenkauf beachten?

– Das wichtigste Kriterium sind zwei Partner, die sich gegenseitig verstehen – quasi die gleiche Sprache sprechen. Die Kundenwünsche müssen beim Gegenüber ankommen, sonst kann es zu

folgeschweren Missverständnissen kommen.

– Das klingt, als gebe es häufig Streit über die Kücheneinrichtung?

– Gemessen an der Anzahl jährlich verbauter Küchen ist die Zahl der «Streitfälle» verschwindend gering. Dies spricht für die Qualität der Schweizer Küchenbauer. In Fällen, wo eine Vermittlung nötig ist, bieten wir als Küchenverband auch Expertisen und Mediationen.

– Wie werden unsere Küchen in zehn Jahren aussehen?

– Ich denke, dass die bewährten Küchenformen bestehen bleiben, denn am Kochvorgang selbst hat sich über die Jahrhunderte nichts verändert. Was das Design betrifft, wird es auch künftig verschiedene Strömungen geben, die vom Retrolook bis zur Hightech-Küche reichen.

– Apropos Retrolook. Gibt es auch Kunden, die sich den guten alten Gasherd zurückwünschen?

– Mit Sicherheit gibt es diese. Die Gerätehersteller entsprechen diesem Wunsch. Induktionslösungen, WOK und Gasherde zeugen von einer differenzierten Angebotspalette. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.



LEIDENSCHAFTLICH KOCHEN UND GENIESSEN

Die Küche ist der kreative Mittelpunkt im Lebensraum. Kochen, essen, diskutieren und geniessen. Ihre Bedürfnisse an die perfekte Küche sind facettenreich - genau so ist unser Sortiment mit Produkten wie Spülen, Armaturen, Öfen, Kochfeldern, Abzugshauben, Abfallsystemen. Gönnen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf und lassen Sie sich begeistern von einer Vielzahl von Farben und hochwertigsten Materialien.

Entdecken Sie mehr auf Franke.ch

MAKE IT WONDERFUL

FRANKE

Virtuelle Immobilien

Falls die Begehung einer Immobilie nicht möglich ist, gibt es eine Alternative: Moderne Virtual-Reality-Brillen und dazugehörige Programme erschaffen eine dreidimensionale Umgebung, in der Kunden Objektbegehungen erleben können, ohne wirklich vor Ort sein zu müssen.



Bild links: Kunden können sich hier anhand von verschiedenen Kiveda-Musterküchen einen Eindruck davon verschaffen, wie unterschiedliche Elektrogeräte in der Küchenzeile wirken würden. Bild rechts: Mithilfe des «Virtual-Reality-Showroom-Konzepts» kann man Immobilien virtuell begehen (Bilder: Innoactive Digital Realities).

RED. ●
DAS ERLEBNIS ZÄHLT. Weite Entfernungen und enge Terminpläne von Interessenten machen das Real-Estate-Geschäft zunehmend komplizierter, da sich Besichtigungstermine oft nur schwer vereinbaren lassen. Immobilienhändler, die deshalb darauf verzichten, geben ihren grössten Vorteil gegenüber den Internetportalen auf: das persönliche Erlebnis. Neben der Beratung ist für die meisten Kunden von Immobilienmaklern vor allem der direkte Eindruck entscheidend: Schnitt und Gestaltung von Räumen lassen sich beispielsweise anhand von Bildern nur schwer einschätzen, ganz zu schweigen davon, wie eine ganze Wohnung im Zusammenhang wirkt. «Virtual Reality bietet hier ungeahnte Chancen für die Retailbranche. Die dreidimensionale Simulation ermöglicht es, auf kleinstem Raum verschiedene Immobilien in einem realitätsnahen Szenario vorzustellen, die in der Wirklichkeit weit voneinander entfernt sind», erklärt Daniel Seidl, einer der Geschäftsführer von «Innoactive Digital Realities».

INDIVIDUELLES KONZEPT FÜR OBJEKTBEGEHUNGEN. Insbesondere die praktische Umsetzung, sprich die möglichst einfache Integration der Technik in den Mak-

leralltag, lässt allerdings viele Unternehmen noch vor dem Schritt in die virtuelle Welt zögern. Um hier Berührungängste zu mindern und den Einstieg zu erleichtern, hat «Innoactive Digital Realities» mit seinem modularen Virtual-Reality-Showroom ein ganzheitliches Konzept geschaffen, das alle Leistungen umfasst, um flächendeckend an jedem beliebigen Standort virtuelle Objektbegehungen zu ermöglichen.

Grundlage dafür ist eine umfassende Planung, in der die verschiedenen Anforderungen der Branche, allen voran eine hochqualitative Darstellung der Immobilien, berücksichtigt werden. Die notwendigen Inhalte und 3D-Modelle für den virtuellen Rundgang erstellt «Innoactive Digital Realities» anhand von CAD-Modellen beziehungsweise 3D-Scans.

WOHNUNGEN MIT ZWEI TASTEN ERKUNDEN. Ebenso werden kundenspezifische Funktionslogiken erstellt, die bestimmen, was der Benutzer innerhalb des virtuellen Raumes tut. Um beliebig grosse Wohnungen oder Häuser begebar zu machen, setzen die Experten dabei auf eine einfach zu bedienende Lösung mit Teleportationspunkten: Generell kann das Tracking-System je nach Platzangebot eine Fläche von bis zu 16 m² abde-

cken, in der man sich frei bewegen kann. Sind die Grenzen erreicht, wird ein Gitter eingeblendet. Mittels der Sprungpunkte lassen sich jedoch verschiedene solcher Zellen verbinden, sodass der Nutzer jede gewünschte Stelle erreichen kann.

Gesteuert wird mit zwei Controllern. «Die grosse Herausforderung war hier für uns, eine Bedienungsform zu entwickeln, die auch für Menschen ohne grosse Computererfahrung leicht zu verstehen ist und intuitiv wirkt», berichtet Dirk Christoph, der das Unternehmen zusammen mit Seidl leitet. Die Showroom-Lösung nutzt deshalb nur jeweils eine Funktionstaste der Steuereinheiten. Links wird damit das Einstellungs-

INNOACTIVE DIGITAL REALITIES GMBH

Die 2011 gegründete Innoactive Digital Realities GmbH mit Sitz in München entwickelt VR-, Web- und App-Lösungen, mit denen Unternehmen die Möglichkeiten der digitalen Welt für ihre Prozesse und Produkte erschliessen können. Das Leistungsspektrum reicht dabei von der strategischen Beratung über Konzeption und Realisierung bis zum After-Sales-Service einschließlich Monitoring und Maintenance. Auf Wunsch erhalten die Auftraggeber so komplette, direkt einsetzbare Pakete, die dennoch individuell auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten sind. Die hohe Qualität und Innovativität der Lösungen von Innoactive Digital Realities spiegelt sich auch in der großen Zahl namhafter Kunden wider, darunter Media-Saturn, die Deutsche Bahn, Visa oder Kawasaki. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 25 Mitarbeiter und erreichte im vergangenen Geschäftsjahr ein Wachstum von knapp 100%.

aufgerufen, rechts wird eine Art Laserpointer eingeschaltet, mit dem einzelne Objekte oder Punkte im Menü angewählt werden können.

VR-TECHNIK BEWÄHRT SICH IN DER PRAXIS. Für die Intergration der Technik in Maklerbüros hat «Innoactive Digital Realities» verschiedene Aufbauoptionen entwickelt, unter anderem eine platzsparende Lösung mit zwei beleuchtbaren Designer-Säulen aus Holz. Eine davon trägt eine Vitrine zum Verstauen der Brille, die andere einen hochauflösenden Bildschirm, über den auch umstehende Zuschauer verfolgen können, was der Nutzer gerade im virtuellen Raum sieht. «Die Displays haben sich als echte Zuschauerermagnete herausgestellt und wecken ein breites Interesse sowohl an der VR-Technologie als auch an den präsentierten Produkten», so Christoph. Die

nötige Rechenkapazität zum synchronen Spiegeln des 3D-Erlebnisses auf den 2D-Schirm liefern zwei vernetzte Hochleistungscomputer, die unsichtbar in den Säulen verbaut sind. Das gesamte System ist dabei so angelegt, dass kein besonderes Know-how zum Einschalten und Bedienen erforderlich ist.

In einer Point-of-Sale-Variante hat sich das Konzept bereits für den Einzelhandel bewährt: Seit Herbst vergangenen Jahres hat der Technikhändler Media-Saturn in zwei Saturn-Märkten eine stationäre Version des Virtual-Reality-Showrooms im Einsatz, in dem verschiedene Musterküchen von Kiveda erkundet und teilweise sogar nach eigenen Wünschen verändert werden können. So lassen sich etwa die Fronten umfärben oder die Elektrogeräte austauschen.

ZUKUNFTSPLÄNE: VIRTUELLE BERATUNG AM VIRTUELLEN PRODUKT. Ein anderes Ziel des VR-Pioniers, das sich momentan noch in der Entwicklungsphase befindet, ist der virtuelle Kontakt zu einem Berater oder Techniker an einem anderen Standort. Fachmann und Kunde könnten sich so trotzdem von Person zu Person unterhalten und beispielsweise zusammen eine Wohnung begutachten, wie Seidl ausführt: «Momentan arbeiten wir hierfür an Konzepten, wie die Personen in der virtuellen Umgebung dargestellt werden sollen. Immerhin wollen wir dem Nutzer ein möglichst natürliches Erlebnis bieten.» ●

Quelle: Pressebüro Gebhardt-Seele/ABOPR Pressedienst B.V.

