

immobilia

DANIEL FÄSSLER

ÜBER IMMOBILIENPOLITIK – SEITE 04



IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Sanierung von Stockwerkeigentum.....	14
IMMOBILIENRECHT. Die Verantwortung des Schätzers	35
BAU & HAUS. Bundesgericht hebt Lüftungsfensterpraxis aus.....	40

DER VORHANG FÄLLT



URS GRIBI
«Das Swiss Real Estate Forum ist eine ausgezeichnete Visitenkarte für den SVIT.»

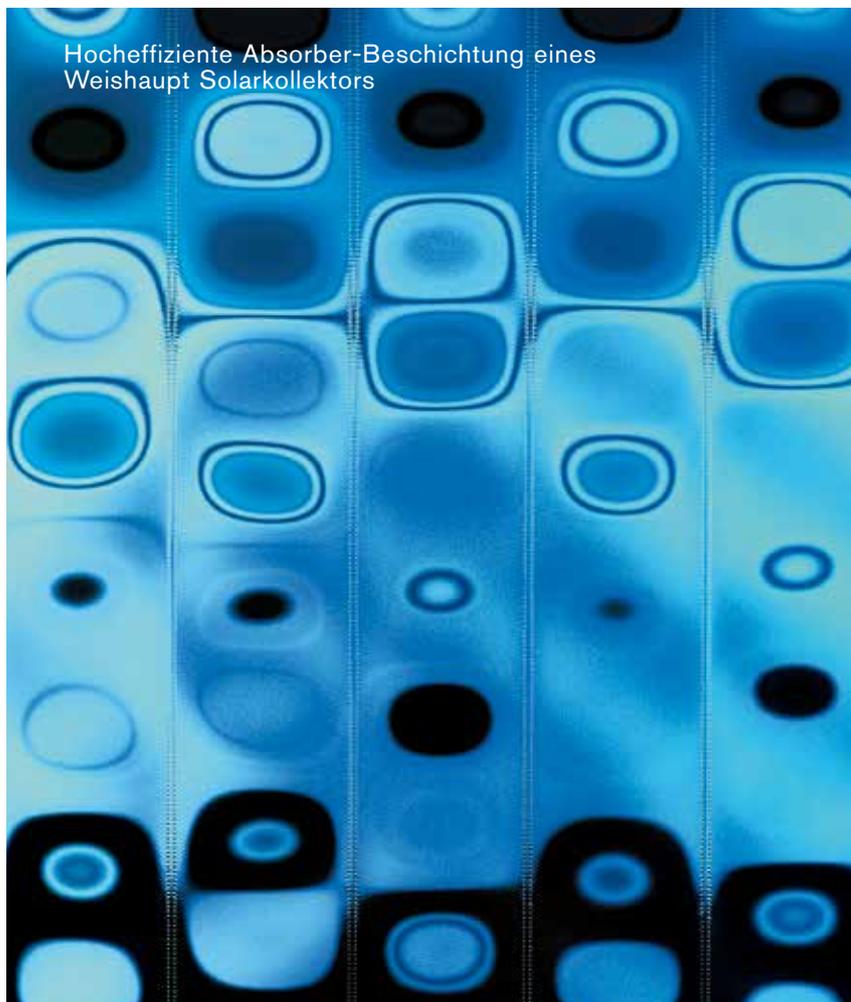
• Zum Jahresbeginn 2017 wird das Swiss Real Estate Forum in seinem zwölften Jahr letztmals in Pontresina stattfinden. Unter dem Titel «The Final Cut» werden vom 19. bis 21. Januar herausragende, kontroverse und begeisternde Persönlichkeiten auftreten: der linke Politiker Oskar Lafontaine, der FC-Bayern-München-Präsident Uli Hoeness und Show-Act Nena nebst zahlreichen Themenreferenten.

Welche Bedeutung haben Networking-Anlässe für die Immobilienwirtschaft und das Forum für den SVIT im Besonderen? – Je digitaler die Wirtschaft, umso bedeutungs- und wertvoller sind persönliche Kontakte. Blicken wir in unserem Sektor 15 Jahre zurück, so sind wir heute viel häufiger im Büro anzutreffen und an Bildschirm und Tastatur gefesselt. Weil im Geschäftsalltag die Zeit fehlt, haben wir zu Beginn der 2000er-Jahre das traditionelle Forum auf eine ganz neue Grundlage gestellt. Faszinierende Referenten, eine einmalige Location und die grosse Unterstützung unserer Sponsoren bilden eine einmalige Plattform für fast 80 000 Begegnungen jedes Jahr.

Unser Wirtschaftszweig ist in erster Linie «local business». Was bietet sich besser an, die Grenzen des Lokalen zu sprengen, als ein Anlass mit nationaler Ausstrahlung mit Teilnehmern aus allen Landesteilen? Nicht umsonst gehört das Forum heute zu den Top-Wirtschaftsanlässen der Schweiz. Für den SVIT ist das Forum eine ausgezeichnete Visitenkarte, eine Verbandsaufgabe und eine Dienstleistung gegenüber den Mitgliedern und dem Sektor. In diesem Sinne freue ich mich auf das 12. Forum in Pontresina und alle, die noch kommen werden.

Ihr Urs Gribi •

Programm und Ausschreibung des Swiss Real Estate Forum im Inneren dieser Ausgabe



Hocheffiziente Absorber-Beschichtung eines Weishaupt Solarkollektors

Die Kunst der Nachhaltigkeit

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

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –

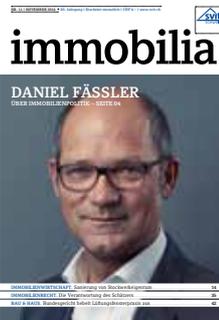


Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Nationalrat Daniel Fässler
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «DIE CVP IST EIN VERLÄSSLICHER PARTNER»

Immobilia hat VII-Präsident und Nationalrat Daniel Fässler in Appenzell besucht und sich mit ihm über die Lex Koller, Raumplanung, den Immobilienmarkt und die CVP unterhalten.

IMMOBILIENPOLITIK

10 ENERGIEGESETZ: AUSWIRKUNGEN FÜR EIGENTÜMER

Die SVP ergreift gegen das revidierte Energiegesetz, welches das Parlament Ende September verabschiedet hat, das Referendum. Kommt es zustande, wird das Volk über die Energiestrategie 2050 entscheiden.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 KONSTRUKTIONSMÄNGEL BESEITIGEN

Der Sanierungsbedarfs von älterem Stockwerkeigentum steigt. Wie können Sanierungen und Erneuerungen effizient durchgeführt werden?

18 SICHERSTELLUNG DER FINANZEN

Käufer von Stockwerkeigentum wollen, dass die gezahlten Mittel nach ihren Wünschen verwendet werden. In der Praxis wird diesem Bedürfnis oft wenig Rechnung getragen.

21 AGGLOMERATIONEN IM FOKUS

Die Umfrage von CSL Immobilien zeigt deutliche Unterschiede zwischen den Segmenten Büro und Wohnen.

22 TIEFZINSEN FÖRDERN LEERSTÄNDE

2016 standen über 5000 Wohnungen leer. Doch nicht alle Regionen und Segmente sind gleich betroffen.

24 HYPOTHEKARANLAGEN IM AUFWIND

Pensionskassen kommen als Hypothekargeber nur wenigen Eigenheimbesitzern in den Sinn. Zu Unrecht: Denn die Anlagemöglichkeiten sind attraktiv.

26 SANIERUNGEN RICHTIG FINANZIEREN

Ein spannender Finanzierungsansatz für die Sanierung von Stockwerkeigentum, das sich zu einem neuen Anlagensegment entwickeln könnte.

28 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

35 VERANTWORTUNG DES SCHÄTZERS

Obwohl Schätzungen für die Preisgestaltung bei Immobilientransaktionen sehr wichtig sind, haf- ten Gutachter nur bei groben Versäumnissen.

BAU & HAUS

38 AUSSICHTSSCHUTZ TROTZ BÄUMEN

Das Bundesgericht entschied, unter welchen Voraussetzungen man sich nicht mehr auf eine unbeachtete Grunddienstbarkeit berufen kann.

40 GERICHT HEBELT LÜFTUNGSFENSTER AUS

Das Bundesgericht hat sich gegen die «Lüftungs- fensterpraxis» ausgesprochen. In Zukunft müssen die Lärmgrenzwerte nur an dem am we- nigsten belasteten Fenster eingehalten werden.

42 VERSICHERUNG BEIM IMMOBILIENKAUF

Mittels Versicherungen können bei Immobilien- transaktionen die Risiken für die Käufer und Verkäufer abgesichert werden.

IMMOBILIENBERUF

46 MEHRWERT FÜR DAS ALLTAGSGESCHÄFT

Der Valuation Congress fand bereits zum fünf- ten Mal statt. Das Thema «Renditeimmobilien» wurde in sieben Referaten praxisnah beleuchtet.

49 WIRTSCHAFT UND WISSENSCHAFT ZUM FRÜHSTÜCK

Mitte Oktober lud der SVIT FM Schweiz unter dem Motto «Good Morning FM» zum jährlichen Treffen der Immobilienbranche ein.

51 WERDEN BEWERTER ÜBERFLÜSSIG?

Am letzten ERFA wurde das neue Bewertungs- system «Imbas» vorgestellt. Wie wird die Immo- bilienwirtschaft von Softwaretools beeinflusst?

52 MIETRECHT IN ALLEN FACETTEN

Am Swiss Real Estate Campus haben sich 110 Immobilienprofis von Experten des Mietrechts auf den neusten Stand bringen lassen.

56 ERSTMALS AUF FRANZÖSISCH

An der Prüfung der Immobilientreuhänder wur- de ein Teilnehmerrekord verbucht. Die diesjäh- rige Diplomfeier fand an der FHNW statt.

57 EINHEITLICHE LOHNPRAXIS IN DER BEWIRTSCHAFTUNG

Die zweite Gehaltsumfrage machte deutlich, dass in der Immobilienwirtschaft klare Markt- löhne existieren.

59 SEMINARE UND TAGUNGEN

VERBAND

64 «THE FINAL CUT»

Das Swiss Real Estate Forum SREF ist eine Er- folgsgeschichte, die vom 19. bis 21. Januar 2017 in Pontresina weitergeschrieben wird.

66 SVIT AARGAU: INS RUTSCHEN GEKOMMEN

68 GENERALVERSAMMLUNG DER FM-KAMMER

72 EIN BLICK IN DEN RÜCKSPIEGEL

Vor gut fünf Jahren wurde die Fachkammer Stockwerkeigentum gegründet. Was seitdem geschehen ist, erzählt dieser Beitrag.

74 SVIT SOLOTHURN: AB IN DIE KARIBIK

MARKTPLATZ

62 STELLENMARKT

76 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

82 BEZUGSQUELLENREGISTER

85 ADRESSEN & TERMINE

86 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• ZITIERT



„Recht zu haben ist nur halb so schön, wenn kein anderer Unrecht hat.“

ORSON WELLES

amerikanischer Film- schauspieler (1915-1985)



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 68.00

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



«EIN VERLÄSSLICHER PARTNER»

Daniel Fässler trägt verschiedene Hüte. Er ist CVP-Nationalrat und Mitglied der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie, überdies Landammann und Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartements von Appenzell Innerrhoden, Präsident des Verbandes der Immobilien-Investoren VII und ein engagierter Botschafter für seinen Kanton. immobilia hat ihn in Appenzell besucht und sich mit ihm über die Lex Koller, Raumplanung, den Immobilienmarkt und die CVP unterhalten. Fotos: Urs Bigler

IVO CATHOMEN*

–Spricht man mit Leuten hier in Appenzell über den Immobilienmarkt, so beklagen sie die hohen Bodenpreise. Ist Wohnen in Appenzell-Innerrhoden unerschwinglich?

–Nein, aber tatsächlich eine Herausforderung. Grund dafür sind hohe Bodenpreise und ein zu knappes Angebot. Eine Erklärung dafür ist die Baulandhortung der zumeist privaten Eigentümer. Viele sind vor ihrem bäuerlichen Hintergrund eng mit ihrem Land verbunden und wollen dieses gezielt weitergeben.

–Was machen Sie für Menschen, die günstigen Wohnraum suchen?

–Die buchstabengetreue Umsetzung des Raumplanungsgesetzes bereitet uns insofern Kopfzerbrechen, als wir in unserem Kanton wegen der eher schwachen Bevölkerungsentwicklung auf absehbare Zeit kaum neue Baulandreserven bilden können. Aussonnungen und neue Instrumente sind daher kein Tabu. Ende Oktober hat der Grosse Rat eine Revision des Baugesetzes verabschiedet, das u.a. ein Kaufrecht des Kantons vorsieht. Das ist für hiesige Verhältnisse beachtlich. Auch gibt es Bestrebungen, gemeinnützigen Wohnraum zu initiieren. Doch die Suche nach Bauträgern ist schwierig. Die Wohnraumsituation und der wirtschaftliche Aufschwung führen dazu, dass wir

Trockag
Wärm's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  



• **BIOGRAPHIE**

DR. DANIEL FÄSSLER

(*1960) ist wohnhaft in Appenzell. Er studierte und promovierte an der Universität Bern, ist Inhaber des Anwaltspatents und derzeit nicht praktizierender Partner einer Kanzlei in St. Gallen. In seiner juristischen Tätigkeit spezialisierte er sich auf Bereiche Mietrecht, Baurecht und Sachenrecht. Er begleitete zahlreiche grosse Immobilientransaktionen und Bauprojekte, unter anderem den Verkauf eines Immobilienportfolios der Swisscom und die Realisierung und Vermietung des Prime Towers. 2008 wurde Daniel Fässler als Landammann in die Ständekommission des Kantons Appenzell-Innerrhoden gewählt, 2011 zusätzlich in den Nationalrat. Seit Juni 2016 präsidiert er den Verband der Immobilieninvestoren VII. ●

immer mehr Zupendler verzeichnen. Gerade Mitarbeiter in den Wachstumssektoren Tourismus, Lebensmittel und Elektronik suchen lokalen Wohnraum.

–Warum ging der Aufschwung nicht mit einer erhöhten Bautätigkeit einher?

–Der Innerrhoder Wohnungsmarkt hat zu meinem Erstaunen zu spät reagiert, obwohl die Nachfrage nach Mietwohnungen schon lange gestiegen war. Es folgte schliesslich eine für unsere Verhältnisse rege Bautätigkeit, und nun verzeichnen wir die höchste Leerstandsquote der ganzen Schweiz. Das ist auch mit dem Gesetz der kleinen Zahl zu erklären. Positiv daran ist, dass die Preise stagnieren und Eigentümer von Altliegenschaften zu Investitionen motiviert werden.

–Damit sind wir beim Stichwort. Sie sind Mitglied der Ständekommission, also der Exekutive des Kantons, Nationalrat und Verbandspräsident der Immobilieninvestoren. Sind die Interessen vereinbar?

–Ich habe aus meiner früheren Anwaltstätigkeit einen engen Bezug zur Immo-

bilienwirtschaft. Dieser lässt sich gut von meiner politischen Tätigkeit für Appenzell Innerrhoden abgrenzen, da Immobilieninvestoren in unserem Kanton kaum aktiv sind.

» Immobilien und Investoren sind doppelt negativ besetzt. An diesem Image müssen wir arbeiten.«

–Wie bringen Sie alles unter einen Hut?

–Das Regierungsmandat in unserem Kanton ist kein Vollamt. Nachdem ich vor fünf Jahren in den Nationalrat gewählt wurde, beendigte ich meine Anwaltstätigkeit. In unserem Kanton ist es Usanz, dass ein Mitglied der Ständekommission in das nationale Parlament gewählt wird. Wir sind zu weit weg von

«Bern» und zu klein für die laufende Kontaktpflege. Das Doppelmandat ist unser Draht nach «Bern» und unser Frühwarnsystem für alles, was auf den Kanton zukommt. Umgekehrt verschafft mir die Erfahrung als Regierungsrat im Bundesparlament auch ein besonderes Gehör.

–Immobilieninvestoren gelten landläufig als Spekulanten und Mietzins-treiber. Lassen sich die Ämter auch vor diesem Hintergrund vereinbaren?

–Genau mit diesem Bild der Investoren habe ich die Mitglieder vor meiner Wahl konfrontiert. Immobilieninvestoren haben effektiv ein Wahrnehmungs- und Imageproblem. Ich habe den VII während meiner Anwaltstätigkeit selber nie wahrgenommen. Immobilien und Investoren sind in der Bevölkerung zudem doppelt negativ besetzt. Dass es Investoren braucht, ist vielen nicht klar – auch im Parlament. Wir müssen also aufzeigen, wie tragend die Immobilienbranche für unsere Volkswirtschaft ist und welchen wichtigen Beitrag die Immobilieninvestoren für die Gesellschaft leisten. So wissen viele nicht, dass institutionelle Investoren vor allem Geld von Versicher-

» Die Verschärfung der Lex Koller ist ein Eingriff ohne Not.«



ten anlegen. Die Wahrnehmung zu ändern, ist eine Herkulesaufgabe. Ich habe im Wissen darum Ja gesagt, dass die Mitglieder diese Arbeit mit mir leisten wollen.

–Die Investoren sind erstmals im Zusammenhang mit der Debatte um die Lex Koller öffentlich in Erscheinung getreten. Warum gerade damit?

–2013 reichte SP-Nationalrätin Jacqueline Badran zwei Vorstösse für eine Verschärfung der Lex Koller ein. Durch ein Versäumnis der bürgerlichen Parteien und der Verbände passierten diese den Nationalrat oppositionslos. Das war ein Weckruf. Der Ständerat verwarf die Motionen in der darauffolgenden Session dann glücklicherweise klar. Aus der damals rasch entstandenen «Allianz Lex Koller bleibt modern» bildete sich die Überzeugung heraus, dass der VII als direkt betroffener Verband das Zepter übernehmen muss.

–Ist die angekündigte bundesrätliche Vorlage nicht eine Zwängerei?

–Dass der Bundesrat eine Vorlage zu präsentieren gedenkt, die das Parla-

ment unlängst abgelehnt hat, ist tatsächlich befremdend. Auch ist das Vorgehen höchst kurios. Die Vernehmlassung war ursprünglich für 2014 angekündigt, dann für 2015 und wurde dann mit wenig überzeugenden Erklärungen auf Anfang 2016 und nun auf Ende Jahr verschoben.