➤ Sicher und einfach vermieten – wir bürgen!

- spürbare Entlastung
- 100 % Sicherheit
- einfache Abwicklung

Wir bürgen für Sie!

Kostenlose Hotline:

☎ **0800 100 201**

www.adunokautio.ch

 **Aduno
Kautio®**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SEMINARREIHE

KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS SEPTEMBER – 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, 22. September 2016: Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Mi, 5. Oktober 2016: Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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

WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

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

SEMINAR

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
- Kündigungsschutz bei Ladenlokalen und Restaurantbetrieben
- Welche Möglichkeiten hat der Vermieter, wenn der Mieter in Konkurs fällt?
- Für welchen Mietzinsbetrag kann Sicherheit verlangt werden?
- 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 den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und -beratung sowie Immobilienreuhand

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:

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

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

–

SVIT Ostschweiz

12.01.2017 – 06.07.2017
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
Samstag, 14.01.17 ganzer Tag
KBZ St. Gallen

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN FÜR MIET-LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau

–

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

12.01.2017 – 06.04.2017
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT 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

16.09.2016 – 09.12.2016
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau

–

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

–

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN STOCKWERK-EIGENTUM SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Basel

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

SVIT Bern

20.10.2016 – 08.12.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

25.04.2017 – 18.05.2017
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

Settembre – Novembre 2016
giovedì, ore 18.00 – 20.30

SVIT Zürich

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

LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGSASSISTENT/IN SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Basel

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

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

Modul 1: 23.05.2017 – 13.06.2017
Modul 2: 15.06.2017 – 06.07.2017
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

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

IMMOBILIENBEWERTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT

SVIT Bern

–

SVIT Zürich

–

🎓 COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

18.01.2017 – 01.03.2017
Examen: 08.03.2017
A 10 minutes de la gare de Lausanne

SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

–

🎓 SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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

Für die Romandie

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



(Prüfungen in französischer Sprache)
CSEEI Commission suisse des examens
de l'économie immobilière
Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne
T 021 331 20 99
alexandra.antille@cseei.ch

In Ticino

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

▶ **REGIONALE LEHRGANGS-
LEITUNGEN IN DEN SVIT-
MITGLIEDERORGANISATIONEN**

Die regionalen Lehrgangseleitungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sach-
bearbeiterkursen und dem Lehrgang Im-
mobiliens-Bewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung,
-Entwicklung, -Vermarktung und zum
Lehrgang Immobilienreuehand wenden Sie
sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangseleitung: Hans-Jörg
Berger, Sekretariat:
Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
T 081 257 00 05, F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den
Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March
und Höfe), UR, ZG:
SVIT Swiss Real Estate School
Puls 5
Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98
info@svit-sres.ch

REGION ZÜRICH

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

**OKGT ORGANISATION KAUF-
MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG
TREUHAND/IMMOBILIEN**

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

▶ **BRANCHENKUNDE**

**TREUHAND- UND
IMMOBILIENTREUHAND
FÜR KV-LERNENDE**

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

Workshop

Zielgruppe: Immobilienbewerter und
Besteller von Immobiliengutachten

Donnerstag, 29. September 2016
Hotel Astoria, Olten

Anforderungen an Bewertungsgutachten
Swiss Valuation Standards, ISO 17024 & CO

Referenten ISO-zertifiziert

Pascal Brühlhart Beat Ochsner
■ Brühlhart & Partners SA ■ KPMG Zürich

Referenten SIREA

Jessika Baccetti
Dagmar Knoblauch

Donnerstag, 29. September 2016

13.30 bis 17.15 Uhr
Hotel Astoria
Hübelistrasse 15, 4600 Olten

**Informationen und
Anmeldung**

Telefon 044 322 10 10
sirea.ch/seminare





Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt



Projektleiter/-in 100% (befristet auf 4 Jahre)

Im Immobilienamt bewirtschaften wir über 1'600 Liegenschaften. Unsere grosse Herausforderung für die nächsten 4 Jahre wird die Einführung des vom Kantonsrat beschlossenen **Mietermodells** sein. An dessen Grundlagen arbeiten wir bereits seit geraumer Zeit. Nun brauchen wir Verstärkung.

Sie sind Architekt/-in oder Bauingenieur/-in mit einem **MAS in Real Estate Management** und/oder haben breite Erfahrung im Immobilienmanagement der öffentlichen Hand (Public Real Estate Management). Ihre Fertigkeiten im Managen von komplexen Veränderungsprojekten und Ihr kommunikatives Geschick sind notwendig, um das Projekt wirkungsvoll zu unterstützen. Sie übernehmen Teilprojekte, erarbeiten Aufträge für die Arbeitsgruppen, überprüfen deren Resultate und helfen mit beim Klären von Fragen und Schnittstellenproblemen. Ihre Freude an administrativen und steuernden Aufgaben stellen Sie täglich unter Beweis, in dem Sie u.a. das Projektcontrolling sowie das Projektänderungsmanagement sauber führen und die Reportings für die Projektsteuerung vorbereiten.

Wollen Sie Spuren hinterlassen? Wenn Sie sich gemeinsam mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt. Thomas Häberli ist Stellvertretender Amtschef Immobilienamt. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 22 05. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.zh.ch/jobs. Ihr neues Umfeld: www.immobilienamts.zh.ch.



Zuger Kantonalbank

Wir begleiten Sie im Leben.

Als führende Bank im Wirtschaftsraum Zug beraten wir unsere Kunden bei Anlagen, Finanzierungen und in der Vorsorge. Gemeinsam mit rund 400 Kolleginnen und Kollegen leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur serviceorientierten Weiterentwicklung der Zuger Kantonalbank.

Wir suchen eine/n:

Immobilienbewerter/in

Ihre Hauptaufgaben:

- Die Abteilung Immobilienbewertung der Zuger Kantonalbank erstellt schweizweit Immobilienbewertungen im Rahmen der Vergabe von grundpfandgesicherten Krediten zur Ermittlung des Belehnungswertes und von Immobilienberatungsdienstleistungen der Bank für ihre Kunden. Die Bewertungen werden durch Schätzungsexperten durchgeführt
- Sie bewerten selbstständig und eigenverantwortlich Immobilien, welche als Basis für die Kreditvergaben dienen oder im Auftrag von Immobilieneigentümern oder Dritten erstellt werden
- Sie unterstützen und beraten die Fronteinheiten in Immobilienbewertungsfragen
- Gemeinsam mit anderen Teammitgliedern sind Sie mitverantwortlich für kompetente, rasche und verbindliche Auskünfte in allen Fachbereichen der Immobilienbewertung
- In Ihrer Arbeit werden Sie durch elektronische Bewertungsprogramme unterstützt

Ihr Profil:

- Sie haben Ihre Ausbildung als Immobilienbewerter/in abgeschlossen oder verfügen über eine vergleichbare Ausbildung mit Erfahrung in der Immobilienbewertung
- Sie beherrschen die gängigen Bewertungsmethoden und Standards
- Sie verfügen über ein gutes Verständnis für die preisbildenden Einflussfaktoren im Immobilienmarkt und solide Kenntnisse im Sachenrecht (insbesondere in den Bereichen Grundeigentum, Grunddienstbarkeiten und Grundpfand) sowie im Obligationenrecht (Vertrags- und Mietrecht)
- Ihre schriftliche Ausdrucksform in Deutsch ist stilsicher. Zudem verfügen Sie über gute ITAnwenderkenntnisse der Office Palette
- Sie sind ausgeprägt serviceorientiert, kommunikativ, können entscheiden, sind verbindlich, engagiert und haben ein gewinnendes Auftreten

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen eine vielfältige Aufgabe mit langfristigen Perspektiven in einem attraktiven Wirtschaftsraum. Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen. Bitte senden Sie Ihre Unterlagen im PDF-Format:

stellen@zugerkb.ch
Zuger Kantonalbank
Susanne Elsener, HR Managerin Rekrutierung
Bahnhofstrasse 1, 6301 Zug

Wie man Glasschäden verhindert

Grosse Glasflächen sind in Gebäuden heute Alltag – Schäden daran leider ebenso. Markus Läubli, Leiter des Schweizerischen Instituts für Glas am Bau, zeigte am 44. Lunchgespräch der KUB, mit welchen Strategien sich ein Grossteil der Schäden verhindern lässt.



Typische Schadensbilder an grossen Fensterscheiben, verursacht durch teilweise Beschattung und Hitzestau.

RETO WESTERMANN* ●
GROSSE HITZE KANN GLÄSERN SCHADEN. Floatglas hat die Architektur revolutioniert. Riesige Schiebefenster, ganze Fassaden, Treppen oder Wände aus Glas – schein-

kehrungen dagegen getroffen werden können, zeigte Markus Läubli am 44. Lunchgespräch der KUB. Der Architekt leitet das SIGAB und erstellt auch einen Grossteil der Expertisen.