–Was ist Ihre Erklärung?

–Es scheint so, als sei man sich im zuständigen Bundesamt, im Justizdepartement oder im Bundesrat uneinig.

–Sind Sie bzw. der Verband aktiv?

–Wir sind darauf vorbereitet, in der Vernehmlassung Position zu beziehen und andere Interessierte zu informieren und zu begleiten. Wir sind gut vernetzt und pflegen unsere Kontakte.

–Ins Departement?

–Es gibt ja auch andere Bundesräte, die der Vorlage zustimmen müssen.

–Wie verlässlich sind unsere bürgerlichen Bundesräte denn in Wirtschaftsfragen? Ich denke beispielsweise an die Verschärfung des Mietrechts aus dem Departement von Bundespräsident Johann Schneider-Ammann.

–Vorlagen werden in der Verwaltung erarbeitet. Der Bundesrat winkt viele

durch, um mit einer Vernehmlassung den Puls zu fühlen.

–Warum ist das Thema Lex Koller überhaupt auf der Agenda?

–Die Gesetze zum «Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland» – nach den jeweils zuständigen Bundesräten von Moos, Celio, Furgler, Friedrich und Koller benannt – sind ein Abbild ihrer jeweiligen Entstehungszeit. Noch vor wenigen Jahren stand eine Aufhebung zur Debatte, bis die SVP unter dem Einfluss der Zuwanderungsdiskussion schliesslich ins Nein-Lager wechselte. An der Lex Koller spiegelt sich auch die Grundsatzfrage, ob national-konservative Gesinnung über wirtschaftliche Interessen zu stellen sei. Dass die SVP nun deswegen eine Verschärfung unterstützt, glaube ich aber nicht.

–Gibt es berechnete Anliegen zu einer Anpassung der Lex Koller?

–Ich bin in unserem Kanton zuständig für die Umsetzung der Lex Koller, alle Verfügungen kommen auf meinen Tisch. Ich sehe keinen Anpassungsbedarf. Ob man den Erwerb von Immobilienaktien durch Ausländer verbieten will, ist hin-

gegen eine politische Frage. Dazu muss gesagt sein: Ein Verbot würde massiv in den Markt eingreifen und ignorieren, dass die Immobilienaktiengesellschaften am Wohnungsmarkt praktisch inexistent sind. Auch in Bezug auf die Betriebsstätten sehe ich kein Problem. Es gibt keinen Revisionsbedarf.

–Was wäre aus Sicht der Wirtschaft zu befürchten?

–Es ist nichts zu gewinnen durch eine Verschärfung. Darum wird die Wirtschaft eine Verschärfung mit allen Mitteln bekämpfen. Denn die Behauptung, der Schweizer Immobilienmarkt sei stark von ausländischem Kapital beeinflusst, ist schlicht falsch. Der Mietwohnungsmarkt wird nicht entspannter, Mietzinse nicht tiefer. Es würde aber weniger investiert, was am Gewerbeflächenmarkt den Wettbewerb behindern, das Angebot verschlechtern und nicht zuletzt die Preise antreiben dürfte. Negative Auswirkungen bekäme auch der Tourismus zu spüren: Ohne ausländische Investitionen sähe es um die touristische Infrastruktur schlecht aus.

–Der VII wird heute monothematisch wahrgenommen. Wollen Sie sich auch in anderen politischen Feldern engagieren?

–Wer im politischen Prozess eine Rolle spielen will, die seiner wirtschaftlichen Bedeutung angemessen ist, muss in «Bern» präsent sein. Der Aufbau einer Interessenvertretung braucht Zeit. Es wartet niemand auf eine neue Gruppierung. Wir müssen im Parlament, gegenüber den Medien und der Öffentlichkeit erst einmal die Bedeutung der Immobilienwirtschaft aufzeigen. So haben wir uns auch zur Volksinitiative des Mieterverbandes «für mehr bezahlbare Wohnungen» rasch und klar positioniert. Diese verzerrt den Markt und begünstigt wenige statt alle. Für solche Aufgaben gilt es den guten Kontakt zu HEV, SVIT, Bauen Schweiz und Entwicklung Schweiz noch zu stärken, damit wir die Interessen bündeln können.

–Warum berührt Sie die Initiative?

–Im Kanton wurde eine ähnliche Volksinitiative lanciert. Sie wurde bekämpft, und das Volk hat den Gegnern Recht gegeben. Wenn in einzelnen Städten oder Regionen Probleme bestehen, so muss man deswegen nicht gleich die ganze



Schweizer Rechtsordnung über den Haufen werfen. Ich sage dies als überzeugter Föderalist, aber auch im Bewusstsein, dass die Tendenz im politischen Betrieb in diese Richtung geht. Das hat auch damit zu tun, dass viele Parlamentarier zu viele Vorstösse einreichen, um

» Der Kampf ums Mietrecht wird nicht aufhören.«

sich zu profilieren. Es herrscht permanenter Wahlkampf. Wenn nun der Staat verpflichtet wird, eine bestimmte Quote an gemeinnützigem Wohnraum zu erreichen, ist dies ein massiver Markteingriff, der nicht nur den Investoren, sondern der ganzen Immobilienwirtschaft nicht einerlei sein kann.

–Und in Bezug auf die Forderung, dass Programme der öffentlichen Hand zur Förderung von Sanierungen

nicht zum Verlust von preisgünstigen Mietwohnungen führen dürfen?

–Ein Verbot von Mietzinserhöhungen nach öffentlich geförderten Sanierungen würde die Bestrebungen der Energiestrategie und des Gebäudeprogramms torpedieren. Eigentümer tätigen Investitionen, wenn sie diese auch amortisieren können. Die Initiative ist daher auch eine Investitionsbremse.

–Sie schreiben in Ihrem VII-Sessionsbrief von einer nachhaltigen Bodenpolitik und besseren Rahmenbedingungen. Was heisst das konkret?

–Der VII engagiert sich als Gestalter und Mitentwickler eines lebenswerten Schweiz. Wir benötigen eine Bodenpolitik, die Rechtssicherheit bietet und konsistent ist. Das Zauberwort in Folge des revidierten Raumplanungsgesetzes ist «Verdichtung». Diese Forderung findet pauschal breite Unterstützung. Wenn es aber um die Details und um die Umsetzung in den Kantonen und Gemeinden geht, wird es zäh. Ein eindrückliches Beispiel ist die Bau- und Nutzungsordnung der Stadt Zürich. Wer A – also Verdichtung – sagt, muss auch B – spricht mehr Geschosse und höhere Ausnutzung – sagen. Das braucht viel Kommu-



nikation und Überzeugungsarbeit in der Bevölkerung.

–Wir bauen in der Schweiz wegen hohen Auflagen sehr teuer. Steht das auch auf dem Radar?

–Damit sprechen Sie die Rahmenbedingungen an. Ja, es ist in der Tat so: Es wird zwar ständig von Liberalisierung gesprochen, faktisch sind wir aber überall daran, den Markt massiv einzuschränken.

–Ihre Mitglieder müssen sich vorwerfen lassen, dass sie in den letzten Jahren vor allem für mittlere und obere Preisklassen gebaut haben.

–Das mag zutreffen. Ich komme wieder auf die Rahmenbedingungen. Wenn man ein grösseres Areal entwickelt, ist der Staat von Anfang an Bord und schreibt Grünflächen, Erdgeschossnutzungen und dergleichen vor. Das sind Faktoren, die den Bau verteuern und über rentablere Mietflächen «subventioniert» werden müssen.

–Sie sind ein Befürworter der Energiestrategie 2050. Wie steht der Verband dazu?

–Wenn sich der VII gegen die Energiestrategie 2050 aussprechen würde, wäre ich im Dilemma. Ich stand der Energiestrategie ursprünglich kritisch gegenüber. Die jetzige Vorlage ist nun aber eine vertret-

bare Antwort auf die Tatsache, dass die Kernkraftwerke irgendwann vom Netz gehen werden. Wer, wenn nicht die Mitglieder des VII wären in der Lage, Vorzeigeprojekte der Effizienzsteigerung zu realisieren?

» Wir müssen den Kulturlandschutz nicht noch zusätzlich befeuern.«

–Das heisst doch aber letztlich, dass die Baukosten und damit die Mieten steigen.

–Geht man von steigenden Lenkungsabgaben aus, zahlen sich Investitionen in die Energieeffizienz auch für die Mieter aus.

–Sie gehören der CVP an. Bei Ihrer Partei ist oft nicht klar, wo das Herz in Sachen Bauen, Wohnen und Miete schlägt.

–Das ist ein Vorurteil.

–Korrigieren Sie mich.

–Die CVP ist ein verlässlicher Partner in Immobilienfragen für Investoren und Hauseigentümer. Wir unterstützen vielleicht nicht alles, was die Eigentümer fordern.

Aber HEV-Präsident Hans Egloff weiss sehr wohl, dass er in der CVP wichtige Unterstützung hat. Die Formularpflicht z.B. haben wir zusammen mit dem HEV erfolgreich bekämpft.

–Aber in der Kommission tönte dies nicht so.

–Das sehe ich anders. Die CVP-Vertreter gehörten jedenfalls nicht zur Minderheit der Kommission, die auf dieses Geschäft eintreten wollte. Es gab aber Stimmen, die auf die Vorlage eintreten wollten, um das Mietrecht vermietetfreundlicher zu machen. Im Gros ist unsere Partei viel bürgerlicher, als sie heute dargestellt wird. ●



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

Immobilien in den Sparmodus

Die SVP ergreift gegen das revidierte Energiegesetz, welches das Parlament Ende September verabschiedet hat, das Referendum. Kommt es zustande, wird das Volk über die Energiestrategie 2050 entscheiden. Für die Immobilieneigentümer bringt diese massgebliche Änderungen.



Zuckerbrot und Peitsche: Mit dem zweiten Massnahmenpaket wird Förderung durch Lenkung ersetzt.

IVO CATHOMEN •

VOR- UND NACHTEILE FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER. Am Ende der über fünfjährigen Entstehungsgeschichte haben die beiden Kammern am 30. September das erste Massnahmenpaket der Energiestrategie 2050 verabschiedet. Dessen Kernstücke sind das totalrevidierte Energiegesetz und das CO₂-Gesetz. Es soll – unter der Voraussetzung, dass das Volk in einer möglichen Abstimmung Ja sagt – am 1. Januar 2018 in Kraft treten. Für die Zustimmung im Parlament waren zahlreiche Anpassungen und Zugeständnisse erforderlich. Die Interessengruppierungen und Verbände sind gespalten. Während Economiesuisse, Gewerbeverband und Hauseigentümerversand sich nicht an einem Referendum beteiligen, haben sich zahlreiche andere hinter die SVP geschart und unterstützen das Referendum. Aber auch das Parlament wird sich in den nächsten Jahren noch intensiv mit der Umsetzung der Energiestrategie 2050 in den folgenden Massnahmenpaketen befassen müssen. Dazu gehört namentlich der Übergang von einem Förderungs- zu einem Lenkungssystem ab 2021, das primär auf Klima- und Stromabgaben basiert. Eine entsprechende Botschaft liegt seit einem Jahr auf dem Tisch und wird derzeit von der Kommission für Umwelt,

Raumplanung und Energie des Nationalrates behandelt.

Für Immobilieneigentümer bringt die Totalrevision Veränderungen. Die gesamte Bevölkerung wird mit einem höheren Netzzuschlag von höchstens 2,3 Rp./kWh auf den Strom belastet. Heute liegt dieser bei 1,3 Rp. und ab 1. Januar 2017 bei 1,5 Rp. Verwendet wird der erhöhte Zuschlag zu mehr als der Hälfte für Einspeisevergütungen (1,3 Rp.). Die Förderung ist jedoch befristet. Ab dem sechsten Jahr nach Inkrafttreten des ersten Massnahmenpakets – also mutmasslich ab 2022 – werden keine neuen Verpflichtungen im Einspeiseprämienystem mehr eingegangen, ab dem Jahr 2031 keine neuen Investitionsbeiträge und Einmalvergütungen mehr. Für Eigentümer bedeutet dies, dass nur noch in diesem Zeitrahmen mit Vergütungen und Prämien gerechnet werden kann.

Im Gesetz verankert ist auch der Eigenverbrauch von elektrischer Energie. Die Betreiber von Anlagen dürfen die selbst produzierte Energie am Ort der Produktion ganz oder teilweise selber verbrauchen. Grundeigentümer können einen gemeinsamen Eigenverbrauch am Ort der Produktion auch für Endverbraucherinnen und Endverbraucher vorsehen, die zu ihnen in einem Miet- oder Pachtverhältnis stehen.

Was den Energieverbrauch in Gebäuden betrifft, so sind die Kantone gefordert. Sie erlassen gemäss dem revidierten Energiegesetz Vorschriften über die sparsame und effiziente Energienutzung in Neubauten und in bestehenden Gebäuden. Sie erlassen namentlich Vorschriften über den maximal zulässigen Anteil nicht erneuerbarer Energien zur Deckung des Wärmebedarfs für Heizung und Warmwasser, wobei beim erneuerbaren Anteil die Abwärme angerechnet werden kann. Die Kantone sind auch gefordert, über die Angabe des Energieverbrauchs von Gebäuden mittels eines Gebäudeenergieausweises zu bestimmen. Sie können für ihr Kantonsgebiet festlegen, dass der Energieausweis obligatorisch ist.

ERHÖHUNG DER FÖRDERSUMME FÜR ENERGETISCHE MASSNAHMEN. Das Massnahmenpaket sieht im Weiteren die Erhöhung der Maximalsumme für das Gebäudeprogramm von heute 300 auf neu 450 Mio. CHF vor. Die Ausschüttung aus dem Topf der CO₂-Abgabe erfolgt in Form von Globalbeiträgen an die Kantone, die für die Umsetzung verantwortlich zeichnen. Die Höhe der Abgaben sind im CO₂-Gesetz geregelt.

Investitionen in energetische Gebäudesanierungen können bereits heute von den Einkommenssteuern abgezogen werden. Mit dem ersten Massnahmenpaket werden neu die Rückbaukosten für einen Ersatzneubau abzugsfähig. Diese sind zusammen mit den energetischen Investitionskosten neu auch in den zwei nachfolgenden Steuerperioden abziehbar, sofern die Aufwendungen im Jahr, in denen sie angefallen sind, steuerlich nicht vollständig berücksichtigt werden können. Damit sollen mehr Gesamtsanierungen anstelle von Teilsanierungen, die heute steuerlich attraktiver sind, realisiert werden.

Insgesamt werden die Verbraucher durch steigende Abgaben auf Strom und fossilen Energieträgern durch das erste Massnahmenpaket stärker belastet, wobei die Immobilieneigentümer stärkere Anreize zur energetischen Sanierung und Installation erhalten. Den Regimewechsel vom Förderungs- zum Lenkungssystem gilt es aus Immobiliensicht genau im Auge zu behalten. Jene Eigentümer, die keine Massnahmen ergreifen, werden ab den 2020er-Jahren finanziell büssen. ●

SCHWEIZ

BUNDESRAT FÜR LOHNGLEICHHEIT



Geprüfte Lohngleichheit ab 2017.

Unternehmen, die mindestens 50 Mitarbeiter beschäftigen, sollen alle 4 Jahre eine Lohnanalyse durchführen. Eine externe Revisionsstelle hat diese zu überprüfen und der Unter-

nehmensführung Bericht zu erstatten. Dies hat der Bundesrat an seiner Sitzung von Ende Oktober nach Kenntnisnahme der Vernehmlassungsergebnisse beschlossen und das Eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement beauftragt, bis im Sommer 2017 einen entsprechenden Gesetzesentwurf auszuarbeiten.

STARK RÜCKLÄUFIGE ZUWANDERUNG

In den ersten 9 Monaten des Jahres ist die Einwanderung in die Schweiz im Vergleich zur gleichen Periode des Vorjahres um 6,9% zurückgegangen. Der Wanderungssaldo

lag bei 44334 Personen. Gegenüber Ende September 2015 entspricht dies einer Abnahme von 18,3%. Mehr als zwei Drittel (68,5%) der ständigen ausländischen Wohnbevölkerung stammen aus den EU/EFTA-Staaten.

REFERENDUM GEGEN ENERGIESTRATEGIE

Die Schweizerische Volkspartei ergreift gemäss Beschluss des Parteileitungsausschusses das Referendum gegen die Energiestrategie 2050 des Bundes. Die Unterschriftensammlung ist angelaufen. Unterstützt wird die SVP von Branchenverbänden.

GESCHLOSSENES NEIN ZUR ATOMAUSSTIEGSINITIATIVE

Sämtliche bürgerlichen Parteien, Bundesrat, Parlament und Wirtschaftsverbände lehnen die Atomausstiegsinitiative ab, die am 27. November vors Volk kommt.

NEIN ZUR ERDBEBENVERSICHERUNG

Die Umweltkommission des Nationalrates spricht sich gegen eine obligatorische Erdbebenversicherung aus, wie sie der Kanton Basel-Stadt in einer Standesinitiative fordert. Diese verlangt, dass eine neue Bundeskompetenz

DIE GANZE POWER. HÖRBAR LEISER.



Die volle Ladung STIHL.

Abgasfrei, leise und uneingeschränkt. So erledigen Sie in Zukunft Ihre Arbeiten rund ums Haus und im Garten. Wie das geht? Die 20 Kraftpakete werden von starken Lithium-Ionen-PRO-Akkus angetrieben welche in 5 verschiedenen Stärken erhältlich sind. Die Akkus passen dank des Baukastenprinzips universell zu allen Akkugeräten der Linie Lithium-Ion-PRO von STIHL und VIKING. Neugierig? stihl.ch

AKKU-SYSTEM

- Kompatibler Lithium-Ionen-PRO-Akku
- Leistungsstark
- Geräuscharm
- Ergonomisch und handlich

Exklusiv bei Ihrem Fachhändler



geschaffen wird, um eine landesweite obligatorische Erdbebenversicherung einführen zu können. Es sei bereits heute möglich, sich gegen Erdbebenschäden zu versichern, wendet die Mehrheit der Kommission ein. Ausserdem könne bei einem stärkeren Erdbeben die Situation ohnehin nur mit einem ausserordentlichen Engagement des Bundes bewältigt werden. Die Kommission beantragt mit 13 zu 11 Stimmen, der Initiative keine Folge zu leisten. Der Kanton Basel-Stadt mobilisiert Kantone und Parlamentarier, damit im Nationalrat in der bevorstehenden Wintersession die Wende erreicht werden kann.

KEIN PRIVILEG FÜR LANDWIRTE

Anders als der Nationalrat lehnt die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerates eine privilegierte Besteuerung land- und forstwirtschaftlicher Grundstücke mit klarem Mehr ab. Ausschlaggebend dafür sind in erster Linie verfassungsrechtliche Überlegungen. Allfälligen Härtefällen soll auf anderem Weg begegnet werden.

AARGAU

MEHRWERTABGABE BESCHLOSSEN

Der Kanton Aargau legt die Mehrwertabgabe, die beim Einzonen von neuem Bauland anfällt, auf das vom Bund geforderte Minimum von 20 % fest. Dies hat der Grosse Rat Mitte September beschlossen. Das Parlament hiess die Revision des Baugesetzes nach der zweiten Beratung mit 95 zu 30 Stimmen klar gut. Weiter beschloss der Grosse Rat, dass die Gemeinden eine

Mehrwertabgabe bis höchstens 30% erheben können.

BASEL

ABKOMMEN FÜR BESTEUERUNG AM BASLER FLUGHAFEN

Anlässlich der politischen Konsultationen haben die Schweiz und Frankreich Anfang November den Text eines Abkommens über das am Flughafen Basel-Mülhausen (EAP) anwendbare Steuerrecht parapiert. Das Abkommen regelt im Wesentlichen folgende Punkte: die Anwendung der Schweizer Mehrwertsteuer im Schweizer Sektor, die Aufteilung der Unternehmenssteuereinnahmen des Flughafens zwischen der Schweiz und Frankreich, die Kompensation des Aufwands der französischen Flugaufsichtsbehörde im Schweizer Sektor des Flughafens und die Anwendung der französischen Einkommenssteuer und der Schweizer Kapitalsteuer auf Unternehmen im Schweizer Sektor. Damit fallen die wichtigsten französischen Neben- und Lokalsteuern weg, da das Schweizer Regime der Kapitalsteuer als gleichwertig angesehen wird. Die Unterzeichnung und die Ratifizierung des Abkommens unterliegen den jeweiligen internen Verfahren der beiden Staaten.

BERN

ZU VIELE BAUERNHÄUSER UMGEBAUT

Der Kanton Bern ist zu grosszügig, wenn es darum geht, in alten Bauernhäusern neuen Wohnraum zu schaffen. Konkret geht es um Gebäude ausserhalb der Bauzonen, die vor 1972 erstellt worden sind. Nach Meinung des Bundesam-

tes für Raumentwicklung (ARE) nimmt diese Praxis zu wenig Rücksicht auf eine seit 1. November 2012 geltende Änderung im Raumplanungsgesetz, wie der stellvertretende ARE-Direktor Stephan Scheidegger sagte. Deshalb hat das ARE den Kanton aufgefordert, die Praxis zu verschärfen.

ST. GALLEN

BAU- UND PLANUNGSGESETZ AB OKTOBER 2017

Das neue St.Galler Planungs- und Baugesetz soll am 1. Oktober 2017 in Kraft treten, wie die Staatskanzlei mitteilt. Die Arbeiten an der Verordnung sind angelaufen. Die Umsetzung bringt in den nächsten Jahren Mehrarbeit für die Gemeinden.

SCHWYZ

DENKMALPFLEGE SOLL KLARER GEREGELT WERDEN

Der Kanton Schwyz will die Denkmalpflege mit einem neuen Gesetz klarer regeln. Gemäss Gesetzesentwurf soll die

kantonale Denkmalpflege bei Baubewilligungsverfahren nur noch dann zwingend beigezogen werden, wenn es sich um Ortsteile handelt, die mit dem höchsten Erhaltungsziel bezeichnet sind. Bei allen anderen Gebieten soll die Behörde nur noch im Rahmen der kantonalen und kommunalen Nutzungspläne Stellung nehmen. Die Vernehmlassung dauert bis Ende Dezember.

ZÜRICH

MEHR UNABHÄNGIGKEIT FÜR DAS UNIVERSITÄTSSPITAL

Eine Mehrheit der kantonsrätlichen Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit (KSSG) will, dass das Universitätsspital Zürich (USZ) künftig selber planen und bauen darf. Dagegen will eine Minderheit von AL, GLP, Grüne und SP die Vorlage an den Regierungsrat zurückweisen. Mit der Gesetzesänderung soll das USZ Baurechte auf seinen Arealen erhalten. Falls die Gesetzesänderung in Kraft tritt, könnte das USZ als Bauherrin und Eigentümerin selber über seine Immobilien verfügen.

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

BRUDERHOLZSTR. 60
 CH-4053 BASEL
 +41 (0)61-336-3060
 WWW.HIC-BASEL.CH
 INFO@HIC-BASEL.CH



ALLE DIESE IMMOBILIEN-AGENTUREN BENUTZEN
DIE IMMOMIG® SOFTWARE

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/de/references

Konstruktionsmängel beseitigen

Vor dem Hintergrund eines wachsenden Sanierungsbedarfs im Stockwerkeigentum und bei der Siedlungsentwicklung nach innen zeigen sich bei älterem Stockwerkeigentum Schwierigkeiten, notwendige Sanierungs- oder Baumassnahmen zu realisieren.

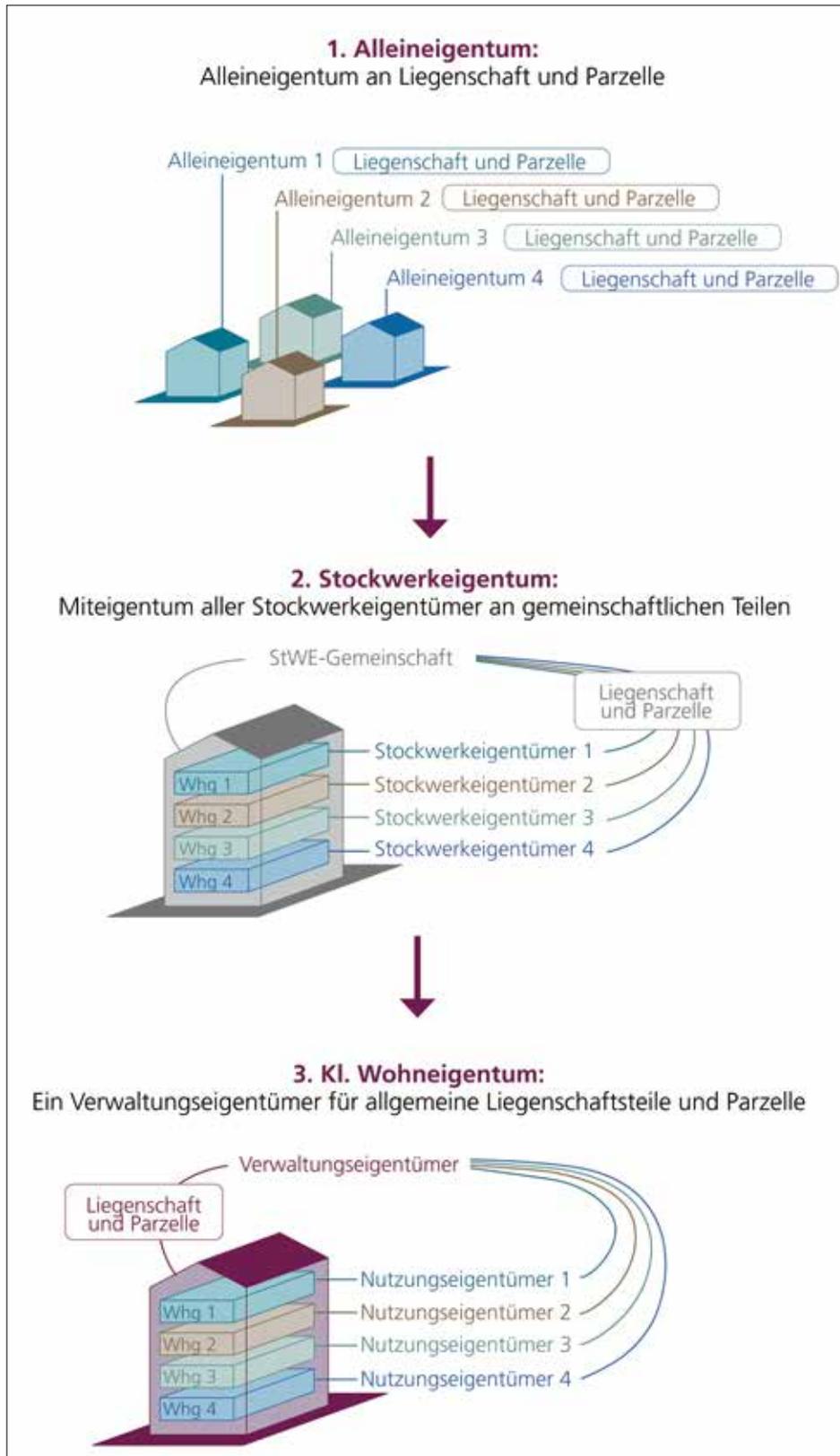


Abb. 1: Kleines Wohneigentum.

DAVID DÜRR & RAIMUND KEMPER* •

STOCKWERKEIGENTUM IST ETABLIERT. Stockwerkeigentum ist auch fünfzig Jahre nach der Einführung dieser Eigentumsform beliebt und gefragt. Jedoch offenbaren sich bei den zunehmend älteren Beständen im Stockwerkeigentum einige Konstruktionsfehler, welche dessen Praxisbilanz durchzogen erscheinen lassen. Denn die gesetzlichen Bestimmungen im Schweizer Zivilgesetzbuch (ZGB) zum Stockwerkeigentum befriedigen zwar durchaus bei den Sonderrechten der einzelnen Eigentümer (Art. 712b Abs. 1 ZGB), nicht jedoch bei der Gemeinschaft. Bei den Bestimmungen zu den gemeinschaftlichen Liegenschaftsteilen (Art. 712b Abs. 2 bzw. 712m ff. ZGB) zeigen sich auch Schwierigkeiten in der Praxis. Das betrifft vor allem die erforderlichen Mehrheits- oder Einstimmigkeitserfordernisse für Beschlussfassungen zu bestimmten baulichen Massnahmen oder das Prinzip der Freiwilligkeit zur Äufnung eines Erneuerungsfonds. Dies hat nicht unerhebliche Folgen für die Planung, Finanzierung und Realisierung von Sanierungs- oder Baumassnahmen.

ZUNEHMEND LIEGENSCHAFTEN MIT SANIERUNGSBEDARF. Der Sanierungsbedarf im Stockwerkeigentum wächst. Denn nach vierzig bis fünfzig Jahren besteht vor allem an der Gebäudehülle und an der Haustechnik als Bestandteile des gemeinschaftlichen Eigentums Sanierungsbedarf (vgl. Bruni et al. 2010, Thurnherr 2010). Doch erforderliche Sanierungsmassnahmen wie die Fassadenerneuerung nach aktuellen energetischen Standards scheitern häufig an den notwendigen Beschlüssen der Stockwerkeigentümer. Die Gründe wurden schon ausgiebig thematisiert (vgl. Thurnherr 2010; Wermelinger 2014): fehlende Informationen für strategische Entscheidungen, persönliche Konflikte und divergierende Interessen innerhalb von Stockwerkeigentümergeinschaften sowie unzureichende finanzielle Mittel. Hier stehen vor allem ältere Stockwerkeigentümergeinschaften vor Problemen: Werden kostspielige Erneuerungsarbeiten immer dringender, wächst gleichzeitig die Heterogenität der Gemeinschaft. So kann es bei not-

wendigen, umfassenden Massnahmen am Gebäude, die eine einstimmige oder qualifiziert mehrheitliche Beschlussfassung erfordern, passieren, dass ein Einzelner oder eine minime Minderheit für eine Liegenschaft diese Massnahmen über Jahre blockieren kann.

„Erfolgreiche Sanierungen wie Fassadensanierungen nach aktuellen Energiestandards scheitern häufig an den notwendigen Beschlüssen der Stockwerkeigentümer.“

GEBIETSBEZOGENE HERAUSFORDERUNGEN DES STOCKWERKEIGENTUMS. Zu den liegenschaftsbezogenen Herausforderungen kommen vermehrt solche hinzu, die nicht nur eine einzelne Liegenschaft, sondern Gebiete mit mehreren Liegenschaften oder ganze Quartiere betreffen. So sehen sich Grundstückseigentümer wie auch Städte und Gemeinden mit den Herausforderungen konfrontiert, dass bauliche Massnahmen zur geforderten und im neuen Raumplanungsgesetz (RPG) von Mai 2014 gesetzlich verankerten Siedlungsentwicklung nach innen auf die Kooperation mit mehreren Eigentümerschaften und damit auf deren entsprechende interne Beschlussfassungen angewiesen sind (vgl. Straumann und Bühlmann 2015). Und je nach baulicher Massnahme oder etwa auch einer Neuparzellierung zwecks innerer Verdichtung bedarf es qualifizierter Mehrheiten oder gar der Einstimmigkeit. Definiert beispielsweise eine Gemeinde in ihrem Zonenplan ein Gebiet als Verdichtungsschwerpunkt mit einer entsprechenden Aufzoning, die Eigentümern eine höhere Ausnützung einräumt, kann sich die Problematik der Beschlussfassung auch liegenschaftsübergreifend als entwicklungshemmend erweisen. Das ist weder im Sinne der öffentlichen Hand noch im Sinne der Eigentümer. Gleiches gilt für Aufwertungsmassnahmen, wenn eine Mehrheit von Stockwerkeigentümern in einem Quartier in Kooperation mit der

Gemeinde parzellenübergreifend Wohnumfeldverbesserungen durchführen möchte (vgl. Kemper 2015).

WIRKSAME LÖSUNGEN SIND GEFRAGT. Angesichts der geschilderten Herausforderungen in der Praxis wird deutlich, dass es Handlungsbedarf gibt. Es ist daher nur folgerichtig, wenn gefordert wird, die gesetzlichen Vorschriften im ZGB so anzupassen, dass im Bereich der allgemeinen Gebäudeteile weniger der einzelne Eigentümer im Zentrum steht, sondern die Gemeinschaft gestärkt wird (vgl. de Roche 2015). Doch eine entsprechende Anpassung des ZGB erfordert noch umfassende Diskussionen und Abklärungen. Das zeigt beispielsweise die Behandlung des in der letzten Session vom Nationalrat (gegen den Widerstand des Bundesrats) angenommenen Postulats von Andrea Caroni (9/2014) zur Prüfung des Anpassungsbedarfs im Stockwerkeigentumsrecht (Art. 712a ff. ZGB). Welche Lösungsalternativen gibt es?

KOOPERATION MIT DER GEMEINDE ALS LÖSUNGSWEG. Gerade bei älteren Beständen im Stockwerkeigentum besteht die Gefahr, dass die beschriebenen Entwicklungsblockaden durch die Stockwerkeigentümergeinschaften selbst kaum erfolgreich gelöst werden. Welche Rolle kann die öffentliche Hand – auch jenseits ihrer Rolle als Gesetzgeberin – für Stockwerkeigentümerschaften spielen?

Hier bieten sich Ansätze an der Schnittstelle zum Privatrecht an, mithin Einflussnahmen «auf Augenhöhe»; sei es, dass die Gemeinde – gleichsam im Sinn einer Public-private-Partnership – diejenigen nachbarrechtlichen Möglichkeiten wahrnimmt, die auch einem Privaten zustünden oder dass sie im Rahmen der privatrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten freiwillige Vereinbarungen mit den betreffenden Stockwerkeigentümergeinschaften trifft. Ein innovatives Beispiel ist das nachstehend vorgestellte «Kleine Wohnungseigentum». Denkbar sind aber auch kooperativ ausgestaltete Ansätze des öffentlichen

Rechts, wie namentlich das weiter unten vorgestellte Gebietsentwicklungsverfahren.

KLEINES WOHNHEIGENTUM. Eine Antwort auf die beschriebenen Herausforderungen bei notwendigen Massnahmen an gemeinschaftlichen Teilen im Stockwerkeigentum bietet ein partnerschaftlich-kooperativer Ansatz nach dem Modell des «Kleinen Wohneigentums» (vgl. Dürr 1999; Dürr und Baumann 2016). Danach könnte die Gemeinde oder mit ihrer Unterstützung ein gemeinnütziger Wohnbauträger oder etwa auch ein Investor die gemeinschaftlichen Teile (Gebäudehülle und Wohnumfeld) einer Liegenschaft übernehmen und dafür im Gegenzug die aufgestaute Sanierung durchführen.

Das Modell geht im Wesentlichen dahin, das Wohnungseigentum jeweils auf die einzelnen Wohnungen als solche zu reduzieren und eigentumsmässig von den gemeinschaftlichen Gebäudeteilen zu separieren, das Gemeinschaftliche also einer eigenen Trägerschaft zuzuordnen. Man könnte auch vom Bild einer Kommode mit Schubladen sprechen: Der Wohnbauträger oder Investor erwirbt als Verwaltungseigentümer mit den konflikträchtigen gemeinschaftlichen Teilen das «Kommodengestell» und die einzelnen Bewohner als Nutzungseigentümer – nun vom konflikträchtigen Miteigentum befreit – beschränken sich jeweils auf ihre «Schublade», also die Wohnung mit dem Sonderrecht des Stockwerkeigentums gemäss Art. 712b Abs. 1 ZGB.