» Die teilweise Beschattung von grossen Fensterscheiben kann zu Glasbruch führen.«

bar gibt es kaum Grenzen für den transparenten Werkstoff. Doch vor allem sehr grosse Glasscheiben haben auch ihre Schattenseiten. Kein Wunder, dass das Schweizerische Institut für Glas am Bau (SIGAB) in Schlieren jährlich rund 120 Schadensexpertisen erstellt. Warum es zu Schäden kommt und welche Vor-

In einem ersten Block fokussierte Läubli auf die Glasbrüche. Diese treten sowohl bei Isolierglas als auch bei Einscheiben-Sicherheitsgläsern (ESG) auf. Bei Isoliergläsern, so Läubli, komme es vor allem aufgrund von thermischen Belastungen zu Brüchen. Etwa wenn Möbel direkt hinter der Scheibe stehen wür-

den. Heikel seien auch grosse Glasschiebetüren. Stünden diese offen, könne sich zwischen Schiebetüre und fester Verglasung die Hitze stauen. Eine weitere thermische Schadensursache sei lange verkannt worden: «Heute weiss man, dass die teilweise Beschattung von Gläsern, etwa durch Balkonvorsprünge, zu Glasbruch führen kann.» Grund dafür, so der Experte, seien die hohen Temperaturunterschiede zwischen dem beschatteten und dem besonnten Teil.

Beim ESG wiederum ist die Ursache für Schäden meist beim Glas selber zu suchen. Etwa durch Einschlüsse, Kontakt zwischen Glas und Metall oder mechanische Beschädigungen.

Läublis Ausführungen zeigten: Sowohl bei den Isolier- als auch bei den ESG-Gläsern lassen sich Schäden oft vermeiden. Bei Isolierfenstern beispielsweise können an exponierten Stellen vorgespannte Gläser, Weissglas oder Glä-

ser mit speziell bearbeiteten Kanten verwendet werden. Beim ESG wiederum ist es möglich, Gläser mit einem Einschluss vorgängig durch die Heisslagerung auszusortieren. «Dieser sogenannte Heat-Soak-Test senkt das Spontanbruchrisiko um den Faktor Vierzig», sagt Markus Läubli. Doch längst nicht alle Bauherren würden die Mehrkosten dafür tragen wollen, dabei gehe es im Schadensfall meist um viel mehr Geld.

KRATZER MÜSSEN NICHT SEIN. Interessant war auch Läublis Exkurs zu Schäden an Isoliergläsern durch die Kombination unverträglicher Dichtungsmaterialien. So kann beispielsweise gängiges Silikon mit der Butylabdichtung des Glasrandverbunds reagieren und zu Undichtigkeiten führen. «Vorgängige Abklärungen zur Verträglichkeit sind daher wichtig», betont Läubli. Von Seiten des SIGAB werde heute bei Falzgrundversiegelungen eigentlich nur noch



der Einsatz von Zweikomponenten-Silikon empfohlen.

In einem zweiten Block widmete sich der Glasfachmann oberflächlichen Schäden, allen voran Kratzern. Auf dem Bau sind diese häufig anzutreffen, etwa wegen anderer Arbeiten oder unsachgemässer Baureinigung. Läublis Empfehlung: Schutzanstriche, konsequente Kontrollen und die Reinigung durch Spezialisten. «Wir raten, die Glasbaufirma damit zu beauftragen – die weiss am besten, wie es ohne Kratzer geht.» Leider würden auch hier die Auftraggeber dazu neigen, einer günstigeren Reinigung den Vorzug zu geben – mit dem Risiko teurer Schäden.

Läublis Fazit zum Schluss: Durch eine zielgerichtete Planung und unter Berücksichtigung des aktuellen Fachwissens liessen sich Schäden in vielen Fällen vermeiden: beispielsweise durch klare Bestellungen oder Nutzungsvereinbarungen. An den nötigen Informationen dazu, so Läubli, mangle es sicher nicht, wie ein Blick auf die zahlreichen Normen und Richtlinien zeige. ●

Links/Literatur

Schweizerisches Institut für Glas am Bau (SIGAB): www.sigab.ch. Der Glasordner und die Richtlinien des SIGAB können direkt via Internet bestellt werden.



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

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 Referentinnen und 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 deren Anwendung in der Praxis. Weitere Termine ab Februar 2017. Infos und Anmeldung unter www.kub.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.



IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK



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



WIR SIND, WAS WIR LEISTEN.

*Ihr Profi für Service und Verkauf
von Haushaltgeräten aller Marken.*

7000
SERVICE
Leistung aus Leidenschaft

Weniger Neueinzonungen

Das neue Raumplanungsgesetz (RPG) wird den Druck auf ältere Liegenschaften, gehortetes Bauland und die Eigentumsgarantie erhöhen, erklärte der Kantonsplaner Ueli Strauss-Gallmann am sommerlichen Mitgliedertreffen des SVIT Ostschweiz.



Bild links: Kantonsplaner Ueli Strauss-Gallmann plädierte für einen positiven Umgang mit dem neuen RPG. Bild rechts: 90 Mitglieder nutzten vor dem markanten Abacus-Gebäude die Gelegenheit zum Austausch (Fotos: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG*

AUSTAUSCH ZUM NEUEN RPG. Das aussen wie innen markante Firmengebäude der Software-Entwicklerin Abacus Research AG in Wittenbach bot Mitte August den passenden Rahmen für den Anlass. Nach einem kurzen Rundgang durch den Stahl-Glas-Bau fanden sich die 90 Teilnehmer im Auditorium ein, um die Auswirkungen des neuen RPG zu diskutieren.

Der Leiter des St. Gallischen Amtes für Raumentwicklung und Geoinformation (AREG), Ueli Strauss-Gallmann, skizzierte die Herausforderungen des neuen Bundesgesetzes, dies mit besonderem Blick auf die Umsetzung der Regulierungen auf Kantons- und Gemeindeebene. Nach dem Inkrafttreten des RPG per 2014 sollen im Kanton St. Gallen 2017 das kantonale Planungs- und Baugesetz sowie der Richtplan, Teil Siedlung, rechtskräftig werden. Zwischen 2017 und 2019 werde die kommunale Richtsowie Nutzungsplanung folgen.

GEMEINDEAUTONOMIE IST PASSÉ. Der kantonale Richtplan werde zu einem Führungsinstrument der Regierung in der Raumplanung werden, aber auch zu einem wertvollen Arbeitsinstrument für

Behörden, Planer und Bauherren. Die Siedlungsentwicklung nach innen werde als strategisches Ziel des Kantons implementiert. Damit werde die räumliche Strategie festgelegt. Vorbei sei es damit auch mit der Gemeindeautonomie im Wachstumsbereich, sagte der Kantonsplaner offen.

» Der Druck auf gehortetes Bauland wird zunehmen.«

Die Umsetzung auf kommunaler Ebene werde nicht ganz einfach. Auch die Immobilienwirtschaft sei gefordert, denn die Innenentwicklung sei aufwendiger als auf der grünen Wiese. Der Druck auf gehortetes Bauland werde zunehmen, ebenso auf zentrumsnahe, alte Liegenschaften wie auch auf die Eigentumsgarantie, zum Beispiel auf kleine Parzellen im Bereich grosser neuer Zentrumsüberbauungen.

AUSNÜTZUNGSZIFFER KÖNNTE FALLEN. Neueinzonungen würden zwar Mangelware,

doch andererseits erwartet Straus-Gallmann, dass gute Lagen im Preis steigen werden. Mit der fortschreitenden Umsetzung des neuen RPG könnte aber die Ausnützungsziffer fallen. Befürchtungen vor einem Mangel an Einfamilienhäusern sieht der Kantonsplaner als unbegründet, denn allein im Kanton St. Gallen würden 12 500 von insgesamt rund 60 000 Einfamilienhäusern von Menschen im Rentenalter bewohnt.

Ablösungs-, Erneuerungs- und Verdichtungsprozesse dürften die Situation entspannen, und angesichts der demografischen Entwicklung stelle sich generell die Frage, ob in 30 Jahren noch gleich viele Einfamilienhäuser gebraucht würden. Sicher sei eines: Die Raumplanung der Schweiz werde total umgebaut, die Umsetzung sei spannend, aber auch herausfordernd. Doch gelte es, angesichts der Veränderungen nicht Mauern, sondern Windmühlen zu bauen, schloss der Gastreferent.



***MARTIN SINZIG**

Der Autor ist Wirtschaftsjournalist und Kommunikationsberater. Er ist verantwortlich für die Medienarbeit des SVIT Ostschweiz.

Virtual Reality – Immobilienverkauf mit WOW-Effekt



Sven Schatt, Strüby Immo AG, erkundet die Wohnung

► **Schluss mit dem Studieren komplizierter Wohnungspläne: Mithilfe modernster Technologien erleben Käufer ihr neues Zuhause auf virtuellen Begehungsrundgängen in einer realistischen Art und Weise. Damit wird ein emotionales Erleben des zukünftigen Wohnheims möglich.**

Die Firma Swiss Interactive AG ist spezialisiert auf die Umsetzung von individuellen und qualitativ hochwertigen Visualisierungen und Animationen sowie auf die visuelle Kommunikation von Architektur und Immobilien. Für die Visualisierung von Immobilienprojekten werden seit längerem Instrumente der virtuellen Realität (VR) angewendet. Es lassen sich beispielsweise 3D-Modelle erstellen, die eine räumliche Wahrnehmung vermitteln. Durch die Entwicklung von VR-Brillen ist es nun möglich, auf einer virtuellen Begehung Wohnungen plastisch erlebbar zu machen.

FREI DIE WOHNUNG ERKUNDEN. Derzeit gibt es zwei Methoden einer virtuellen Begehung mit VR-Brillen – auch Head Mounted Displays (HMD) genannt: Bei der ersten Anwendung wird ein Smartphone auf ein entsprechendes Brillengestell gesteckt. Via Internet kann der simulierte Raum von einem beliebigen Ort aus begangen werden. Die virtuelle Bewegungsfreiheit ist allerdings eingeschränkt: Der Standort in der künstlich erzeugten Wohnung ist fix definiert. Von dort aus kann man in weitere Räume wechseln.

Die zweite Methode bietet mehr Bewegungsfreiheit. Es handelt sich dabei um Brillen mit integriertem Display. Diese Technik ermöglicht es, eine virtuelle Wohnung komplett frei zu begehen: Man erkundet sie von einem Zimmer zum nächsten und ist nicht an

einen fixen Standort gebunden. Das Raumempfinden wird so zu einem echten, unvergleichlichen Erlebnis.

DIE WOHNUNG SELBST ENTDECKEN. Die Firma Strüby Immo AG liess bei Swiss Interactive AG eine frei begehbare virtuelle Wohnung ihres Projekts Sinfonia Ennetbürgen erstellen. «Gegenüber herkömmlichen Visualisierungsarten bietet uns diese Methode die Möglichkeit, unsere Kundschaft, die eine Immobilie ab Plan erwirbt, noch besser über das Objekt zu informieren. Die Interessenten können jeden Winkel der Wohnung selber entdecken, nach eigenem Interesse und im eigenen Tempo», erklärt Sven Schatt, Mitglied der Geschäftsleitung. «Herkömmliche Pläne einer Wohnung seien häufig erklärungsbedürftig und in den Details teilweise schwierig zu verstehen. «Die dreidimensionale Vorstellung ist nur unzureichend vermittelbar. Diesbezüglich ist die Anwendung der VR-Technologie viel intuitiver», so Schatt. Der Immobilienexperte sieht deshalb einen klaren Vorteil für seine Kunden. «Erfreulich ist, dass gerade auch ältere Menschen schnell Zugang zur neuen Technologie finden.»

EFFIZIENTER BERATUNGSPROZESS. Eine komplett freie, virtuelle Wohnungsbegehung mithilfe einer Brille mit integriertem Display bedingt einen fixen Ort – etwa einen Showroom, wie ihn die Firma Strüby Immo AG bietet – und leistungsstarke Computer. Deshalb macht die Anwendung dieser Technologie vor allem für grössere Überbauungen Sinn.

Aufwendiger und kostengünstiger ist die eingeschränktere Anwendung, bei der für den virtuellen Wohnungsrundgang ein Smartphone auf das Gestell der VR-Brille gesteckt wird. Die

Methode bietet sich deshalb nicht nur für geplante Liegenschaften an, sondern auch für bereits bestehende Immobilien. Diese lassen sich damit jederzeit online besichtigen, ohne das Objekt persönlich besuchen zu müssen. Der Beratungs- und Verkaufsprozess kann dadurch für die Kundschaft und für die Verkäufer effizienter gestaltet werden.

EINE LÖSUNG FÜR JEDES BEDÜRFNIS. Die Firma Swiss Interactive AG hat sich dank dem grossen Know-how ihrer Mitarbeitenden unter anderem auf die Erstellung von virtuellen Wohnungs- und Immobilienrundgängen spezialisiert. Dabei wird nicht nur Wert auf neueste und qualitativ hochstehende Technologien gelegt, sondern auch auf die individuelle Beratung der Auftraggeber. So sind professionelle und auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene Resultate möglich. Sven Schatt, Mitglied der Geschäftsleitung der Firma Strüby Immo AG, ist nach der ersten

Erfahrung von den Möglichkeiten der VR-Technologie überzeugt: «Wir planen bereits weitere Projekte mit dieser Methode. Unsere Kunden sind begeistert von der Präzision der Technologie und der Echtheit, die sie vermittelt.»

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Swiss Interactive AG
Heuweg 4
5032 Aarau Rohr
Tel +41 62 747 00 00
www.swissinteractive.ch

Schauen Sie sich unseren Demofilm an.



swissinteractive.ch/vr-demo



Wie in der Realität erlebt man die Aussicht des zukünftigen Wohneigentums der Überbauung Sinfonia

HygienePlus – mehr Hygiene im SIBIR-Kühlschrank

► Zu frischen Lebensmitteln und einer gesunden Ernährung leistet auch die Hygiene im Kühlschrank einen wesentlichen Beitrag. Ein neuartiger Kunststoff im Kühlschrank sorgt für einen gesunden Lifestyle. Das Wachstum oder die Verbreitung von schädlichen Mikroorganismen auf der Oberfläche der Innenwände und der Kühlschranktür wird bis zu 99.9% vermindert. Das moderne Material beugt zudem unangenehmen Gerüchen vor.

Sämtliche SIBIR-Kühlschränke der Swiss Premium Line mit über 200 Litern Nutzinhalt bieten diesen zusätzlichen Vorteil.

SIBIR

► WEITERE INFORMATIONEN:
SIBIRGroup AG
Bahnhofstrasse 134
8957 Spreitenbach
Tel. 044 755 73 00
info@sibirgroup.ch
www.sibirgroup.ch

Weitere Informationen zum Unternehmen SIBIRGroup: Breites Sortiment sowie über 70 Jahre Erfahrung

Die Marke SIBIR ist seit über 70 Jahren in den Schweizer Haushalten für die Herstellung von Kühlschränken bekannt. Gegründet wurde die Firma 1944 mit dem Ziel, erstmals einen Volkskühlschrank zu produzieren. Heute sind unter dem Dach von SIBIRGroup AG, eine Tochtergesellschaft von V-ZUG AG, verschiedene Marken, Sparten und Dienstleistungen vereint:

GERÄTE FÜR KÜCHE UND WASCHRAUM. SIBIRGroup AG bietet ein breites Sortiment an Haushaltsgrossgeräten im mittleren Preissegment für die moderne Küche und den Waschraum im Eigenheim und Mehrfamilienhaus. Dies umfasst sämtliche Geräte wie Backöfen, Kochherde, Steamer, Dunstabzugshauben, Geschirrspüler, Kühlschränke, Gefrierschränke, Waschmaschinen, Wärmepumpentrockner, Raumluft-Wäschetrockner und Wäschehängesysteme der Marken SIBIR, Gorenje, V-ZUG und ESCOline®.

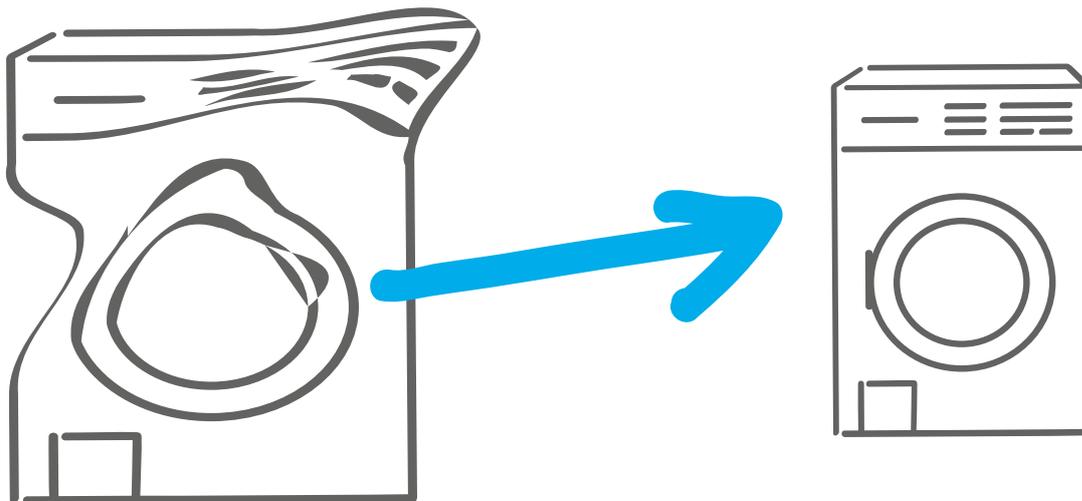
SIBIR THERM HEIZT GANZ SCHÖN EIN - MIT HOLZ, ÖL ODER PELLET. Unter der Marke SIBIRtherm werden seit über 50 Jahren vollautomatische Warmluftöfen in Schlieren produziert. Diese Heizgeräte überzeugen durch niedrigen Verbrauch und geringe Installationskosten. Ergänzt wird das Angebot durch Pelletöfen, manuelle und halbautomatische Öfen, Kaminöfen, Dauerbrandöfen und Herde.