Der Verwaltungseigentümer stellt in der Folge die gemeinschaftlichen Liegenschaftsteile den Nutzungseigentümern zur Verfügung, während diese ihm ein laufendes Entgelt für Unterhalts- und Sanierungsmassnahmen sowie zur Kapitalbedienung für sein Investment entrichten. Stockwerkeigentum bleibt so ein Wohneigentum ohne Einschränkung der Rechte bezüglich Eigentums-garantie, Verfügungsfreiheit und Ausgestaltung, wenn auch beschränkt auf die eigenen vier Wände. Und mit der Übertragung der gemeinschaftlichen Teile an einen Dritten wird der gerade bei grösseren Stockwerkeigentümerschaften problematische Interessenkonflikt

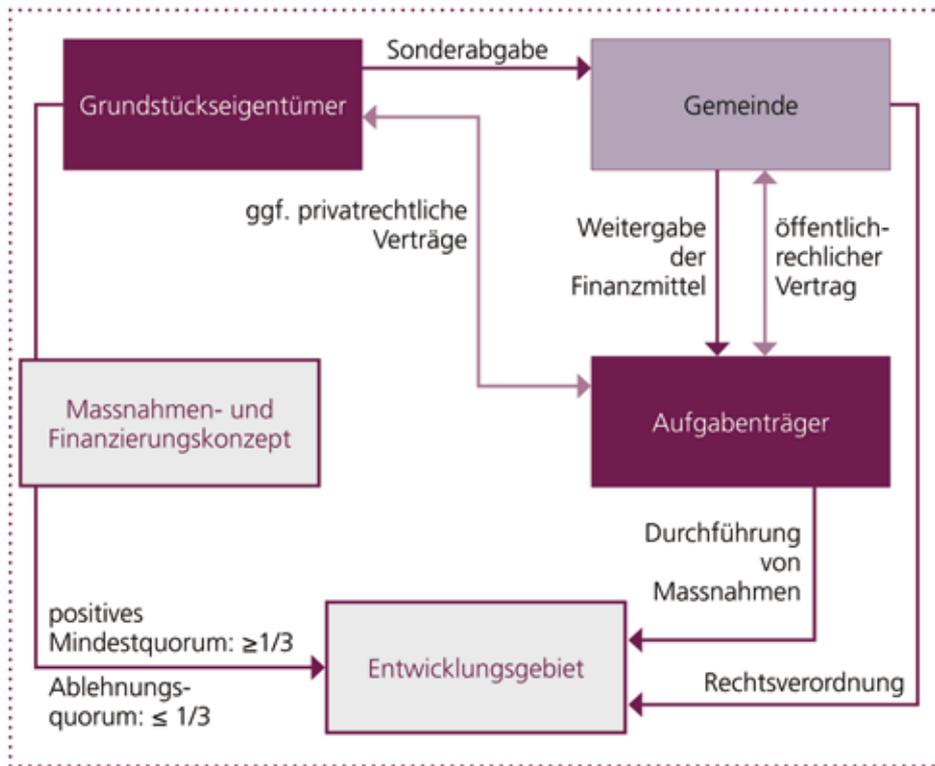


Abb. 2: Funktionsschema für Gebietsentwicklungsverfahren.

der Stockwerkeigentümer als Nutzungs- und Verwaltungseigentümer behoben.

GEBIETSENTWICKLUNGSVERFAHREN ALS CHANCE FÜR QUARTIERE. Im Zusammenhang mit gebietsbezogenen Herausforderungen zu erwähnen ist das im Kanton Zürich vorgesehene Instrument der Gebietssanierung nach § 186 Planungs- und Baugesetz. Die Gebietssanierung dient der baulichen Erneuerung überbauter Gebiete. Die Umlegung von Parzellen und die Verbesserung der Erschliessung sind begleitende Massnahmen dieser Sanierung. Bei den hier massgebenden Beschlussregelungen können Stockwerkeigentümer im betroffenen Perimeter eine öffentlichrechtlich genügende Mehrheit herbeiführen, auch wenn sie privatrechtliche Quoren bzw. Mehrheiten nicht erreicht. Denn gemäss § 191 PBG kann das Planungsverfahren auf Begehren der betroffenen Grundeigentümer, denen mehr als zwei Drittel der Fläche des Sanierungsgebietes gehören, eingeleitet werden. Somit können die Beschlussquoren gemäss Art. 712g

in Verbindung mit Art. 647 f. ZGB gleichsam unterlaufen werden.

Nun ist bis heute angesichts der Komplexität und Dauer dieses Verfahrens im Kanton Zürich noch keine einzige Gebietssanierung durchgeführt worden. Die Grundidee dieses Ansatzes wird allerdings im Zuge der Bestrebungen zur Innenentwicklung verstärkt disku-

» Die Gemeinde oder ein Investor könnten die gemeinschaftlichen Teile (Gebäudehülle und Wohnumfeld) einer Liegenschaft übernehmen und im Gegenzug die aufgestaute Sanierung durchführen.«

tiert – weniger zur Beseitigung baulicher Missstände als vielmehr für Massnahmen der baulichen Verdichtung sowie

der Wohnumfeldaufwertung. Daher wäre denkbar, die Bestimmungen zur Gebietssanierung um ein Instrument zur Gebietsentwicklung zu erweitern. Dies umfasst eine auf die zukünftige Entwicklung ausgerichtete Sondernutzungsplanung mit einer verwaltungsvertraglich abgesicherten Kooperation von Eigentümern zur Realisierung von Bau- oder Aufwertungsmaßnahmen (vgl. Bühlmann 2014, Thoma 2014). Durch die öffentliche Flankierung privater, parzellenübergreifend und zeitlich koordinierter Massnahmen kann Planungs- und Investitionssicherheit für die Beteiligten erreicht werden. Ein derartiger Ansatz zur Gebietsentwicklung lehnt sich am inzwischen in verschiedenen europäischen Ländern erfolgreich erprobten und bewährten Ansatz des «Housing Improvement District» (HID) oder des Innovationsgebiets an (vgl. Gorgol 2009). Dahinter stehen durch die öffentliche Hand geförderte und begleitete Initiativen zur Gebietsentwicklung, die durch private Grundeigentümer mehrheitlich beschlossen, mitgetragen, mitfinanziert und umgesetzt werden.

In einem solchen Konstrukt kann die Gemeinde als Eigentümerin des öffentlichen Raums (Grünflächen, Strassen etc.) ebenfalls als Kooperationspartnerin auftreten. In einer solchen Public-private-Partnership gehen die privaten Eigentümergemeinschaften und die Gemeinde eine vertragliche Verbindung ein, um die jeweiligen Interessen zur Deckung zu bringen, beziehungsweise zu optimieren. Möglich sind

Verträge, wonach sich die Eigentümerschaft verpflichtet, parzellenübergreifend Unterhalts- und Erneuerungsarbeiten im Wohnumfeld (zum Beispiel ein Spielplatz für mehrere Liegenschaften) vorzunehmen, wenn die Gemeinde im Gegenzug teilweise die Investitionskosten und allenfalls Haftungspflichten übernimmt. Ebenso lässt sich vereinbaren, dass die Gemeinde berechtigt wird, Unterhalts- oder Erneuerungsarbeiten

auf privatem Grund selbst vorzunehmen oder zu veranlassen, als Gegenleistung für eine qualitätsvolle Aussenraumge-

staltung und -ausstattung durch die Privateigentümer. Je nach rechtlicher Ausgestaltung können solche Regelungen im Grundbuch eingetragen werden; sie gehen dann mit dem Erwerb von Eigentum an den Käufer über (vgl. Dürr und Baumann 2016).

FAZIT. Bei der Realisierung von Sanierungsmassnahmen in Liegenschaften oder bei der Durchführung von Entwicklungsprojekten in Quartieren offenbaren sich einige Konstruktionsmängel des Stockwerkeigentums. Mit den vorgestellten Ansätzen kann die Gemeinde privaten Eigentümern Hand bieten, Blockaden bei Sanierungs- und Entwicklungsmassnahmen zu umgehen und wirksame Lösungen zu entwickeln. ●

Quellen: Dürr, D (1999): Kleines Wohnungseigentum. Ein neuer Vorschlag zur Eigentumsstreuung. Schriftenreihe Wohnungswesen des Bundesamts für Wohnungswesen Band 68. Grenchen

Dürr, D.; Baumann, A. (2016): Langzeitprobleme des Stockwerkeigentums aus der Sicht von Gemeinden – Öffentlich-rechtliche und privatrechtliche Ansätze. In: Schweizerischen Zeitschrift für Beurkundungs- und Grundbuchrecht (ZBGR 97, 2016, 297 ff.)

Gorgol, A. (2009): Housing Improvement Districts – Quartiersentwicklung durch private Initiative. In: vhw FWS 3/ Mai – Juni 2009. 155 – 158.

Kemper, R. (2015): Zukunft Stockwerkeigentum – Werkzeuge für Gemeinden. Rapperswil

Roche de, M. (2015): Handlungsbedarf im Stockwerkeigentum. In: ImmoBilia 11/2015. S. 42 – 43

Straumann, A.; Bühlmann, L. (2015): Areale blockiert – wie weiter? In: ImmoBilia 11/2015. S. 48 – 49

Thoma, M. (2014): Instrumente für das Zeitalter der Innenentwicklung. Vortrag am CUREM Forum Raumwissenschaften. 6. November 2014. Zürich

Thurnherr, C. (2010): Bauliche Massnahmen bei Mit- und Stockwerkeigentum. Grundlagen und praktische Probleme. Zürich/Basel/Genf

Wermelinger, A. (2014): Stockwerkeigentum: Überlegungen zur Überwindung der gesetzgeberischen Krankheiten. In: Swiss Real Estate Journal 9/2014. S. 36ff.



***DAVID DÜRR**

Der Autor ist Titularprofessor für Privatrecht und Rechtstheorie an der Universität Zürich sowie Rechtsanwalt und Notar bei SwissLegal Dürr+Partner in Basel.



***RAIMUND KEMPER**

Der Autor ist Geschäftsführer des Kompetenzzentrums Wohnumfeld an der Hochschule für Technik Rapperswil.

Unsere beiden Immobilien-Softwarelösungen «Hausdata» und «Rimo» überzeugen.

Nicht nur wir sind von unseren beiden innovativen Lösungen begeistert, sondern auch unsere vielen oft langjährigen Kunden. Dies ist für uns einerseits Bestätigung unserer Arbeit, zugleich aber auch Verpflichtung und Ansporn, uns stetig zu verbessern. Darum investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwarelösungen.

Nedelko Gacanic, Schulung & Support, Mitglied der GL eXtenso IT-Services AG



eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

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

Sicherstellung der Finanzen

Der Käufer von Stockwerkeigentum ab Plan hat ein Interesse daran, dass die von ihm gezahlten Mittel so verwendet werden, wie er das erwarten darf. In der Praxis wird diesem Bedürfnis oft wenig Rechnung getragen. Der Beitrag beleuchtet die aktuelle Vertragspraxis.



MICHEL DE ROCHE*

PROBLEMSTELLUNG KONKURS DES VERTRAGSPARTNERS. Es ist die Horrorvorstellung jedes Käufers einer Wohnung: Sein Vertragspartner geht während oder nach der Bauphase Konkurs und hinterlässt nicht nur einen möglicherweise erst halbfertigen Bau, sondern v. a. auch haufenweise unbezahlte Handwerkerrechnungen. Diese Handwerker tragen innert Kürze Bauhandwerkerpfandrechte ein; dem Käufer drohen erhebliche Doppelzahlungsrisiken, vor allem wenn der Konkurs erst nach der Leistung der Schlusszahlung eintritt. Mit einer sorgfältigen Vertragsgestaltung können diese Risiken zumindest minimiert werden.

DIE FINANZIERUNG DER BAUPHASE. Allen Finanzierungsarten ist gemein, dass einerseits der Generalunternehmer ein gewisses Mass an Eigenkapital einbringen muss, andererseits vom Käufer spätestens bei der Verurkundung des Kaufvertrags eine substanzielle Anzahlung zu leisten hat. Danach können zwei grundsätzliche Finanzierungstypen unterschieden werden:

- Der Generalunternehmer finanziert die Bauphase selbst mit weiteren Eigenmitteln und/oder einer Bankfinanzierung. Der Käufer leistet bei Eigentumsübergang und Schlüssel-

übergabe seine Schlusszahlung, welche die Finanzierung des GU ablöst. Dieser Zahlungsmodus ist in der Regel ein Zeichen für eine gute Bonität des Vertragspartners. Sie bietet jedoch keine Garantie gegen Bauhandwerkerpfandrechte nach Leistung der Schlusszahlung, weshalb auch hier weitere Massnahmen angezeigt sind.

- Der Käufer zahlt nach Baufortschritt weitere Tranchen. Hier wird der Käufer – damit eine Bankfinanzierung möglich wird – in aller Regel mit der Leistung der Anzahlung auch Eigentümer seiner Parzelle. Bei diesem Zahlungsmodus erhält der Käufer pro Tranche jeweils Leistungen seines Vertragspartners. Er hat aber keinerlei Garantie dafür, dass auch die Subunternehmer des Vertragspartners im gleichen Umfang bezahlt werden. Nebst den höheren Finanzierungskosten für den Käufer kann diese Finanzierungsart auch ein Zeichen für suboptimale Bonität des Verkäufers sein. Verschiedene Banken sind deshalb dazu übergegangen, derart finanzierte Projekte nicht mehr zu unterstützen.

Probleme ergeben sich für den Käufer dann, wenn sein Vertragspartner in finanzielle Schieflage gerät. Konkurse des Generalunternehmers, der nicht gleichzeitig

Vertragspartner des Käufers ist, oder gar nur von Subunternehmern des GU führen zwar unter Umständen zu Bauhandwerkerpfandrechten. Diese werden dann aber vom aufrechtstehenden Vertragspartner des Käufers abgelöst, sodass der Käufer nur in einer Zwischenphase mit Pfandrechten belastet ist.

MÖGLICHE MASSNAHMEN. Die Theorie stellt der Praxis verschiedene Massnahmen zur Wahl, wie ein Käufer sich gegen den Konkurs seines Vertragspartners bzw. gegen Bauhandwerkerpfandrechte absichern kann.

Weil die Bonität des Vertragspartners nach dem Gesagten das entscheidende Kriterium für die Risikobeurteilung des Käufers darstellt, muss diese einer sauberen Prüfung unterzogen werden. Eine solche Prüfung wird in der Regel auch durch die finanzierende Bank des Käufers durchgeführt. Oft bestehen bei Banken bereits wertvolle, positive oder negative Erfahrungen. Es kann aber durchaus auch vorkommen, dass Banken Finanzierungsanfragen ablehnen, wenn sie mit einem ihnen unbekanntem Generalunternehmer konfrontiert sind. Je unsicherer die Bonität des Vertragspartners ist, desto mehr Massnahmen sind zum Schutz der Käufermittel angezeigt.

Die Beauftragung eines Bautreuhänders bietet dem Käufer Schutz davor, dass die Käufermittel nur für Baugläubiger und nur zur Bezahlung von Rechnungen verwendet werden, deren Arbeit bereits verbaut ist. Keinen Schutz bietet diese Massnahme in der Regel dann, wenn ein Subunternehmer Sub-subunternehmer beschäftigt, weil dieses Rechtsverhältnis von der Bautreuhand nicht gedeckt ist. Dennoch kann die Einrichtung einer Bautreuhand trotz nicht zu vernachlässigender Kosten eine äusserst sinnvolle Massnahme sein. Im Stockwerkeigentum bringt diese Massnahme aber nur dann etwas, wenn alle beteiligten Käufer diese Option auch einsetzen.

Insbesondere beim Kauf ab Plan, bei dem die Fertigstellung des Baus noch in ferner Zukunft liegt, stellt sich die Frage nach der Sicherstellung der Anzahlung des Käufers. Dies kann einerseits mittels Hinterlegung auf einem Sperrkonto auf den Namen des Käufers erfolgen, andererseits kann die Anzahlung mittels Bank- oder Versicherungsgarantie sichergestellt werden. Das Deutsche Recht sieht für Konsumentenverträge vor, dass der Unternehmer dem Käufer mit der Anzahlung eine Garantie im Umfang von 5% des Kaufpreises übergeben muss, welche die rechtzeitige und mängelfreie Erstellung des Werkes absichert.

Um sich auch nach Bauende gegen Bauhandwerkerpfandrecht abzusichern, ist auch die Vereinbarung eines Rückhalts bis zum Ablauf der Viermonats-

frist zur Eintragung des Pfandrechts denkbar. Weil der Generalunternehmer die Schlusszahlung jedoch oft braucht, um die Unternehmerrechnungen zu begleichen, dürfte diese Massnahmen nur in seltenen Fällen zu 100% umsetzbar sein. Eventuell lässt sich aber auch ein Teilrückbehalt verhandeln.

Als alternative Massnahme ist denkbar, dass sich der Vertragspartner verpflichtet, eine Bank- oder Versicherungsgarantie zu stellen, welche den Umfang der Schlusszahlung zumindest teilweise abdeckt. Die Garantie muss auch das Risiko von Bauhandwerkerpfandrechten durch Subunternehmer abdecken. Ob sich der Generalunternehmer, der direkter Vertragspartner des Käufers ist, auch zur Stellung einer Garantie verpflichten kann, welcher das Risiko einer Pfandrechteintragung durch den GU selbst abdeckt, ist zumindest zweifelhaft. Dies stellt wohl einen Verstoß gegen das Verbot des Vorausverzichts auf das Bauhandwerkerpfandrecht dar.

Die Theorie stellt der Praxis weitere Massnahmen wie die Vorlage von Bauhandwerkerpfandrechts-Verzichtserklärungen durch die Subunternehmer vor Leistung der Schlusszahlung, die Einforderung eines Handwerkerverzeichnis vor Vertragsschluss oder die Vereinbarung von Direktzahlung an die Subunternehmer. Diese haben sich jedoch entweder aus theoretischen oder praktischen Gründen als untauglich erwiesen, weshalb weitere Ausführungen hierzu unterbleiben.

VERTRAGSWIRKLICHKEIT. In der Realität sind die obenstehenden Massnahmen in ihrer Gesamtheit selten anzutreffen. Dies hat mehrfache Gründe: Einerseits wird auf Käuferseite dem Absicherungsbedürfnis gegen den Konkurs des Vertragspartners meist zu wenig Beachtung geschenkt. Andererseits ist die Marktmacht des Verkäufers nach wie vor so stark, dass er sich den Käufer oft aussuchen kann. Will sich dieser zu stark absichern, verkauft er das Objekt lieber einem anderen, weniger «schwierigen» Käufer. Dennoch lohnt es sich zweifelsohne, derartige Massnahmen in den Verhandlungen zumindest anzudiskutieren, um seine Rechte zu wahren.

Kommt hinzu, dass sich auch die Notare, die sich zumindest teilweise in einer bedenklichen Nähe zum Verkäufer befinden, oft nicht genügend um die Interessen der Käuferschaft kümmern. Nichtsdestotrotz ist festzuhalten, dass auch beim Kauf einer Wohnung Vertrauen erforderlich ist und nicht jedes Risiko ausgeschlossen werden kann. ●

Quelle: Dieser Artikel ist die Kurzform eines Referats, das der Autor anlässlich der 2. Tagung zum Stockwerkeigentum am Europainstitut der Universität Zürich am 20. September 2016 hielt.