SIBIR RECYCLING - KOMPLETTE ENTSORGUNGSKONZEPTE. Von der Mutterfirma V-Zug hat SIBIRGroup im Jahre 2009 das Recycling-Geschäft übernommen und vertreibt Stahl- und Kunststoffcontainer, Kehrreiteimer und Abfallsammelkörbe für Liegenschaften unter dem Markennamen SIBIRrecycling.



Einbaukühlschrank SIBIR Prestige mit HygienePlus-Vorteil

Gerät kaputt? Anruf genügt!



Wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler aussteigen, wenn es um kleine Reparaturen, Ergänzungen oder einen grossen Austausch in Küche und Waschraum geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle. Kompetent, unkompliziert, gut. www.kuechenexpress.ch

Basel 061 337 35 35, **Biel** 032 344 85 44, **Chur** 081 286 73 73, **Crissier** 021 637 43 70, **Jona** 055 225 15 55, **Köniz** 031 970 23 42, **Rothrist** 062 287 77 87, **St. Gallen** 071 282 55 03, **Thun** 033 334 59 59, **Winterthur** 052 269 13 69, **Zürich** 044 446 11 11

Küchenarmatur arwa-twinplus – kompromisslos geradlinig

► Die neuen Küchenarmaturen arwa-twinplus strahlen eine klare, reduzierte Formensprache aus und integrieren eine nutzerfreundliche Technik. Sie passen perfekt in Küchen, in denen Wert auf hochwertige Produktqualität und puristisches Design gelegt wird.

Küchen, die nahtlos in den Wohnraum übergehen, laden ein, gesellige Anlässe unter Freunden zu kultivieren. Eine offene Küche bedeutet auch, dass Armaturen und Geräte für jeden sichtbar sind. Umso mehr lohnt es sich, die Produkte sorgfältig auszuwählen. Eine Armaturenlinie, die sich unaufdringlich in top funktionelle Küchenumgebungen einfügt, ist die neue arwa-twinplus. Zur Auswahl steht je ein Modell mit geradem oder mit gebogenem Auslauf. Das Design ist von logischen Übergängen und Materialeffizienz geprägt, was den Armaturen eine moderne Nonchalance verleiht. Kombiniert mit der nutzerfreundlichen Bedienung avanciert arwa-twinplus zum unverzichtbaren Designelement für offene Küchenkonzepte.

EINE ARMATURENLINIE – ZWEI AUSFÜHRUNGEN. Die Küchenmodelle arwa-twinplus sind mit geradem oder gebogenem Auslauf erhältlich. Jede Linie umfasst zwei Ausführungen: Der Spültischmischer mit geradem Auslauf und Auszugbrause ist um 360° schwenkbar. Die Auszugbrause integriert zwei unterschiedliche Strahlarten. Dasselbe Modell ohne Auszugbrause ist um 160° schwenkbar. Zur Auswahl stehen die Ausführungen Chrom und Edelstahl.

Der Spültischmischer mit gebogenem Auslauf ist nur in der Ausführung Chrom erhältlich. Die Variante mit integriertem Zugauslauf ist um 360°

die Variante ohne Zugauslauf um 160° schwenkbar.

Alle Spültischmischer der Linie arwa-twinplus verfügen über eine Ausladung von 225 mm und integrieren eine versenkte Luftmischdüse, die das Design zusätzlich aufwertet.

TECHNISCHE BESONDERHEITEN. In Sachen Umweltbewusstsein zeigt sich arwa-twinplus progressiv. Die Spültischmischer sind mit der neuen Funktion Eco+ ausgestattet. Diese stellt sicher, dass sich der Bedienhebel bei der meistgebrauchten mittigen Grundstellung im Kaltwasserbereich befindet. Im Alltag umgesetzt heisst das, dass sich der Hebel nur von oben nach unten, nicht aber nach hinten bewegen lässt. Nebst dem umweltbewussten Umgang mit Wasser und Energie kann dies bei Installationen vor der Küchenwand, vor einem Fenster oder bei engen baulichen Vorgaben von grossem Vorteil sein.

Zudem gewährleistet die integrierte 35 mm-Patrone eine Mengen- und Temperaturlimitierung, was sich ebenfalls positiv auf den Wasser- und Energieverbrauch auswirkt. Die Modelle mit geradem Auslauf sowie das Modell mit rundem Auslauf und Zugauslauf erfüllen die Anforderungen der Energieetikette «A» und das Modell mit gebogenem Auslauf ohne Zugauslauf der Energieetikette «B» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz. Und nicht zuletzt sind alle Spültischmischer mit einer Zentralmutter versehen, die für eine sichere und stabile Befestigung sorgt.

DAS DURCHGÄNGIGE EINRICHTUNGSKONZEPT. Wichtig zu wissen: Die neuen arwa-twinplus Küchenmodelle harmonisieren perfekt zu der 2014

lancierten und sehr erfolgreichen, gleichnamigen Bad-Serie. Architekten, Planer und Endkonsumenten erhalten damit eine durchgängige Designlinie für Bad und Küche.

«arwa-twinplus ist eine Küchenarmatur, die ich für mich persönlich gestaltet habe, da ich zeitlos modernes Design liebe und höchste Qualität schätze.»

Andreas Dimitriadis, platinumdesign

DIE MARKE ARWA – LEBENSART

KULTIVIEREN. Die Marke arwa kultiviert echte Lebensart in Bad und Küche. Sie ist mit einem gesunden Ehrgeiz versehen, den Stand der Entwicklung beständig herauszufordern. Getragen durch das Selbstverständnis, dass nur Präzisionsarbeit und Qualität zu zielgenauen und hochwertigen Resultaten führen. Und beflügelt durch die Gewissheit, dass letztlich nur die eigenständige

Ästhetik zu individuellem Ausdruck inspiriert. Die innovativen Bad- und Küchenarmaturen begeistern mit einem individuellen Stil, der inspiriert. Ihr Design verkörpert puristische Reduktion, die Raum für Substanz schafft. Das ist arwa.

DAS UNTERNEHMEN UND SEINE MARKEN

Die Similor AG ist der erste Schweizer Armaturenhersteller, dessen Ursprung auf die Gründung der Firma Kugler Robinetterie SA im Jahr 1854 zurückgeht. Heute produziert Similor für den Schweizer Markt die Armaturenmarken arwa, Similor Kugler und Sanimatic sowie für den internationalen Markt die Armaturenmarke Laufen. Das Sortiment umfasst Armaturen für das Bad, die Küche und den öffentlichen Bereich.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.arwa.ch



Küchen, die nahtlos in den Wohnraum übergehen, laden ein, gesellige Anlässe unter Freunden zu kultivieren. Die neuen Spültischmischer arwa-twinplus passen perfekt in Küchen, in denen Wert auf hochwertige Produktqualität und puristisches Design gelegt wird. Foto: arwa



Eine Armaturenlinie, die sich unaufdringlich in top funktionelle Küchenumgebungen einfügt, ist die neue arwa-twinplus. Die Ausführung mit geradem Auslauf und Auszugbrause ist um 360° schwenkbar. Die Auszugbrause integriert zwei unterschiedliche Strahlarten. Foto: arwa

Neue Keramiken, Möbel und Armaturen für Kartell by Laufen

► Ein Dialog zwischen zwei gegensätzlichen Unternehmen, die den Fokus auf ein gemeinsames Konzept und auf die damit verbundenen Emotionen setzen. Auf dieser Basis haben die beiden Markenhersteller Kartell und Keramik Laufen das integrierte Gesamtbadprojekt Kartell by Laufen ins Leben gerufen. Jetzt erweitert der Schweizer Badspezialist das Sortiment mit neuen Waschtischen, Möbeln und passenden Armaturen. Neu bereichert auch ein spülrandloses WC das Sortiment.

Das Gesamtbadkonzept Kartell by Laufen kombiniert den Blick von Kartell für Ursprünglichkeit und Innovationskraft mit dem Sinn für Qualität und dem Forschungsdrang von Keramik Laufen. Das erklärte Ziel beider Unternehmen lag von Anfang an darin, die Grundgestaltung, die Formgebung und die Nutzungsmöglichkeiten des Badezimmers in eine zeitgemässe Wohnumgebung zu transformieren. Die beiden mit dem Projekt beauftragten, international anerkannten Designer Ludovica und Roberto Palomba schufen letztendlich ein Gesamtbad, in dem innovative Werkstoffe, überraschende

Materialkombinationen und eine träumerische Sinnlichkeit aufeinandertreffen.

DIE SORTIMENTSERWEITERUNG AUF EINEN BLICK. Neu bietet Keramik Laufen zwei asymmetrische Handwaschbecken aus SaphirKeramik in der Grösse 460 x 280 mm mit rechter oder linker Armaturenbank an. Ebenfalls neu im Sortiment sind ein unterbaufähiger Waschtisch in der Grösse 900 x 460 mm mit Ablage rechts sowie ein extra breiter Waschtisch in der Grösse 1200 x 460 mm mit Ablage rechts. Passende Möbel, mit jeweils einer oder zwei Schubladen und das neue spülrandlose WC bringen eine aufgeräumte Stimmung und tadellose Hygiene ins Bad. Speziell für Hotels sind neu praktische Handtuchhaltergestelle – wahlweise in Chrom oder Schwarz matt – erhältlich. Ausserdem gibt es den runden Spiegel in den Farben Kristallklar, Bernstein und Mandarine neu optional mit indirekter LED-Beleuchtung, was dem Bad ein besonders stimmungsvolles Ambiente im Bad verleiht. Und nicht zuletzt sorgen der runde Spiegel und die Hängeleuchten im unverkennbaren Barock-Stil neu in auch in trendigem Kupfer für einen glänzenden Auftritt.

ZUWACHS IM ARMATURENSORTIMENT KARTELL BY LAUFEN. Auch die Armaturenlinie von Kartell by Laufen erhält Zuwachs. Auf Kundenwunsch wurde das Sortiment um elegante Armaturen mit Bedienhebel erweitert. Zur Auswahl stehen ein Waschtischmischer, ein Standsäulenmischer für Aufsatzwaschbecken sowie ein Bidetmischer. Schwung in linear gestaltete Bäder bringt die ebenfalls neue 2-Loch Armatur mit ihrem anmutig gebogenen Auslauf. Zusätzlich zum bestehenden Sortiment mit Disc sind jetzt auch Wandmischer erhältlich.

Diese verschönern die Wand nicht nur mit einem kecken Design sondern bieten dem Nutzer auch eine praktische Ablagefläche für persönliche Accessoires an. Montiert werden sie mit der innovativen Unterputzeinheit Simibox 1-Point.

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



Ein extra breiter Waschtisch aus SaphirKeramik in der Grösse 1200 x 460 mm mit Ablage rechts ergänzt das Kartell by Laufen Sortiment. Foto: Keramik Laufen

Beherrschen Sie die ganze Immobilien-Klavatur.

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



Sicher Zuhause – Handläufe bringen Sicherheit

► In wenigen Jahren ist mehr als 1/3 der Schweizer Bevölkerung über 60 Jahre alt. Nach einer Studie befassten sich 80% der Menschen ab dem 50. Lebensjahr mit der Situation und der Frage: wo und wie werde ich im Alter wohnen? Und rund 90% entscheiden sich dann im Alter in der ihnen vertrauten Umgebung bleiben zu wollen. Vor allem Eigenheimbesitzer wählen diese Variante, obgleich sie sehr offen nach Alternativen wie Wohngemeinschaften, Familiengemeinschaft, alters- oder behindertengerechtes Bauen, kleinere Wohnung oder sogar Altersheim in Betracht gezogen haben.

Häufig wird der Traum vom langen gesunden Leben im eigenen Haus plötzlich durch einen Sturz verändert. Laut bfu und Suva ist die häufigste Unfallursache der Sturz im häuslichen Bereich, wobei über 1000 Stürze im Jahr, vor allem an Treppen, zum Tode führen. Daher erinnert die suva in ihrer grossen Kampagne «stolpern.ch» immer wieder: «mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden». Ärzte raten jedoch Treppen zu nutzen, und auf Aufzüge und Lifte zu verzichten, denn Treppen sind das Fitnessstudio im Alter. Mit 60 Jahren sollten täglich 400 Stufen genutzt werden, jede Stufe einzeln, mal mit dem ganzen Fuss, mal mit dem Ballen, und auch das Tempo beim Treppensteigen sollte man verändern, mal langsam oder etwas schneller ist für die Kräftigung und die Gesundheit besonders empfehlenswert. Dazu der Hinweis immer mit einer Hand am Geländer oder am Handlauf.

Das Institut Treppensicherheit empfiehlt im häuslichen Bereich auf der Wandseite der Treppen, dort wo die Stufen breiter und damit sicherer sind, einen Handlauf anzubringen. Dieser soll griffsicher sein, immer durchlaufend in der gleichen Höhe angebracht und wenn möglich auch über die letzte Stufe geführt werden. Die SIA Normen schreiben an jeder Treppe ab 5 Stufen -egal ob Innen oder Aussen- zumindest einen Handlauf vor. In Gebäuden mit Publikumsverkehr, wo auch mit alten und behinderten Menschen zu rechnen ist, müssen lt. Gesetz und Norm beidseitig Handläufe

angebracht werden, sogar bereits ab 2 Stufen. Was für den öffentlichen Bereich gilt, muss nicht zuhause angewendet werden, doch wer sicher auf Treppen leben will, rüstet seine Treppen im Haus, vor dem Haus oder im Garten mit Handläufen nach. (Am besten aus handwarmen Material, nach Norm ausgeführt und optisch passend zum Haus, denn der Handlauf soll nicht nur sicher und schön sein, sondern sie einladen, täglich mehrfach zu nutzen, damit sie noch viele Jahre selbständig in Ihrem Haus verbleiben können.

Als Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen ist vor allem die Firma Flexo-Handlauf bekannt, die eine grosse Auswahl im Innen und Aussenbereich anbieten kann. Sie ist in der ganzen Deutschschweiz vertreten und hat ihren Firmensitz in Winterthur. Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

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



Geschwungener Aussenhandlauf mit einbetonierten Chromstahlstützen.



Aluminium-Aussenhandlauf in Dunkelgrau mit aufgeschraubten Chromstahlstützen.



Durchlaufender Handlauf wandseitig mit Kugelverbindungen.

Wirtschaftliche Lösungen für den modernen Wohnungsbau

► **Der Wert einer Immobilie ist in besonderem Masse abhängig vom Erscheinungsbild des Badezimmers: Eine Wohnung mit einer hochwertigen Sanitärausstattung ohne Gebrauchsspuren überzeugt potenzielle Interessenten und erzielt die gewünschten Mietentnahmen.**

Im Badezimmer wird nichts so stark beansprucht wie der Waschtisch, denn er wird von allen Bewohnern mehrmals am Tag zur Hygiene und Körperpflege genutzt. Mit einem falschen Material können hier schon nach kurzer Zeit unschöne Verschleisspuren die Folge sein. Mit Produkten aus Kaldewei Stahl-Email wird der Eigentümer den hohen Ansprüchen seiner zukünftigen Mieter gerecht.

QUALITÄTSGARANTIE FÜR KALDEWEI STAHL-EMAIL. Durch seine klaren Materialvorteile hat sich Stahl-Email im Bad seit Jahrzehnten bewährt. Daher überträgt Kaldewei die klare Überlegenheit dieses Materials von emaillierten Duschflächen und Badewannen nun auch auf Waschtische. Dank ihrer aussergewöhnlichen Beständigkeit und Stabilität zeigen die Waschtische auch nach Jahren keine Kratzer, Risse oder Verfärbungen. Ein klares Plus, wenn es darum geht, die Wohnung wieder neu zu vermieten. Für die besondere Langlebigkeit seiner Waschtische gibt Kaldewei eine 30-jährige Garantie.

KALDEWEI: IDEALER PARTNER FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT. Mit den vielseitigen Produktlösungen, die zugleich höchsten Designansprüchen gerecht werden, stellt der Premiumhersteller Kaldewei seine Kompetenz als Partner der Wohnungswirtschaft unter Beweis. Duschflächen, Badewannen und

Waschtische aus Kaldewei Stahl-Email ermöglichen Bauherren eine perfekt aufeinander abgestimmte Badgestaltung in gewohnt kompromissloser Qualität – für Einfamilienhäuser, Eigentums- und Mietwohnungen sowie für Immobilien im Luxussegment.

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



Alle Kaldewei Waschtische werden aus Kaldewei Stahl-Email gefertigt und überzeugen mit Langlebigkeit und Stabilität. So zeigen sie auch nach Jahren keine Gebrauchsspuren – 30 Jahre garantiert.

Digitale Gebäudetechnik – Herausforderung und Chance

► **Der «11. Kadertag der Gebäudetechnik» ist der Arbeitsmethodik der Zukunft gewidmet. Die Referate zeigen auf, was Immobilienfirmen, GT-Planer, Installationsfirmen und Produkte-Lieferanten in der Zukunft voneinander erwarten. Die Tagungsteilnehmer vernehmen von den Besten dieser neuen Technologien, auf was sie sich vorbereiten müssen.**

Als vermutlich erste Tagung präsentieren die beteiligten Fachverbände mit drei Referaten die gesamte Kette des digitalen Bauens: Vom Bauherrn bis zum Facility Management. Die Tagungsteilnehmer erhalten sehr praxisbezogene Einblicke in die digitale Zukunft der Gebäudetechnik und vernehmen vom Gründer der SwissBIMLibrary

persönlich, was diese Bibliothek bieten kann.

Dass die Digitalisierung und technologische Entwicklung auch vor dem Bau- und Immobilienmarkt, und insbesondere der vernetzten Städteplanung, nicht Halt macht, erfährt man im Beitrag von Wüest&Partner. Ergänzend dazu informiert Prof. Dr. Arno Schlüter zur aktuellen Forschung der ETH Zürich über nachhaltige Gebäudesysteme der Zukunft.

Im digitalen Marketing wird die mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin Anne Schüller unterhaltsam für die neue Ära der Kommunikation ihre Zuhörer fit machen. Und als Leckerbissen wird der bekannte Radio- und

TV-Journalist und Russland-Experte Peter Gysling eine zeitgemässe Einschätzung zum Verhältnis Russland, die Nato und Europa geben.

Es lohnt sich, Zeit in einen besonderen Arbeitstag zur Weiterbildung in Baden zu investieren. Profitieren Sie vom Gedankenaustausch mit Ihren Branchenpartnern.