***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.



i_immob8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

Software für die Verwaltung
von Mietliegenschaften
und Stockwerkeigentum

www.immob8-5.ch

thumherrsa

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

Dürfen wir Ihnen beim Verwalten ein Stück entgegenkommen?

Unser Online Kundenportal für effiziente Immobilienverwaltung.



Einfach, effizient und kostet nichts: Das Techem Kundenportal bietet Ihnen rund um die Uhr viele praktische Online-Services und Informationen zur Immobilienverwaltung. Ob Abrechnungen, Aufträge oder Archive, im Handumdrehen haben Sie alle aktuellen Daten griffbereit – über PC, Tablet oder Smartphone.

www.techem.ch/online
E-Mail: portal@techem.ch
Telefon: 043 455 65 00



techem

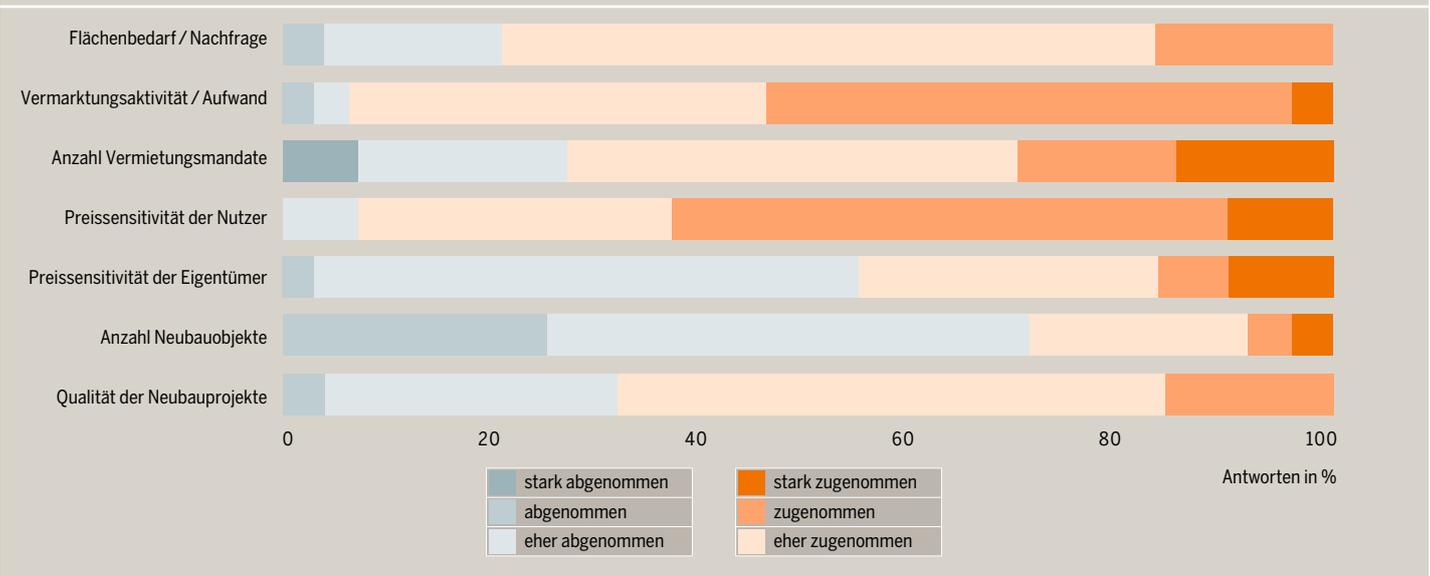
Näher sein. Weiter denken.

Agglomerationen im Fokus

Die diesjährige Umfrage der CSL Immobilien unter ausgewählten Marktakteuren zeigt nicht nur deutliche Unterschiede zwischen den Segmenten Büro und Wohnen, sondern auch zwischen den Regionen.

VERÄNDERUNG IM BÜROMARKT

Wie haben sich die folgenden Aspekte / Kriterien im Büromarkt gegenüber dem Vorjahr verändert?



PATRICIA REICHELT*

INVESTOREN WEICHEN IN DIE AGGLOMERATION AUS.

In den Wohnungsmärkten der Regionen Zürich und Basel hält der Boom auf der Nachfragerseite weiterhin an. Besonders die Nachfrage nach neueren Miet- und Eigentumswohnungen, die jünger als zehn Jahre sind, ist unverändert hoch. Hier schätzt ein Drittel der Marktteilnehmer die Nachfrage als «sehr gross» und über die Hälfte als «gross» ein. Ein Gegensatz zeigt sich bei der Nachfrage nach Reiheneinfamilienhäusern und Einfamilienhäusern: Diese sind im Eigentumssegment ähnlich stark gefragt wie Wohnungen, doch als Mietobjekt haben sie kaum Relevanz. Geografisch zeichnet sich die Nachfrage im städtischen Umfeld besonders stark ab. Mieter bevorzugen vor allem die zentralen Lagen, aber auch die Agglomeration ist gefragt. Dagegen ist die Nachfrage in ländlichen Gebieten relativ gering.

Im Eigentumssegment liegt die Akzeptanz für ländliche Gebiete deutlich höher als bei den Mietern, nur im Baselbiet scheinen ländliche Gebiete kaum gefragt. Da-

gegen erlebt die Agglomeration durch die sehr gross eingeschätzte Nachfrage ein Hoch.

Im Anlagensegment sind die Opportunitäten weiterhin sehr mager. Rund 90 % aller Befragten gaben an, dass städtische Wohnliegenschaften wenig oder sogar überhaupt nicht verfügbar sind. Auch beim Wohnbauland zeigte sich ein ähnliches Bild. Aktuell scheint die Agglomeration für Investoren ein Lichtblick zu sein, denn dort gibt es noch Objekte zu kaufen.

KEINE VERÄNDERUNGEN IM WOHNMARKT ERWARTET.

Die Prognose der befragten Marktakteure für die kommenden zwei Jahre bezüglich der Nachfrage nach Eigentum wie auch Mietobjekten zeigt ein überraschendes Resultat: Sie schätzen die Situation fast identisch wie die aktuelle Nachfrage ein. Ob dies nun gut oder schlecht ist, hängt somit von der Perspektive ab. Für die Qualität und Renditen von Investments wäre ein Gesundschrupfen der Nachfrage aus der Perspektive der Marktteilnehmer allenfalls eine Chance.

BÜROMARKT BLEIBT SCHWIERIG.

Im Büromarkt sieht die Lage weniger rosig aus: Wachstum als Nachfragegrund potenzieller Mieter hat einen historischen Tiefpunkt erreicht, 2016 optimieren Nutzer hauptsächlich ihre Flächen und Kosten. Bei kleinen Flächen unter 250 m² scheint die Nachfrage noch intakt, doch für grossflächige Projekte sind nur sehr schwer Mieter zu finden. Damit einhergehend hat der Vermarktungsaufwand und die Preissensitivität der Nutzer in Basel wie auch in Zürich deutlich zugenommen.

Deutliche Differenzen zwischen Basel und Zürich zeichnen sich bei der Prognose der Marktteilnehmer ab: Während in Basel die aktuelle Lage am Büromarkt als grössere Herausforderung wahrgenommen wird, wird jedoch die erwartete Mietpreis- und die Leerstandsentwicklung deutlich weniger negativ eingeschätzt als in Zürich. Ob dies am Markt oder an den Unterschieden in der Mentalität zwischen Baslern und Zürichern liegt, konnte in der Umfrage nicht beantwortet werden. ●

Preisrutsch bei Papier

100'000 Blatt Kopierpapier nur noch 499.-*

*netto



INTERNET STORE. CH



*PATRICIA REICHELT

Die Autorin verantwortet den Bereich Research & Marktanalyse bei der CSL Immobilien AG und verfügt als Geographin auch über einen MAS UZH in Real Estate.

Tiefzinsen fördern Leerstände

Zum 3. Mal in Folge standen 2016 über 5000 Wohnungen leer. Dadurch stieg die Leerwohnungsziffer auf 1,3% – ein Wert, der zuletzt im Jahr 2000 übertroffen wurde. Allerdings sind die Ungleichgewichte je nach Region und Segment unterschiedlich verteilt.

ABB. A; LEERWOHNUNGEN UND LEERWOHNUNGSZIFFER
Leerwohnungsziffer (rechte Skala) und Wachstum der Leerwohnungen (linke Skala)

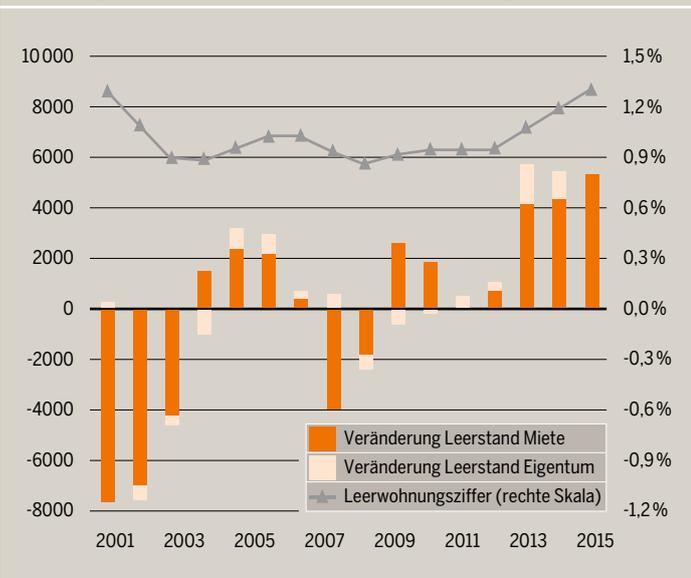
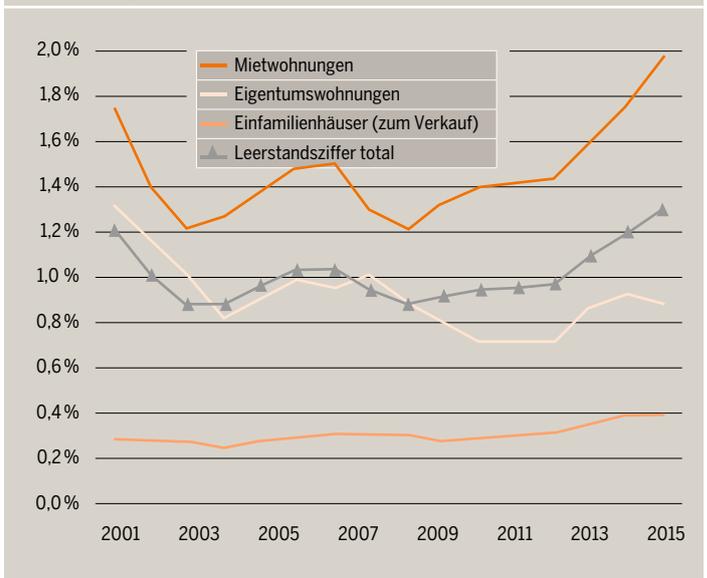


ABB. B; LEERWOHNUNGSZIFFER NACH SEGMENT
In % des jeweiligen Bestands



RED. •
HÖCHSTE LEERWOHNUNGSZIFFER SEIT 2000. Am 1. Juni 2016 wurden in der Schweiz 56 518 leer stehende Wohnungen gezählt. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs von 5436 Wohnungen. Damit sind die Leerstände zum siebten Mal in Folge gestiegen, und zum dritten Mal um mehr als 5000 Einheiten (vgl. Abb. A). Die Leerstands-ziffer für 2016 liegt mittlerweile auf 1,3%. Das ist der höchste Wert seit dem Jahr 2000, als die Leerstands-ziffer 1,49% betrug.

UNGLEICHGEWICHTE IM MIETWOHNUNGSSEGMENT. Das Plus von 5436 leer stehenden Wohnungen ist fast ausschliesslich auf das Mietwohnungssegment zurückzuführen. Es standen 5391 mehr Mietwohnungen leer als im Vorjahr, während im Eigentumssegment nur gerade 45 mehr Leerwohnungen gezählt wurden (vgl. Abb. A). Entsprechend haben sich auch die

segmentspezifischen Leerstands-ziffern nur einseitig erhöht (vgl. Abb. B). Im Mietwohnungssegment stieg die Leerstands-ziffer auf nahezu 2%. Derweil bewegen sich die Leerstände mit 0,88% bei den Eigentumswohnungen und mit 0,39% bei den Einfamilienhäusern auf deutlich tieferen Niveaus. Zudem wiesen beide Segmente nur eine kleine Veränderung zum Vorjahr auf. Bei den Eigentumswohnungen reduzierte sich die Leerstands-ziffer sogar geringfügig. Die segmentspezifischen Entwicklungen in den Leerstandszahlen widerspiegeln, wie ausgewogen Angebot und Nachfrage in den jeweiligen Segmenten derzeit sind.

HOHE BAUTÄTIGKEIT BEI RÜCKLÄUFIGER NACHFRAGE. Im Mietwohnungssegment sind die gestiegenen Leerstände das Ergebnis einer äusserst hohen Bautätigkeit bei gleichzeitig nachlassender Nachfrage. Aufgrund der Negativzinsen hält der Anlagedruck für Investoren an. Die historisch

hohen Renditespreads zwischen einer risikolosen Anlage (10-jährige Bundesobligation) und Immobilieninvestitionen leiten viel renditesuchendes Kapital in den Immobilienmarkt, insbesondere in den Mietwohnungssegment. Die Folge: Das Angebot an Mietwohnungen weitet sich stark aus. Dem gegenüber steht eine internationale Zuwanderung, die nicht mehr so robust ausfällt wie in den letzten Jahren. Daher streben Angebot und Nachfrage auf dem Mietwohnungssegment immer mehr auseinander.

GEKAPPTER NACHFRAGE BEIM EIGENTUM. Im Eigentumssegment bewegen sich Angebot und Nachfrage hingegen im Gleichschritt. Einerseits hat sich die Bautätigkeit seit dem Jahr 2011 kontinuierlich abgeschwächt, bleibt aber nach wie vor auf einem respektablem Niveau. Andererseits reduzierte sich die Nachfrage nach Wohneigentum, die durch Regulierungsmass-

swiss
valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

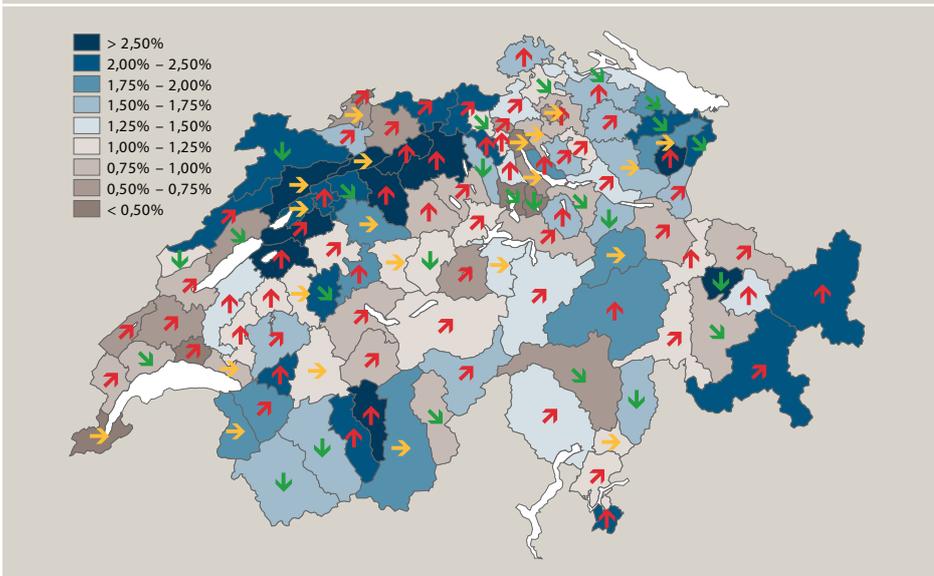
Swiss Valuation Group AG
Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die
Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

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



ABB. C; REGIONALE LEERSTANDSZIFFERN 2016

Leerwohnungsziffer 2016, Pfeile: Veränderung gegenüber dem Vorjahr



nahmen und hohen Preisniveaus zurückgebunden wird.

Es kann damit von einer nachfrage- wie auch angebotsseitigen Normalisierung gesprochen werden. Diese widerspiegelt sich in einer stabilen Leerstandsentwicklung bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern, auch wenn die Normalisierung auf der Nachfrageseite nur dank regulatorischer Massnahmen zustande kam.

HOHE LEERSTÄNDE ENTLANG DER ACHSE MURTEN – AARAU. Der Anstieg der Leerstände ist regional gesehen breit abgestützt, fo-

kussiert sich aber insbesondere auf Regionen abseits der Zentren sowie auf Regionen, in denen in den vergangenen Jahren viel neuer Wohnraum entstanden ist (vgl. Abb. C). Insgesamt sind die Leerstände in 64 der 110 Wirtschaftsregionen der Schweiz gegenüber 2015 gestiegen. Betroffen sind weite Teile der Romandie und des Mittellandes sowie Teile der Südostschweiz. In der Romandie sind die Leerstände zum ersten Mal fast flächendeckend gewachsen. Trotz Erhöhung verharren die Leerstandsziffern allerdings im Vergleich zur Schweiz

auf unterdurchschnittlichem Niveau. Auch in Teilen des Kantons Bern, in der Zentralschweiz und in weiten Teilen des Kantons Zürich bleiben die Leerstandsziffern unter dem Schweizer Mittel von 1,3%. Anders sieht die Situation in den Regionen von Murten über Biel bis nach Aarau aus. Dort sind die Leerstände als Folge des Baubooms, ausgehend von bereits hohen Niveaus, weiter gestiegen. Schon sieben Regionen des Mittellandes weisen eine Leerstandsziffer von mehr als 2,5% auf; 2015 waren es noch drei.

WOHNEN IN STÄDTEN IST WEITERHIN GEFRAGT.

In den fünf Grosszentren bewegen sich die Leerstandsziffern dagegen zwischen 0,22% in der Stadt Zürich und 0,51% in Genf. Trotz eines Anstiegs der Leerstände in drei der fünf Zentren bleibt der Wohnraum in den Grosszentren knapp. Auch in den Mittelzentren liegen die Leerstandsziffern mehrheitlich unter dem Schweizer Durchschnitt, was die Attraktivität des urbanen Raumes unterstreicht. In Thun und Baden beispielsweise lagen die Leerstandsziffern mit 0,22% bzw. 0,34% auf sehr tiefen Niveaus. Ausnahmen bilden die Städte Biel, Olten, St. Gallen, Bellinzona, Locarno und La-Chaux-de-Fonds, wobei Olten mit 3,0% und Locarno mit 2,6% sehr hohe Leerstände aufweisen.