Tagungsprogramm und Anmeldung unter: www.proklima.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Kadertag Gebäudetechnik
 Dienstag, 8. November 2016
 ab 08.30 Uhr
 Trafohalle Baden
www.proklima.ch

**KADERTAG
 GEBÄUDE
 TECHNIK
 TRAFOHALLE BADEN
 8. NOVEMBER '16**



Individuelle Bürostühle von Giroflex bei Internetstore.ch

► **Wer viele Stunden am Schreibtisch verbringt, sollte seinem Rücken etwas Gutes gönnen. Das grosse Sortiment von Giroflex bietet ergonomische Konzepte «Swiss made». Bei Internetstore.ch findet man seinen Wunschstuhl zum günstigen Preis.**

Lange Zeit galt Giroflex als hochpreisig. Geschuldet der Tatsache, dass das 1872 in Koblenz gegründete Unternehmen nach wie vor in der Schweiz produziert. Insgesamt 19 Produktserien werden hier gefertigt. Vom Drehstuhl über Konferenz- und Besucherstuhl bis zu Hocker und Tisch. Was die Werkstätte verlässt, ist individuell auf seinen zukünftigen «Besitzer» zugeschnitten. Varianten, Materialien und Ausstattung sind frei wählbar und werden erst nach Auftragseingang produziert.

OPTIK, DESIGN UND FARBENVIELFALT
Modelle wie der Giroflex 64 mit perfektem Sitzkomfort sind bereits Designklassiker. Innovationen wie der leichte, moderne Giroflex 545 beleben mit ihrer bunten Farbgebung jeden Raum. Der

Büro-Online-shop Internetstore.ch führt Giroflex und bietet mit dem «Giroflex-Konfigurator» jedem Besucher die Möglichkeit, seinen Wunschstuhl bereits am Computer zusammen zu stellen. Aus einer Vielfalt an Ausstattungen, Farben und Materialien lässt sich genau das richtige Modell finden. Stoff oder Leder? Teppich- oder Gummirollen? Fuss aus Chrom oder Kunststoff? Verstellbare Sitzneigung und Lordosenstütze? Alles ist möglich.

PREISVORTEIL NACH ANGEBOTSANFRAGE
Der Preisvorteil eines Angebots über den so genannten Giroflex-Konfigurator beträgt bei Internetstore.ch rund 30 % gegenüber dem Listenpreis. Das Einstiegsmodell, der 353 mit ergonomisch geformtem Sitzrücken in 3D-Gewirk, ist bereits unter Fr. 400.– erhältlich. Und auch der hochwertige Bürodrehstuhl mit allen Feinheiten wie Kleiderbügel, bezogener Rückenschale in Leder, 4D-Armlehnen wird bei Internetstore.ch erschwinglich.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.internetstore.ch



Büromaterial günstig online kaufen



Qualität und Design vereint im Giroflex



Steht für gesundes, dynamisches Sitzen



Technisch perfekt – der Giroflex

WebINKASSO

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustschein hingegen schon.

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

Wärmeredundanz dank Sonnen- und Erdenergie

► **Im aargauischen Oberwil-Lieli hat Servicetechniker André Nauer eine Anlage in Betrieb genommen, die zwei Quellen miteinander kombiniert. Während die Sole/Wasser-Wärmepumpe die Wärmeenergie aus dem Erdreich bezieht, sorgen die Kollektoren auf dem Dach dafür, dass mit der Gratisenergie der Sonne, möglichst viel Strom bei der Trinkwassererwärmung eingespart wird.**

Text Antonio Suárez. Sanitärinstallateur und Servicetechniker André Nauer hat diesen Frühling die Kombispeicheranlage der Firma Weishaupt im neuen Familienhaus eingeweiht. Sie steht im Neubau auf dem elterlichen Grundstück im heimischen Oberwil-Lieli, gelegen im Reustal im Bezirk Bremgarten, ganz nah an der Grenze zum Kanton Zürich. Nauer hat die Anlage selbst geplant und konzipiert und zusammen mit seinem Bruder installiert, seines Zeichens ebenfalls gelernter Heizungsmonteur und Sanitärtechniker. Der Neubau war ursprünglich für die Eltern gedacht. Nun ist aber nur seine Mutter eingezogen, da sein Vater im vergangenen November an Krebs verstarb. «Das Haus wurde aber fertig gebaut», erläutert André Nauer. «Und die Anlage haben wir schliesslich am Ostersonntag, 26. März 2016, in Betrieb genommen. Die Anlage ist so konzipiert, dass sie die Sonnenenergie optimal nutzt. Wir haben einen 910-Liter-Speicher, der nur über die Sonnenkollektoren aufgeheizt wird. Sobald genügend Sonnenenergie zur Verfügung steht, können wir noch zusätzlich 400 Liter Warmwasser erzeugen. Insgesamt verfügen wir damit über rund 1300 Liter Speicher für Solarenergie. Dies ermöglicht es uns, auch in den Übergangszeiten zu heizen und Warmwasser bereitzustellen.»

GROSSZÜGIGER WÄRMESPEICHER. Der Energiespeicher der Anlage besteht zu hundert Prozent aus Heizungswasser. 910 Liter werden mit den Solarkollektoren aufgeheizt. Zusätzlich wird weiteres Warmwasser auf über 80° C mit einer Umschichtpumpe aufgeheizt, und zwar solange genügend Sonnenenergie zur Verfügung steht. Die Wärmeenergie wird sowohl für die Erzeugung von Warmwasser als auch für die Bodenheizung verwendet. Die Vorzüge spielt das System vor allem während der Übergangszeiten aus, also im Frühjahr und Herbst. Denn im Sommer benötigt man kaum Heizenergie. Die Fläche der Sonnenkollektoren beträgt 9.32 m². Sie sind in das Ziegeldach integriert und auf Ost-südost ausgerichtet. Während der warmen Jahreszeit scheint die Sonne von frühmorgens bis zirka 15 Uhr nachmittags direkt auf die Kollektoren, bestätigt Nauer.

Die Leitidee für die Kombination der Sole/Wasser-Wärmepumpe mit Solarkollektoren bestand darin, möglichst viel

Energie vom Dach herunterzuholen. «Bei einem Speicher von nur 200 oder 400 Litern würde die Solaranlage automatisch abschalten, sobald der Wärmespeicher sein Speicherpotenzial erschöpft hat, was ziemlich rasch erfolgt. Ziel war es, die Laufzeit der solarthermischen Anlage auf dem Dach zu erhöhen, indem wir einen grossen Energiespeicher installierten», erläutert der Sanitär- und Servicefachmann die Beweggründe. Die Redundanz des Warmwasserspeichers ermöglicht es in der Tat, die Wärmepumpen ruhen zu lassen, solange genügend Sonnenenergie verfügbar ist. «Die Isolation des Speichers erlaubt uns, die Wärme über mehrere Tage lang zu speichern. Wenn das Temperaturmaximum von 80 bis 90° C erreicht ist, stellt die Umwälzpumpe der Solaranlage automatisch ab und schaltet sich erst wieder ein, wenn die Wärmeenergie aufgebraucht ist.» Bei vergleichbaren Anlagen ohne Umschichtpumpe reicht diese Wärme im Sommer üblicherweise meist eine Woche, bis die Solarpumpe wieder mit aufheizen beginnt, führt Nauer weiter aus. «Im Winter scheint die Sonne zwar nicht so stark, doch sobald nur ein wenig Wärme gespeichert wird, kann diese Energie für die Heizung verwendet werden.»

Zwischen dem eigentlichen Energiespeicher und dem Warmwasserspeicher kommt eine sogenannte Umschichtpumpe zum Einsatz. Wie funktioniert diese eigentlich? Fachmann Nauer erläutert: «Sowohl im Energie- wie im Trinkwasserspeicher haben wir Temperaturfühler installiert. Sobald die Temperatur im Energiespeicher höher ist als im Trinkwasserspeicher, kann die Wärme des Energiespeichers in den Trinkwasserspeicher gepumpt werden.» Dies geschehe dank der Fühler vollautomatisch, sagt der Weishaupt-Servicetechniker. «Über das Wellrohr des Energiespeichers wird das Trinkwasser vorgewärmt. Zusätzlich verfügt der Trinkwasserspeicher über einen Elektroeinsatz mit 4 kW Leistung. Einmal pro Woche macht die Wärmepumpe eine Legionellenschaltung, das heisst das Wasser wird auf 60° C erhitzt, um die Keime abzutöten. Wenn genügend Sonnenenergie verfügbar ist, wird das Wasser aber sowieso auf über 60° C erwärmt.» In diesem Fall wird die Schaltung nicht aktiv.

ZWEI SONDEN ERZEUGEN ERDWÄRME

Die installierte Sole/Wasser-Wärmepumpe verfügt über zwei Bohrungen mit Erdsonden von über 170 Metern Tiefe. Sobald die Wärmepumpe anläuft, bringt die Solepumpe den ganzen Kreislauf in Bewegung. Über den Tauscher wird die Wärme entzogen, das Kältemittel in der Wärmepumpe wird komprimiert, sprich: verdampft. Danach fliesst diese Wärme in einen zweiten Wärmetauscher, wo sie schliesslich ans System abgegeben wird. «Die Wärme wird aus der Soleenergie gewonnen. Das Solewasser wird durch das

Erdreich gepumpt, wo es der Erde Wärme entzieht, um diese anschliessend, oben angelangt, an die Wärmepumpe wieder abzugeben», erklärt Nauer.

Das Solewasser ist ein Fertiggemisch. Das Volumen beträgt rund 780 Liter. Die Sonden muss man gut entlüften, da ansonsten der Sole/Wasser-Mix nicht zirkulieren würde. Der Durchfluss ist abhängig von der Temperaturdifferenz zwischen Vor- und Rücklauf. Diese beträgt in der Regel mindestens 2.5 Kelvin. Dies entspricht einem optimalen Wert, hält André Nauer im Gespräch fest. Der Eintritt in die Sole erfolgt bei 6.5 und der Austritt bei 9° C. Damit wird der entsprechende Temperaturgewinn von 2.5 Kelvin erreicht.

Die Energieübertragung an den Kältekreislauf und weiter an das Heizungsnetz erfolgt durch die Verdampfung des Kältemittels. Durch die Verdichtung wird anschliessend die nutzbare Temperatur erzeugt.

Vier Expansionsgefässe für alle Kreisläufe sorgen dafür, dass Volumenausdehnungen aufgenommen werden. Der Druck im Solekreislauf beträgt im Normalfall um die 2,3 bar. Sicherheitsventile sorgen dafür, dass der Druck 3 bar nicht übersteigt.

KOMPAKTE UND REDUNDANTE ANLAGE. «Es handelt sich um eine sehr kompakte und redundante Installation», beschreibt Nauer die Vorzüge der Anlage. «Im Heizkreislauf zirkuliert entmineralisiertes Wasser. Damit werden Kalkabscheidungen vermieden und die Funktion der Pumpen und Armaturen erhalten.» Nauer schätzt, dass im Jahr bis zu 20 Prozent Energie eingespart werden kann, vor allem während der Übergangszeiten. Denn die Anlage komme insbesondere im Frühling und im Herbst zum Tragen. Gemäss Herstellerangaben kann im Jahreschnitt in diesen Breitengraden die Solarenergie etwa 60 % des Warmwasserbedarfs decken.

Nauers Hoffnung ist, dass er bei genügend Sonnenenergie gar nicht auf die Wärmepumpe angewiesen ist, so dass diese überhaupt nicht erst anläuft. Bei ausreichender Sonneneinstrahlung wäre

damit für die Erzeugung von Warm- und Heizungswasser der zweite Wärmeerzeuger, nämlich die Sole/Wasser-Wärmepumpe, nicht erforderlich. Mit anderen Worten, die Solarenergie könnte die Heizenergie alleine aufzubringen. «Das Versprechen das ich mir mache, ist, dass die Wärmepumpe nur dann läuft, wenn die Sonne nicht scheint.»

Eine Motivation für die Installation dieser Kombianlage von Sole/Wasser-Wärmepumpe mit Solareinbindung bestand für Nauer auch darin, die Stromkosten möglichst gering zu halten. «Das möchten wir mit der Sonnenenergie auf dem Dach erreichen, die gratis zur Verfügung steht.» Dass dadurch auch die Umwelt geschont wird, ist für den Heizungsininstallateur ein willkommenes Nebeneffekt. «Doch das Hauptziel war von Anfang an zu erreichen, dass die Wärmepumpe so wenig wie möglich zum Einsatz gelangt.»

Bei Wärmepumpen kommen in der Hauptsache drei Energiequellen zum Einsatz: Luft, Sole oder Grundwasser. Im Falle der Nauers in Oberwil-Lieli kam Grundwasser aufgrund der herrschenden geologischen Verhältnisse nicht in Frage. Luft war kein Thema, weil bei der Erzeugung von Wärme über das Medium Luft bei Anlagen im Freien nicht selten Nachbarschaftskonflikte aufgrund der Lärmemissionen dieser Geräte entstehen, Nauer entschied sich für die Sole. «Durch meine Erfahrungen beim Service weiss ich, dass es vor allem dann zum Streit zwischen Nachbarn kommt, wenn eine mit Luft betriebene Wärmepumpe aussen aufgestellt ist. Hier herrscht oft die Befürchtung, dass dies viel Lärm erzeugt.» Obwohl Luft-Wärmepumpen inzwischen sehr leise arbeiten, käme es erfahrungsgemäss trotzdem meist bei diesem Anlagentyp eher zu Diskussionen.

► WEITERE INFORMATIONEN:

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



Neubau der Familie Nauer in Oberwil-Lieli, AG, mit Solarkollektoren unterhalb des Firsts auf der Ostseite des Dachs. (Antonio Suárez ®)

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:
 Sagnmattstrasse 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, Steuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN

Airmax Swiss

Heizsystemreinigung & Energietechnik

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

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

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



**Naef
 HAT-SYSTEM**

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

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

GARTEN



**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



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

HAUSTECHNIK

domotec

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

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

HAUSWARTUNGEN



D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

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

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



IMMO SCOUT 24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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



Lösungen für Immobilienfachleute

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

▶ 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

CASASOFT
DIGITAL REAL ESTATE

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



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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE

www.garaiο-rem.ch



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



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

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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

i_mmob 8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

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 Rohriennen-sanierung 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 Rohriennenanierungen von Trinkwasserleitungen

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

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

L-Z

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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

__GTSM_Maggingen AG__

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



Planung
 Produktion
 Wartung
 Reparaturen

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE



**Sichere Handläufe
 innen und aussen**



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

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG
 BAUTROCKNUNG



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
 Entfeuchtungs-Systeme

Zürich – Bern – Villeneuve
 24h Pikett Nr.: 0848 812 812
 Zürich: Tel. 044 488 66 00
 Bern: Tel. 031 305 13 00
 Villeneuve: Tel. 021 960 47 77
Lunor, G. Kull AG
 Allmendstrasse 127
 8041 Zürich
 Tel. 044 488 66 00
 Fax 044 488 66 10
 Info@lunor.ch, www.lunor.ch



alles trocken

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

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
Muffenz	061 461 16 00

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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

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

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

Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, 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.
Ab 03.10.16 neu Murtenstrasse 18, 3203 Mühleberg
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

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

21.09.16 Generalversammlung
10.11.16 Frühstück

Basel

26.09.16 Podiumsveranstaltung, Hotel Merian Basel
01.11.16 Mietrechtsanlass, Hotel Viktoria Basel
02.12.16 Niggi-Näggi
09.01.17 Neujahrsapéro
25.04.16 Generalversammlung-lung, Hotel Ramada Plaza

Bern

20.10.16 Infomeet
02./03.11.16 Immobilienstage Lenk

Ostschweiz

16.11.16 Kaderanlass
09.01.17 Neujahrsapéro

Romandie

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

Solothurn

16.11.16 Bänzenjass/Fondue-plausch, Schälismühle Oberbuchsiten
09.03.17 Generalversammlung, Olten
20.06.17 Fachvortrag mit Lunch
07.09.17 SVIT Day
24.10.17 Sponsorenanlass

Ticino

Zentralschweiz

03.11.16 Zebi Luzern
09.11.16 Bildungsforum Luzern
06.01.17 Neujahrsparty Luzern
19.05.17 Generalversammlung

Zürich

22.09.16 Herbstevent
06.10.16 Stehlunch
03.11.16 Stehlunch
25.11.16 Jahresschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

08.11.16 45. Lunchgespräch Zürich

Schweizerische Schätzungs-expertenkammer SEK

22.09.16 Valuation Congress, KK Thun
05.10.16 Erfä Zürich
20.10.16 Erfä Solothurn
27.10.16 Erfä Basel
28.10.16 Assessment Bern

SVIT FM Schweiz

21.09.16 Generalversammlung
19.10.16 Good Morning FM

SVIT Fachkammer STWE Schweiz

22.09.16 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.

Virtual Reality

Ein unvergessliches Erlebnis.

Schauen Sie sich unseren
Demofilm an:
swissinteractive.ch/vr-demo



VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

 **SWISSINTERACTIVE**
the visual company

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH



oberhalten.ch

Strüby Immo AG
Steinbislin 2
6423 Seewen SZ
strueby.ch

exklusive Eigentumswohnungen in Ennetbürgen NW

Verkaufslounge

Buochserstrasse 4, 6370 Stans

Öffnungszeiten:

MI 14.00 - 18.30 Uhr

FR 15.00 - 19.30 Uhr

SA 10.00 - 15.00 Uhr

oder nach telefonischer Vereinbarung

T +41 41 817 47 47



STRÜBY

Erfolgreich planen – mit Freude bauen

| ARCHITEKTUR | IMMOBILIEN | WOHNBAU | INNENAUSBAU |

| UMBAU | GWEREBEBAU | LANDWIRTSCHAFT |

DIE ERSTE ADRESSE

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



8,5 MIO.

Durchschnitt-Visits
pro Monat in 2016¹



ÜBER 2 MIO.

Unique Clients
pro Monat¹



85'000

Inserate pro Tag online



ÜBER 1 MIO.

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



53%

Mobile Visits im Q2
in 2016²

Quelle: ¹ Net-Matrix Audit Januar – Juli, ² Net-Matrix Audit + Mobile