Quelle: Credit Suisse Immobilienmonitor Schweiz
3. Quartal 2016

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

● SWISSINTERACTIVE
● the visual company

Hypothekaranlagen im Aufwind

Pensionskassen kommen als Hypothekergeber nur wenigen Eigenheimbesitzern in den Sinn. Zu Unrecht: Denn auf der Suche nach attraktiven Anlagemöglichkeiten gewähren diese seit geraumer Zeit auch vermehrt Hypotheken an Versicherte und Nichtversicherte

Allokation in Hypotheken seit dem 3. Quartal 2011

Quelle: CS Pensionskassenindex



Hypothekaranlagen von grossen Pensionskassen

Quelle: Geschäftsberichte 2015 und KPMG

Anbieter	Volumen in CHF Mio.	Allokationsquote	Zielgruppe	Richtsätze 10-jährige Festhypothek
BVK	817	2,8%	Versicherte und Nichtversicherte	1,12%
CPEK	519	8,2%	Versicherte und Nichtversicherte	1,35%
Vita Sammelstiftung*	670	6,6%	n/a	n/a
PKBS	607	5,4%	Versicherte und Nichtversicherte	1,25/1,1%
APK	461	4,8%	Versicherte und Nichtversicherte	1,04%
Bernische Pensionskasse	180	1,5%	Versicherte	1,1%
Pensionskasse Energie	209	5,3%	Versicherte und Nichtversicherte	n/a
St. Galler Pensionskasse	158	2,1%	Versicherte und Nichtversicherte	1,2%
PK Alcan	32	3,5%	Versicherte und Nichtversicherte	n/a
PK SBB	1'108	6,8%	Versicherte und Nichtversicherte	1,2%

BRUNO TEDESCHI*

ALTERNATIVEN GESUCHT. Die hiesigen Vorsorgewerke haben im aktuellen Marktumfeld mit sehr tiefen – teilweise auch negativen – Renditen für Obligationen wie auch Negativzinsen auf Geldbeständen zu kämpfen. Es erstaunt daher wenig, dass Pensionskassen händeringend nach alternativen Investitionsmöglichkeiten suchen. Nebst Immobilienanlagen stehen zurzeit auch Hypotheken wieder auf der Investitionsliste der Vorsorgewerke.

NEUE SPIELREGELN AUF DEM HYPOTHEKAR-MARKT. Die Hypothekarkreditvergabe wird in der Schweiz traditionell weitgehend von Banken dominiert. Diese sind für 95% des Kreditvolumens verantwortlich. Lediglich die verbleibenden 5% gehen auf das Konto von Versicherungen und Pensionskassen. Die Einführung negativer Zinsen durch die Schweizerische Nationalbank hat jedoch zu Verschiebungen auf dem Schweizer Hypothekarmarkt geführt. Die Konsequenzen für die

sen – für die Schweizer Wirtschaft und die Kreditinstitute bedeutenden – Wirtschaftszweig sind vielfältig. Sie reichen von Anpassungen bei den Hypothekarkonditionen über Veränderungen bei der Anbieterstruktur bis hin zu Auswirkungen auf die Gewinne der Marktteilnehmer.

Für Pensionskassen und Versicherungen sind Hypotheken – im Gegensatz zu den Banken – ein Anlage- und kein Zinsdifferenzgeschäft. Statt sich durch Spargelder zu refinanzieren und gegen einen Zinsanstieg abzusichern, gilt es hier, im Vergleich zu anderen Anlageklassen ansprechende Renditen zu erzielen. Hypothekaranlagen haben auch unter Berücksichtigung von Vertriebs- und Administrationskosten gegenüber Obligationen stark an relativer Attraktivität gewonnen. Es liegt daher auf der Hand, dass einige Vorsorgewerke nun beginnen, ihre Hypothekenallokation auszubauen. Über die letzten fünf Jahre hat sich die Allokationsquote aller Pensionskassen von 3,2% auf 2,1% reduziert. Die tiefe Allokationsquote lässt sich damit begründen, dass sich viele Pensionskassen aufgrund der notwendigen kritischen Grösse in diesem Segment nicht engagieren. Eine Betrachtung über einen kürzeren Zeitraum zeigt allerdings, dass Hypothekaranlagen an Zuspruch gewinnen und ein Zwei-Jahres-Hoch verzeichnen.

HYPOTHEKEN AUCH AN NICHTVERSICHERTE. Zu den grösseren Hypothekergebern unter den Pensionskassen zählen die Pensionskasse SBB (1 108 Mio. CHF), die Beamtenversicherungskasse des Kantons Zürich (817 Mio. CHF), die Vita Sammelstiftung (670 Mio. CHF) oder auch die Pensionskasse Basel-Stadt (607 Mio. CHF). Angesichts des Negativzinsumfeldes sind mehrere Pensionskassen, wie die Aargauische Pensionskasse und die Pensionskasse der SBB, 2015 dazu übergegangen, ihre Hypotheken auch den Nichtversicherten zugänglich zu machen. Andere grosse Pensionskassen wie die Beamtenversicherungskasse des Kantons Zürich bieten Hypotheken schon seit geraumer Zeit für Versicherte und Nichtversicherte in der ganzen Schweiz an.

Einzelne Vorsorgewerke wie die Aargauische Pensionskasse arbeiten bei der



Abwicklung der Hypotheken mit Banken zusammen. Andere wie die Pensionskasse SBB arbeiten autonom. Die Erweiterung ihres Hypothekarangebotes an Nichtversicherte hat dazu geführt, dass für Pensionskassen Vermittlerportale wie zum Beispiel Moneypark oder Comparis an Bedeutung gewinnen. Ausserdem engagieren sich einige Pensionskassen auch über indirekte Immobilienfonds in Hypothekaranlagen. Diese bieten für die Investoren eine einfache und liquide Anlagemöglichkeit ohne Beanspruchung zusätzlicher Ressourcen, gehen aber mit Managementkosten einher.

ATTRAKTIVE HYPOTHEKEN BEI PENSIONS-KASSEN. Die meisten Pensionskassen bieten variable und Festhypotheken an. Einige wenige Pensionskassen haben auch Libor-Hypotheken im Angebot, obwohl

dies unter Berücksichtigung der Fristenkongruenz eher suboptimal ist. Viele Kunden wollen heute aber einen Teil ihrer Hypothek mit einer Libor-Hypothek finanzieren. Es zeigt sich, dass zurzeit bei Versicherungen und Pensionskassen, aufgrund der fehlenden Notwendigkeit sich gegenüber Zinserhöhungen abzusichern, grundsätzlich günstigere Hypothekarabschlüsse möglich sind als bei Banken. Diese können teilweise sogar auch mit den günstigen Online-Hypotheken mithalten.

Pensionskassen können im aktuellen Umfeld Marktanteile gutmachen. Aufgrund des tiefen Anfangsniveaus ist aber nicht damit zu rechnen, dass sich diese in Bezug auf das vergebene Kreditvolumen über die nächsten Jahre als ernsthafte Konkurrenz zu den Banken etablieren können. Einerseits vermarkten die

Pensionskassen ihre Hypotheken noch zu wenig, andererseits müssen sie bedeutende IT-Investitionen tätigen, um ihr Angebot kundenfreundlich und administrativ schlank zu gestalten. Nicht zuletzt könnten auch Veränderungen auf der Zinsfront wieder zu einem abkühlenden Interesse der Pensionskassen führen. Für die Hypothekarneher sind diese Alternativenanbieter aber bereits heute wichtig. Sie erhöhen die Konkurrenzsituation auf dem Hypothekarmarkt und gewährleisten, dass Kunden von der derzeit vorteilhaften Zinskonstellation profitieren. ●



***ALFONSO TEDESCHI**

Der Autor ist bei KPMG Real Estate für den Bereich Research zuständig.



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

Sanierungen finanzieren

Ein alternativer Investment- und Finanzierungsansatz für die Sanierung von altem Stockwerkeigentum, das sich zu einem neuen Anlagesegment für langfristig orientierte Investoren entwickeln könnte.



THOMAS KOBE* ●

EIN PROBLEM – BISHER OHNE GUTE LÖSUNGEN. Über die Thematik Sanierungsstau bei «altem Stockwerkeigentum» wurde schon viel geredet und geschrieben. Machbare und nachhaltig wirksame Lösungen hingegen sind rar, von einigen Einzelfällen abgesehen. Zu komplex ist die Thematik, die nicht nur bauliches, finanzielles und rechtliches Know-how verlangt. Im Rahmen einer Masterthesis am MAS Real Estate Management der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich wurde ein neuartiges Sanierungs- und Finanzierungsmodell in allen Details entwickelt, das nun in die Praxis umgesetzt werden soll.

EIN BEISPIEL. Ein Mehrfamilienhaus mit zehn Parteien irgendwo zwischen Zürich und Aarau ist mittlerweile 50 Jahre alt. Seit Jahren ist nur das Nötigste am Haus gemacht worden. Die Haustechnik sollte ausgetauscht, die Gebäudehülle erneuert und auf einen energetisch sinnvollen Standard gebracht werden. Kostenpunkt: 2,4 Mio. CHF; 240 000 CHF je Partei. Die 80-jährige Rentnerin, seit 50 Jahren im Haus sesshaft, hat nur eine bescheidene Rente. Die junge Familie hat ihr Ersparnis für den Kauf der Wohnung vor wenigen Jahren ausgegeben. Das ältere Paar spart für die bevorstehende Pensionie-

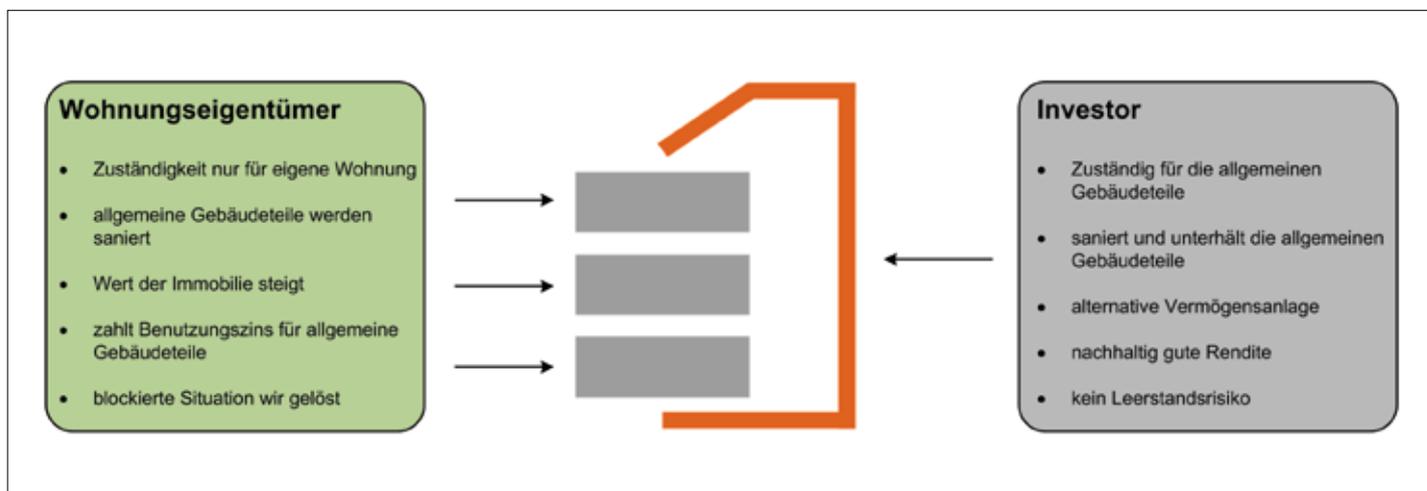
rung. Die anderen Eigentümer drängen nach der Sanierung, um die fortschreitende Objektentwertung aufzuhalten. Eine Lösung lässt sich nicht finden.

ALTES STOCKWERKEIGENTUM ALS IMMER GRÖßSER WERDENDE HERAUSFORDERUNG. Ähnliche Beispiele begegnen uns an vielen Orten. Die Objektentwertung durch vernachlässigten Unterhalt wird als Hauptrisiko einer Stockwerkeigentümergeinschaft angesehen. Die unterschiedlichen Interessen und finanziellen Möglichkeiten der Eigentümer lassen eine Einigung häufig scheitern, nicht zuletzt auch an den gesetzlich vorgeschriebenen Mehrheiten bei Beschlüssen für notwendige bauliche Massnahmen. Ein Erneuerungsfonds ist entweder nicht vorhanden, zu niedrig dotiert oder bereits für den laufenden Unterhalt aufgebraucht.

Weiter sind Banken heute bei der Gewährung von Hypothekarkrediten, gerade bei Sanierungen, deutlich zurückhaltender geworden und machen höhere Auflagen geltend. Es kommt daher zu blockierten Situationen, deren Folge ein weiterer Wertverfall der Immobilie ist und mit einem finanziellen Verlust der jeweiligen Stockwerkeinheit einhergeht. Eigentumswohnungen in solchen Objekten lassen sich dann kaum mehr verkaufen.

Die Quantifizierung solcher Problemliegenschaften ist aufgrund der geringen Datenlage kaum möglich. Betroffen sind jedoch nicht nur Objekte, die seit Einführung des Stockwerkeigentums 1965 neu gebaut wurden, sondern vor allem auch der grosse Teil von bestehenden Mietliegenschaften, die in Stockwerkeigentum überführt wurden, häufig ohne die umfangreichen notwendigen Sanierungen durchzuführen. Das Problem ist also viel grösser als man allgemein annimmt.

DAS «KOMMODENMODELL» ALS LÖSUNGSANSATZ. Im Rahmen der erwähnten Masterarbeit wurde für diese Problematik ein Lösungsansatz entwickelt. Unter Zuhilfenahme eines von Prof. Dr. David Dürr in den 90-er Jahren entwickelten Modells für Wohneigentum führt der Weg über einen neuen, finanzkräftigen Partner und das Aufspalten der Zuständigkeiten für die Wohnungen und die allgemeinen Teile. Ein Investor stösst zur bestehenden Stockwerkeigentümergeinschaft dazu und übernimmt die Finanzierung der nötigen Instandsetzungsarbeiten. Als Gegenleistung für den Kapitaleinsatz erhält er einen Wertanteil an der Liegenschaft. Per Reglement werden ihm die gemeinschaftlichen Bereiche des Gebäudes zugewiesen, für die er fortan verantwortlich ist. Dafür erhält er von den Wohnungseigentümern ei-



nen Benutzungszins. Bildlich gesprochen ist der Investor zuständig für die «Kommode» und die Wohnungseigentümer zukünftig lediglich für ihre «Schublade».

WIN-WIN-SITUATION. Für Investor und Wohnungseigentümer entsteht bei diesem Modell eine Win-win-Situation. Die allgemeinen Teile der Liegenschaft werden saniert und die entsprechenden Vereinbarungen getroffen. So wird das Gebäude zukünftig gut unterhalten und sein Wert bleibt erhalten. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Wohnungseigentümer kein zusätzliches Eigenkapital benötigt und das bisherige Sonderrecht an seiner Wohnung behält. Dazu wird eine blockierte Situation gelöst, und der Eigentümer muss sich zukünftig nicht mehr um den Unterhalt der allgemeinen Gebäudeteile kümmern. Dem Investor erschliesst sich ein neues Anlagesegment im Immobilienbereich mit einer nachhaltig guten Rendite. Gerade für institutionelle Investoren ist dies eine gute Gelegenheit, in den ihnen bisher nicht zugängliche Eigenheimmarkt einzusteigen.

Das Modell bietet flexible Lösungen für verschiedenste Rahmenbedingungen und Bedürfnisse, wie sie in lange bestehenden Stockwerkeigentümergeinschaften anzutreffen sind.

Durch die Zuweisung der allgemeinen Teile des Gebäudes erhält der Investor reglementarisch die alleinige Kompetenz für die Durchführung von notwendigen baulichen Massnahmen. Dadurch können Sanierungen von professioneller

Hand geplant und strategisch zum richtigen Zeitpunkt umgesetzt werden. Ausserdem erhält der Wohnungseigentümer so die Garantie, dass das Gebäude immer im optimalen Zustand ist und sein Wert erhalten bleibt. Dies wirkt sich positiv auf die Verkaufsfähigkeit der Wohnung aus.

FINANZIELLE ENTSCHÄDIGUNG. Es versteht sich von selbst, dass der neue Investor für sein Engagement von den Stockwerkeigentümern eine finanzielle Entschädigung erwartet. Modellrechnungen ergeben für den Investor eine angemessene und im Vergleich zu alternativen Immobilienanlagen attraktive Eigenkapitalrendite. Der Wohnungseigentümer zahlt demgegenüber je nach Modellkonstellation ungefähr gleich viel wie beim konventionellen Stockwerkeigentum, je nach Zins- und Marktlandschaft auch etwas mehr oder etwas weniger.

RECHTLICHE UMSETZUNG MIT JURISTISCHEN HILFSKONSTRUKTIONEN. Auch rechtlich lässt sich dieses Modell lösen. Da jedoch die Rechtsform in einer reinen Form vom Gesetz nicht vorgesehen ist, muss sich das Modell in eine quasi synthetische Konstruktion flüchten, bei der Elemente des konventionellen Stockwerkeigentums, des sogenannten «gewöhnlichen» Mit-eigentums, und des Baurechts zum Einsatz kommen. Dazu liegen bereits einige Vorprüfungen bei kantonalen Grundbuchämtern und Steuerverwaltungen vor. Wichtig ist vor allem, dass in den betreffenden Reglementen, Nutzungs-

und Verwaltungsordnungen oder gegebenenfalls Baurechtsverträgen massgeschneiderte Regelungen der beidseitigen Rechte und Pflichten definiert werden; besonders darüber, in welchen Zeiträumen und in welchem Ausmass der «Kommodeigentümer» Erneuerungsarbeiten vornehmen muss. Hier wird gleichsam die zukünftige Gebäudeerhaltungsstrategie festgelegt.

FAZIT. Die Umsetzung des Modells erlöst die Stockwerkeigentümergeinschaften aus ihren häufig blockierten Situationen, stellt den Wert der Liegenschaft wieder her und entledigt sie zukünftig der Verpflichtung für die allgemeinen Teile des Gebäudes. Dem Investor bietet es die Chance, in ein neues Anlagesegment zu investieren. ●

SANFIN.SOLUTIONS

Sanfin Solutions ist ein Zusammenschluss von Thomas Kobe, Silvan Schmid, Claudio Müller und Prof. Dr. David Dürr mit dem Ziel, den vorgängig geschilderten Lösungsansatz einem Praxistest zu unterziehen und an Hand von Pilotprojekten umzusetzen. Es kann von langjährigen Erfahrungen in den Bereichen Planung, Kosten- und Baumanagement, Bewirtschaftung, Immobilieninvestments und Finanzierungen sowie Rechtsmodellen profitiert sowie auf ein umfangreiches Netzwerk zurückgegriffen werden. Weitere Informationen unter: www.sanfin.solutions.



THOMAS KOBE

Der Autor ist Architekt und Bauökonom mit Master in Real Estate Management, Mitbegründer von sanfin.solutions sowie Teamleiter bei b+p Baurealisation AG.

SCHWEIZ

**SCHLICHTUNGS-
VERFAHREN FAST
UNVERÄNDERT**

Bei den paritätischen Schlichtungsbehörden wurden im 1. Halbjahr 13 820 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Unter Berücksichtigung des saisonalen Effekts bewegt sich dieser Wert auf einem ähnlichen Niveau wie im 1. Halbjahr 2015 (13 939 Neueingänge). Im Vergleich zum 2. Halbjahr 2015 sank die Zahl um 21,6% (3798 Neueingänge), wobei sich in diesem Semester die per 2. Juni 2015 wirksam gewordene Senkung des mietrechtlichen Referenzzinssatzes von 2,0% auf 1,75% auswirkte. 7399 Verfahren aus dem Vorsemester waren noch hängig. Zu behandeln waren damit insgesamt 21 219 Verfahren. Im 1. Semester 2016 wurden 15 295 Fälle erledigt. 5924 Fälle waren Mitte 2016 noch pendent.

**ANGEBOTSMIETEN
STAGNIEREN**

Laut dem Homegate-Mietindex vom September 2016

bleiben die Angebotsmieten in der Schweiz unverändert. Im Vergleich zum Vorjahresmonat sind die Mieten nur marginal um 0,09% gestiegen. Steigende Mieten registrierte Homegate in den Kantonen Bern (+0,09%), Luzern (+0,17%), Solothurn (+0,45%), Aargau (+0,09%), Genf und Waadt (+0,16%). Dagegen sind die Mieten in den Kantonen Zürich (-0,26%), Baselland und Basel-Stadt (-0,09%), St. Gallen (-0,09%), Thurgau (-0,09%) und Tessin (-0,73%) zurückgegangen. Der Angebotsmietindex wird monatlich vom Immobilienportal Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben. Er misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote.

TRANSAKTIONSPREISE FÜR WOHNEIGENTUM STAGNIEREN

Laut dem Immobilienbarometer für das 3. Quartal der Zürcher Kantonalbank (ZKB)

stagnieren die Transaktionspreise im Kanton Zürich für Wohneigentum, während die Angebotspreise für Stockwerkeigentum steigen. Die Marktmieten sinken leicht. Vor allem wegen der historisch tiefen Hypothekarzinsen sei die Finanzierung von Wohneigentum im 3. Quartal sogar nochmals günstiger geworden. Für den Mietmarkt sieht die ZKB den Höhepunkt bereits überschritten, denn die Marktmieten bewegten sich sowohl im Kanton Zürich als auch schweizweit kaum. Hier wirken sich laut den Ökonomen vor allem die Negativzinsen auf das Angebot aus: Die Realisierung von Mehrfamilienhäusern sei für Investoren attraktiv, die Bautätigkeit hoch. Dagegen sei die Zuwanderung rückläufig, was die Nachfrage abschwäche.

**MIETEN WIRD
SCHWEIZWEIT
GÜNSTIGER**

Laut dem «Swiss Real Estate Offer Index» vom September 2016 sind die Angebotsmieten und Preise für Einfamilienhäuser gegenüber dem Vormonat um je 0,6% gesunken. Dagegen verzeichneten die Preise für Eigentumswohnungen nach einer leichten Talfahrt wieder einen Anstieg von 1,9%. Der von ImmoScout 24 und IAZI erhobene Index für Angebotsmieten notierte per 30. September einen jährlichen mittleren Bruttomietpreis von rund 263 CHF/m² Wohnfläche, dies entspricht einem Minus von 0,6% gegenüber dem Vormonat August. Der Preisanstieg auf Jahresbasis lag zuletzt bei 3,3%. Einfamilienhäuser notierten im September auf einem mittleren Angebots-

preis von 6020 CHF/m² Nettowohnfläche und damit um 0,6% tiefer als im August. Schweizweit ergibt sich auf Jahresbasis ein moderater Zuwachs von 0,6%.

**LANDWERTE
STEIGEN, ERTRÄGE
SINKEN**

Laut den Marktmieten- und Baulandindizes der Fahrländer Partner AG Raumentwicklung (FPRE) sind die Landwerte von Renditeliegenschaften im 3. Quartal 2016 deutlich gestiegen. Insbesondere Bauland für Mehrfamilienhäuser mit Mietwohnungen sei wertvoller geworden, der Wertanstieg betrage im 3. Quartal mehr 10%, erklärt FPRE. Auch Bauland für Bürohäuser gewinnt den Angaben zufolge an Wert. Der Zuwachs fällt mit 3% jedoch deutlich geringer aus. Im selben Zeitraum haben sich allerdings sowohl die Wohnungs- als auch die Büromieten rückläufig entwickelt: Neubaugewohnungen wurden 1,2% günstiger vermietet, bei den Büroflächen beträgt der Rückgang 3,4%. Dass dennoch steigende Landwerte resultieren, liege an den weiterhin sinkenden Renditeerwartungen der Immobilienkäufer, resümiert FPRE.

UNTERNEHMEN

**NOVAVEST TRENNT
SICH VON LIEGEN-
SCHAFTEN**

Die Novavest Real Estate AG will zwei Geschäftsliegenschaften verkaufen, um sich strategisch stärker auf den Bereich Wohnen zu fokussieren. Die Immobilien befinden sich in Dielsdorf und Adliswil im Kanton Zürich. Die Lie-

ANZEIGE

Liegenschaften verwalten
jetzt **OHNE** Mieteranrufe!

Immobilien
Mieter Service Portal24
Dienstleistungen

www.oeconomic.ch Tel. 043 266 40 66
Hauseigentümer Reparatur- und Einkaufsportale

oeconomic
Service AG

genschaft am Soodring 13/13a in Adliswil wird rein gewerblich genutzt und wies per Jahresmitte 2016 einen Leerstand von 13,6% auf, wie Novavest mitteilt. Die DCF-Bewertung durch Wüest & Partner lag per 30. Juni 2016 bei 14,46 Mio. CHF. Die zweite Geschäftsliegenschaft an der Industriestrasse 20 in Dielsdorf wird vollumfänglich durch die BMW Schweiz AG genutzt. Diese Liegenschaft wird durch die BD Real Estate GmbH, eine vollkonsolidierte Tochtergesellschaft (100% Kapitalanteil) der Novavest gehalten. Wüest & Partner hat die Immobilie per 30. Juni 2016 mit 31,70 Mio. CHF bewertet.

NEUER FONDS FÜR GEWERBELIEGENSCHAFTEN

Die Swiss Finance & Property Funds AG will in der zweiten Novemberhälfte einen neuen Immobilienfonds lancieren, den «SF Commercial Properties Fund». Der Fonds soll in ein diversifiziertes Immobilienportfolio aus Liegenschaften mit industrieller, logistischer und sonstiger gewerblicher Nutzung in der ganzen Schweiz entlang der Hauptverkehrsachsen investieren. Die Zielallokation des Portfolios strebt zu 75% Industrie-, Produktions- und Gewerbeliegenschaften, zu 15% Büroliegenschaften und zu 10% Spezialliegenschaften an. Derzeit werde eine Pipeline mit sieben Liegenschaften im Gesamtwert von rund 175 Mio. CHF geprüft. Das Ausgangsvolumen des Fonds beträgt 120 Mio. CHF und soll innerhalb von fünf Jahren auf 500 bis 600 Mio. CHF ansteigen. Die angestrebte Anlagerendite liegt

bei 5,25%, die Ausschüttung soll mindestens 3,5% betragen.

CS LANCIERT NEUE ANLAGEGRUPPE

Die neue Anlagegruppe «CSA 2 Multi-Manager Real Estate Global», ein Produkt des Equities-Bereichs des Credit Suisse Asset Management, hat im ersten Zeichnungsschluss von über 60 Anlegern ein Gesamtkapital von 362 Mio. CHF zugesagt bekommen. Die Mittel sollen in den kommenden Monaten für den Aufbau des Immobilienfonds-Portfolios eingesetzt werden. Die Anlagegruppe «CSA 2 Multi-Manager Real Estate Global» richtet sich an Schweizer Pensionskassen, die so Zugang zu einem global ausgerichteten Immobilienportfolio erhalten. Das Portfolio strebt eine breite Diversifikation über Immobilienfonds, Fondsmanager, Regionen, Sektoren und Risikoprofile an.

IMMOFONDS: FOKUS AUF WOHNLIEGENSCHAFTEN

Der Anlagefonds Immofonds der AG für Fondsverwaltung, Zug, hat im Geschäftsjahr 2015/16 die strategische Fokussierung auf Wohnliegenschaften fortgesetzt. Nach dem Verkauf einer grösseren Gewerbeliegenschaft in Mändorf machten Ende Juni 2016 die rein kommerziellen Objekte nur noch 2% des Vermögens aus. Der Anteil der Wohnimmobilien im Portfolio des Immofonds stieg im Berichtsjahr auf 91,4% des Vermögens. Die Mietzinseinnahmen erhöhten sich leicht um 0,4% auf 68,6 Mio. CHF. Der Verkehrswert der Liegenschaften sank um



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

0,4% auf 1,33 Mrd. CHF, was nach Angaben des Fonds auf den Verkauf von drei Liegenschaften zurückzuführen ist.

CS-ANLAGESTIFTUNG KAUFT IN DEUTSCHLAND

Eine Anlagegruppe der Credit Suisse Anlagestiftung hat vier kommerziell genutzte Immobilien im deutschen Bundesland Baden-Württemberg erworben. Die Anlagegruppe hat die Immobilien im Gesamtwert von 63,9 Mio. EUR zwischen Juni und Oktober 2016 gekauft. Sie befinden sich nach Angaben der Credit Suisse an Toplagen in den Städten Singen, Pforzheim, Stuttgart und Ludwigsburg.

NEUE ANLAGEGRUPPE FÜR HYPOTHEKEN

Die Swisscanto Anlagestiftung hat per 30. September 2016 eine Anlagegruppe für Schweizer Hypothekarforderungen lanciert. Wie das Unternehmen mitteilt, gebe es bereits Kapitalzusagen von insgesamt 200 Mio. CHF. Die neue Anlagegruppe investiert in Schweizer Hypothe-

ken, die durch Liegenschaften in der Schweiz gesichert sind. Die Hypotheken werden durch die Anlagestiftung selbst oder durch Dritte, wie beispielsweise Banken, Berater, Vermittler oder Versicherungen, vergeben. Dabei könne die Anlagestiftung sowohl neu vergebene Hypotheken übernehmen als auch bestehende Hypotheken erwerben, teilt Swisscanto mit. Swisscanto strebt für das Portfolio eine ausgewogene Verteilung bezüglich Marktregionen und Nutzungsarten an, wobei aber der Wohnanteil mindestens 50% betragen soll. Die durchschnittliche Belehnung wird bei maximal 67% liegen.

AKARA FUNDS EMITIERT NEUEN FONDS

Die Erstemission des «Akara Swiss Diversity Property Fund PK» der Akara Funds AG ist abgeschlossen. Dem Fonds fließen Mittel in Höhe von 120 Mio. CHF zu. Wie die Gesellschaft mitteilt, war das Anlegerinteresse gross: Die Emission sei überzeichnet gewesen. Den Erlös will Akara verwenden, um die bereits im Vorfeld beurkun-

deten Immobilien zu erwerben und um das Portfolio mit weiteren Wohn- und Gewerbeliegenschaften auszubauen. Der Fonds richtet sich an in der Schweiz domizilierte, steuerbefreite Vorsorgeeinrichtungen.

SFPI ERHÖHT KAPITAL UM 16,8 MIO. CHF

Die Swiss Finance & Property Investment (SFPI) führt eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital von bis zu 16,8 Mio. CHF durch. Die Gesellschaft will bis zu 187 196 Namenaktien im Nennwert von je 31.25 CHF zu einem Preis von 89.50 CHF pro Aktie ausgeben, teilt SFPI mit. Damit beläuft sich der Gesamtbetrag der voll zuteilten Kapitalerhöhung auf rund 16,8 Mio. CHF. Die Kotierung der neu auszugebenden Anteile erfolgte am 30. September 2016. Aktionäre sind vom Bezugsrecht ausgeschlossen, heisst es bei SFPI weiter.

IMPLENIA GIBT NICHT NACH

Implenia zieht den Streit mit der Stadt Zürich um den Werklohn für das Letzigrundstadion ans Bundesgericht weiter. Die Frage der Haftung des Totalunternehmers für die Planung des Bauherrn sei nicht nur für Implenia, sondern für die ganze Totalunternehmerbranche von zentraler Bedeutung, informiert das Unternehmen.

PRIVERA UND MOVU KOOPERIEREN

Der Immobiliendienstleister Privera AG und der Start-up

Movu gehen eine Innovationspartnerschaft ein. Dabei wollen die beiden Unternehmen neue digitale Lösungen entwickeln. Movu betreibt eine Internetplattform, auf der Kunden kostenlos Offerten von qualitätsgeprüften Umzugs- und Reinigungsfirmen aus ihrer Region anfordern können. Besonderheiten sind eine Festpreis- und Abnahmegarantie sowie ein persönlicher Umzugsberater. Privera sieht in diesem Geschäftsmodell einen möglichen Mehrwert für ihre Mieter. Man könne die zu- und wegziehenden Mieter dabei unterstützen, die bestmögliche Auswahl zu treffen und wenn möglich auch Kosten zu sparen, teilt das Unternehmen mit.

UNIMO VERKAUFT DEUTSCHES PORTFOLIO

Tochtergesellschaften der Zuger Unimo Holding haben das Sepia-Portfolio verkauft, das aus 15 Highstreet-Immobilien in Deutschland besteht. Käufer ist die Kontora Family Office GmbH, welche die Immobilien für einen Versorgungsfonds erwirbt. Ein Kaufpreis wurde nicht genannt. Die Immobilien des Sepia-Portfolios befinden sich überwiegend in Düsseldorf, Frankfurt, Göttingen und Landshut, sind in gutem baulichen Zustand und zu mehr als 90% an Retailer und Gastronomen vermietet.

RENTABLER JAHRESABSCHLUSS DER PROCIMMO-FONDS

Der Procimmo Swiss Commercial Fund hat das Geschäftsjahr mit einer Anlagerendite von 6,51% abgeschlossen, nach 4,95% im



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>



Jahr 2015. Per Ende Juni 2016 lag der Nettoinventarwert bei 130.90 CHF pro Anteil, was einer Erhöhung um 3.10 CHF im Vergleich zur Vorjahresperiode entspricht. Die Mietzinseinnahmen stiegen um über 2,2 Mio. CHF auf rund 55,2 Mio. CHF, und das Total der Erträge belief sich per Ende Juni 2016 auf rund 59 Mio. CHF (2015: 54 Mio. CHF). Das Eigenkapital lag per 30. Juni 2016 bei rund 632 Mio. CHF, das Gesamtvermögen des Fonds bei 910,4 Mio. CHF (2015: 617 Mio. und 902,5 Mio. CHF).

HELVETIA ANLAGE-STIFTUNG KAUFZU

Die Helvetia Anlagestiftung hat eine Geschäftsliegenschaft in Basel erworben. Verkäufer war der Immobilienfonds «Credit Suisse 1a Immo PK», der die SPG Intercity mit der Transaktion beauftragt hatte. Das vollvermietete Büro- und Gewerbegebäude befindet sich an der Holeestrasse 87; es stammt aus dem Jahr 1966 und wurde 2010 umfassend renoviert. Auf über 4000 m² Nutzfläche sind Büros und Gewerbebetriebe eingemietet.

STEINER LANCIERT ANLAGESTIFTUNG

Das Bau- und Immobilienunternehmen Steiner AG hat die Steiner Investment Foundation gegründet, eine Vermögensverwaltung für Schweizer Pensionskassen. Die Steiner Investment Foundation hat ihren Sitz in Zürich und wurde am 30. September 2016 ins Handelsregister eingetragen. Die Stiftung will Anlagegruppen im Bereich Wohnungsneu-

bauten exklusiv für Schweizer Personalvorsorgeeinrichtungen lancieren. Wie die Steiner AG mitteilt, soll demnächst die erste Anlagegruppe Swiss Development Residential mit schweizerischen Wohnimmobilienprojekten aus dem Projektportfolio von Steiner angeboten werden. In den Gründungsstiftungsrat wurden Ajay Sirohi als Stiftungsratspräsident, Reto Niedermann als Vize-Präsident des Stiftungsrats und Urs Rüdin als Stiftungsrat berufen. Der Anlageausschuss wird mit Michael Schiltknecht als Vorsitzenden, Dr. Christoph Zaborowski als stellvertretenden Vorsitzenden sowie Prof. Dr. Markus Schmidiger als Mitglied besetzt. Die Geschäftsleitung besteht aus Ralf Labrenz als Geschäftsführer (CEO) und Hannes Leu als stellvertretender Geschäftsführer (CFO).

WALDE & PARTNER ERWEITERT FILIALNETZ

Die Walde & Partner Immobilien AG hat an der Badstrasse 8 in Baden ihre sechste Geschäftsstelle eröffnet, von wo aus insbesondere das Limmattal besser bedient werden soll. 2015 hat das Familienunternehmen rund 250 Wohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie Villen im Wert von rund 650 Mio. CHF vermittelt. «Wir erhalten immer häufiger Vermarktungs- und Beratungsmandate im Aargau», sagt Gerhard E. Walde, Gründer und Mitinhaber von Walde & Partner. «Deshalb haben wir uns entschieden, in Baden eine Geschäftsstelle zu eröffnen.» Der Standortleiter ist Mattia Bonasso.



SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN



DMS
Stowe
Makler
Extranet
Verwaltung

www.quorumsoftware.ch

PROJEKTE

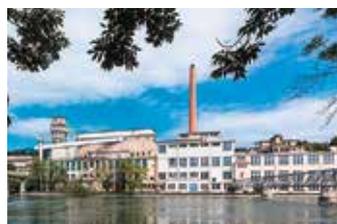
MALL OF SWITZERLAND MIT ANKERMIETERN



Wie die Verantwortlichen der Mall of Switzerland mitteilen, werden die Modeketten H&M und Mango Stores Ankermieter im Shopping- und Freizeitzentrum in Ebikon. Die Mall eröffnet im Herbst 2017 und wird dann mit 65 000 m² Ge-

samtmietfläche und rund 150 Shops und Gastronomiebetrieben das zweitgrösste Einkaufs- und Freizeitzentrum der Schweiz sein.

HALTER ENTWICKELT ATTISHOLZ-AREAL



Halter übernimmt das Attisholz-Areal in der Solothurner Gemeinde Riedholz von der bisherigen Eigentümerin At-

tisholz Infra. Das ehemalige Industrieareal mit einer Fläche von rund 16 Hektaren soll von Halter in den nächsten Jahren weiterentwickelt werden. «Die Entwicklung des Attisholz-Areals ist für uns ein Generationenprojekt», sagt Markus Mettler, CEO von Halter. Ein erstes Ziel sei, die bestehenden Gebäudekomplexe mit weiteren Zwischennutzungen zu beleben.

ZWEITE BAUETAPPE AUF DEM GEISTLICH-AREAL



Seit Anfang Oktober läuft der Abbruch der bestehenden Gebäude auf dem Geistlich-Areal in Schlieren. Nach Abschluss dieser Arbeiten soll die zweite Bauetappe der Arealentwicklung beginnen. Investoren sind die Helvetia Versicherungen und die Geistlich Immobilien AG. Auf dem Geistlich-Areal sind insgesamt 320 Wohnungen und ein Alterszentrum für die Betreiberin Tertianum AG geplant. Ausserdem wird der Rietpark fertiggestellt und das Neubaugebiet mit dem Bahnhof Schlieren verbunden.

GRUNDSTEINLEGUNG FÜR JABEE TOWER

Mitte Oktober hat in Dübendorf ZH die Grundsteinlegung des Jabee Towers stattgefunden. Mit seinen 31 Geschossen bietet der 100 Meter hohe Turm 218 Mietwohnungen. Die 1,5-, 2,5-, 3,5- und 4,5-Zimmer-Wohnungen sind für fast jede Lebensphase und jeden Lebensplan gemacht,

und wer ganz hoch hinaus möchte, findet im obersten Stockwerk Penthouse-Wohnungen mit Terrassen, teilt das federführende Solothurner Architekturbüro Sattlerpartner mit. Auftraggeber sei das Generalunternehmen Welkum AG.



BAUSTART FÜR ANDERMATTER GONDELBAHN



Das Bundesamt für Verkehr hat der Andermatt-Sedrun Sport AG die Bewilligung für den Bau der 8er-Gondelbahn Andermatt-Nätschen-Gütsch erteilt. Das Gesamtprojekt der Skigebietsverbindung Andermatt-Sedrun umfasst den Bau von insgesamt 14 Transportanlagen, davon 10 Anlagen in der 1. Bauetappe (4 Neubauten, 5 Ersatzanlagen und 1 Umbau) und 4 Anlagen in der anschliessenden 2. Etappe (3 Neubauten, 1 Ersatzanlage). Gleichzeitig werden auch die Beschneiungsanlagen, Pisten und Restaurants ausgebaut.

PERSONEN

ZUG ESTATES: MIRKO KÄPPELI WIRD NEUER CFO

Mirko Käppeli wird neuer Chief Financial Officer der Zug Estates Holding AG. Er

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

folgt auf Gabriela Theus, die das Unternehmen voraussichtlich per Ende März 2017 verlassen wird. Käppeli wird die neue Position spätestens Anfang Mai 2017 antreten, teilt Zug Estates mit. Der 36-jährige Schweizer hat an der Universität St. Gallen studiert und arbeitet seit 2010 für die Seewarte-Gruppe, seit 2011 ist er deren CFO.



ROMAN STEIN WIRD CFO SWISS LIFE SCHWEIZ



Roman Stein (42) wird per 1. Januar 2017 neuer Leiter Finanzen & Aktuariat und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Schweiz. Er folgt auf Martin Suter, der das Unternehmen per Ende September verlassen hat. Der diplomierte ETH-Physiker und

Finanzspezialist Stein war zuletzt CFO und Mitglied der Konzernleitung bei der CSS Versicherung, davor hatte er 14 Jahre lang bei der Zurich Insurance Group verschiedene Positionen inne.

WINCASA: NEUE LEITERIN FÜR BERNER FILIALE

Die Wincasa Filiale ist Anfang Oktober in grössere Räumlichkeiten an der Laupenstrasse 19 in Bern umgezogen. «Als integraler Dienstleister ist es uns ein Anliegen, dass unsere Mitarbeiter möglichst interdisziplinär zusammenarbeiten können. Mit dem neuen

Standort ist das nun möglich», freut sich die neue Standortleiterin Pascale Ferndrigger. Die Bernerin ist seit 1980 im Immobilienwesen tätig. ●



FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

«W&W schafft Mehrwerte,
die wir an unsere Kunden
weitergeben.»

Dieter Furrer Mitglied der Geschäftsleitung
Gfeller Treuhand & Verwaltungs AG – Dübendorf



W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. www.wwimmo.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
Althardstrasse 70
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

Verantwortung des Schätzers

Schätzungen sind für die Preisgestaltung bei Immobilientransaktionen oft von grosser Bedeutung. Dennoch dürfte eine Haftung des Gutachters für Schätzungsfehler meistens nur bei groben Versäumnissen bejaht werden.



CHARLES GSCHWIND*
GRUNDSÄTZLICHES/PROBLEMSTELLUNG. Im Gegensatz etwa zu kotierten Aktien, deren Preis fast in Echtzeit durch eine Vielzahl an Transaktionen zwischen Käufern und Verkäufern festgelegt wird, ist die Bewertung einer Immobilie für den Käufer mangels liquiden Markt und oftmals auch lokalen Branchenkenntnissen regelmässig sehr anspruchsvoll. Aus diesem Grund spielt die Liegenschaftsschätzung durch externe Liegenschaftsschätzer bei der Preisfestsetzung in der Immobilienbranche eine sehr wichtige Rolle. Auf entsprechende Bewertungen stützen sich nebst den Kaufparteien auch andere Akteure, wie etwa die finanzierende Bank bei der Hypothekenvergabe.

Stellt sich etwa nach einem Immobilienkauf heraus, dass eine Bewertung falsch war, etwa weil der Liegenschafts-

preis über- bzw. unterschätzt wurde oder Merkmale der Immobilie falsch ausgewiesen wurden, stellt sich für die geschädigte Partei die Frage nach der Haftung des Liegenschaftsschätzers.

DIE SCHÄTZUNG ALS AUFTRAG. In der Schweizer Lehre und Rechtsprechung war lange umstritten, ob die Liegenschaftsschätzung als Werkvertrag i.S.v. Art. 363 ff. OR oder als Auftrag i.S.v. Art. 394 ff. OR qualifiziert werden soll. Bei dieser Frage handelt es sich um mehr als um eine juristische Spitzfindigkeit: Wird das Vertragsverhältnis als Werkvertrag qualifiziert, schuldet der Schätzer einen Erfolg (d. h. «eine objektiv richtige» Bewertung), während er in einem Auftragsverhältnis «nur» für die getreue und sorgfältige Ausübung seines Auftrags haftet. In BGE 127 III 328 vom 11. Mai 2001 setzte das Bundesgericht die-

ser Kontroverse bis auf weiteres ein Ende, indem es die Schätzung grundsätzlich als Auftrag qualifizierte. Gemäss Bundesgericht «schuldet der Gutachter nicht einen Arbeitserfolg im Sinne der objektiven Richtigkeit des Resultats, sondern nur ein sorgfältiges Tätigwerden im Interesse des Vertragspartners und im Hinblick auf einen bestimmten Erfolg, dessen Eintritt jedoch nicht garantierbar ist».

HAFTUNGSVORAUSSETZUNGEN. Das Schweizer Recht sieht keine spezielle Haftungsnorm für die Liegenschaftsbewertung vor, weshalb die folgenden, allgemeinen Haftungsvoraussetzungen zur Anwendung kommen:

- Schuldhafte Vertragsverletzung: Der Schätzer steht nicht für den Erfolg seiner Tätigkeit ein, sondern für eine getreue und sorgfältige Ausübung des

ihm übertragenen Geschäfts. Pointiert ausgedrückt verletzt ein Gutachter den Vertrag, wenn er nicht nach der «richtigen» Methode vorgeht, auch dann, wenn er dabei zufälligerweise zum «richtigen» Resultat gelangt, nicht jedoch, wenn er mit der «richtigen» Methode zum «falschen» Resultat gelangt. Liegt zwischen Schädiger und Geschädigtem kein Vertrag vor, setzt die Haftung stattdessen eine schuldhaftes Rechtsverletzung voraus.

- Schaden: Beim Schaden handelt es sich im Wesentlichen um die Differenz zwischen dem Vermögen des Geschädigten vor und nach dem schädigenden Ereignis. Der Schaden fungiert dabei gleichzeitig als Haftungsvoraussetzung und als -beschränkung, indem dem Geschädigten grundsätzlich betragsmässig nicht mehr Schadenersatz zusteht, als ihm Schaden entstanden ist. Ein Käufer, der gestützt auf ein mangelhaftes Gutachten einen zu hohen Kaufpreis bezahlt hat, hat somit normalerweise maximal Anspruch auf die Differenz zwischen dem «richtigen» Marktpreis und dem «falschen» Schätzpreis.
- Kausalität: Schliesslich muss die Vertragsverletzung den Schaden herbeigeführt haben. Die rechtlich relevante sogenannte adäquate Kausalität ist dabei enger definiert als die naturwissenschaftliche. Verlangt wird gemäss Bundesgericht, dass die schädigende Handlung «nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge und der allgemeinen Lebenserfahrung geeignet war, den entstandenen Schaden herbeizuführen». Konkret bedeutet dies beispielsweise, dass ein Schätzer nur dann gegenüber einem Käufer haftet, wenn dieser nachweisen kann, dass er aufgrund des Gutachtens und nicht etwa aufgrund anderer Umstände, etwa der Lage der Immobilie, einen zu ho-

hen Preis für das Kaufobjekt bezahlt hat und dass dies auch ein Dritter in seiner Situation getan hätte. Ein solcher Nachweis dürfte in der Praxis oftmals schwierig zu erbringen sein, was die möglichen Haftungstatbestände erheblich eingrenzt.

HAFTUNG DES SCHÄTZERS GEGENÜBER DEM VERTRAGSPARTNER. Primär stellt sich in der Praxis die Frage nach der Haftung des Liegenschaftsschätzers gegenüber dem Auftraggeber, mit welchem ein direktes Vertragsverhältnis besteht. Dabei stehen zwei Konstellationen im Vordergrund:

- Der Liegenschaftsschätzer hat im Auftrag des Käufers eine Liegenschaft bewertet. Im Nachhinein stellt sich heraus, dass seine Schätzung zu hoch war, etwa weil er den zukünftigen Nettomietzins überschätzt hat, was seinen Kunden veranlasst hat, einen zu hohen Preis zu bezahlen.
- Der Liegenschaftsschätzer hat im Auftrag eines Verkäufers eine Liegenschaft bewertet. Nachträglich wird klar, dass die Schätzung zu tief war, weshalb sein Kunde einen zu tiefen Preis erzielt hat. Diese zweite Konstellation dürfte in der Praxis eher selten vorkommen.

Für seine Bewertungen ist der Schätzer regelmässig auf Angaben von Drittparteien (in der Regel des Auftraggebers) angewiesen, die er oft nur schwer überprüfen kann. Ist dieser Input (etwa eine vakante Nettomietfläche) falsch, wird der Schätzer selbst bei sorgfältigster Ausübung seines Auftrags zu einem falschen Output (etwa einem zukünftigen Nettomietzins) gelangen. Sofern der Schätzer den Irrtum nicht ohne weiteres hätte erkennen müssen, dürfte er in solchen Fällen kaum je haften. Ebenso wenig dürfte ihm ein Vorwurf gemacht werden können, wenn sich im Nachhinein herausstellt, dass gewisse seiner Annahmen (etwa ein zukünftiger Mietzins pro Quad-

ratmeter oder ein Diskontierungssatz), die naturgemäss schwer zu eruieren sind, falsch waren.

Anders sieht wohl der Fall aus, in dem der Schätzer ohne Drittverschulden einen groben Fehler gemacht hat, indem ihm etwa ein krasser Rechnungsfehler unterlaufen ist oder er ein Merkmal des Grundstücks objektiv falsch ausgewiesen hat. Illustrativ ist ein kürzlich publizierter Bundesgerichtsentscheid (BGer 4A_612/2015 vom 9. Mai 2016; vgl. ImmoMedia August 2016, S. 33), in welchem das Gericht die Haftung eines Bewerbers gegenüber einem Liegenschaftskäufer bejahte, nachdem ersterer in seinem Gutachten eine inexistenten Parkierungsmöglichkeit auf dem Grundstück aufgewiesen hatte.

In solchen Fällen stellt sich jeweils die Frage, ob der Auftraggeber den Fehler nicht selber hätte erkennen müssen, etwa weil der Schätzer einen offensichtlichen Rechnungsfehler gemacht hat. Trifft dies zu, dürfte eine Haftung des Schätzers auch – oder gerade bei – groben Bewertungsfehlern regelmässig verneint werden.

HAFTUNG DES SCHÄTZERS GEGENÜBER DRITTEN. Gerade bei Veräusserungen grösserer Immobilien in Bieterverfahren ist es üblich, dass der Verkäufer eine Schätzung in Auftrag gibt, um gegenüber den Interessenten den verlangten Preis mit objektiven Kriterien zu untermauern. Erweist sich der geschätzte Kaufpreis nach der Transaktion als zu hoch, stellt sich für den unglücklichen Käufer die Frage, ob er den Schätzer – trotz fehlendem Vertragsverhältnis – behaften kann.

Das Bundesgericht befasste sich soweit ersichtlich letztmals in BGE 130 III 345 vom 23. Dezember 2003 im Detail mit dieser Frage. Im erwähnten Entscheid erhoben die Käufer einer Immobilie Ansprüche gegen den Gutachter, der im Auftrag des Eigentümers eine Schätzung verfasst hatte. Dabei machten sie geltend, die Im-

arnold systems
 bedachungssysteme olten 062/2968181



Swiss Quality 



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



» Aus Schätzersicht sind Haftungsbeschränkungen empfehlenswert, deren Wirkung und Reichweite jeweils im Einzelfall beurteilt werden müssen.»

moblie weise Mängel auf, auf die das Gutachten nicht hingewiesen habe.

Nachdem das Bundesgericht eine Haftung aus Drittschutzwirkung des Vertrages ausgeschlossen hatte, befasste es sich mit der sogenannten Vertrauenshaftung. Das Gericht hielt eingangs fest, dass ein Schätzer grundsätzlich gegenüber Dritten aufgrund der Vertrauenshaftung haften könne. Es handle sich dabei um die «Haftung eines vertragsfremden Dritten, bei welcher das von diesem erweckte Vertrauen die Rechtsgrundlage eines Schadenersatzanspruchs bildet, wenn es anschliessend enttäuscht wird». Die Vertrauenshaftung setze dabei voraus, dass «die Beteiligten in eine sogenannte rechtliche Sonderverbindung zueinander getreten sind». Das Bundesgericht hielt fest, dass «der Experte, der ein Schriftstück erarbeitet, welches dann von seinem Auftraggeber an den Dritten wei-

tergegeben wird, [...] jedenfalls dann in mittelbare Beziehung zum Empfänger tritt, wenn die Weitergabe mit seinem – wirklichen oder vertrauensrechtlich zurechenbaren – Einverständnis erfolgt». Entscheidend sei dabei, «ob der Gutachter mit der Begebung seiner Expertise an den ihn belangenden Dritten rechnen musste».

Im vorliegenden konkreten Fall verneinte das Bundesgericht zwar die Haftung des Schätzers mangels genügender Sonderverbindung zum Käufer. Gerade in Konstellationen, in denen ein Eigentümer eine Schätzung im Hinblick auf einen Liegenschaftsverkauf in Auftrag gibt, muss ein Gutachter wohl dennoch regelmässig mit der Weitergabe seines Gutachtens an Dritte rechnen müssen.

Ein Gutachten stellt indes für den Käufer keineswegs einen Persilschein dar, um keine eigene Due Diligence des Kaufobjekts

durchführen zu müssen. Wenn überhaupt dürfte ein Schätzer gegenüber einem Dritten nur dann haftbar gemacht werden können, wenn dieser trotz eigener sorgfältiger Prüfung des Kaufobjekts auf das fehlerhafte Gutachten des Schätzers vertraute und ihm daraus ein Schaden entstand.

Insgesamt dürfte somit gerade gegenüber Dritten eine Haftung des Schätzers nur in sehr seltenen Fällen vorliegen. Aus Schätzersicht sind dennoch Haftungsbeschränkungen empfehlenswert, deren Wirkung und Reichweite jeweils im Einzelfall beurteilt werden müssen. ●



***CHARLES GSCHWIND**

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



Livit Baumanagement
Sorgt für tadellose Renovationen.

Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement und Baumanagement

www.livit.ch

Livit

Real Estate Management

Aussichtsschutz trotz Bäumen

In einem bemerkenswerten Fall aus dem Kanton Zürich entschied das Bundesgericht kürzlich¹, unter welchen strengen Voraussetzungen man sich nicht mehr auf eine während langer Zeit unbeachtete Grunddienstbarkeit zur Durchsetzung eines Aussichtsschutzes berufen kann.



BORIS GRELL* •

AUSGANGSLAGE UND FRAGESTELLUNGEN. Die drei Schwestern A, B und C erbten im Jahre 2002 die Liegenschaft an der X-Strasse in Zürich und bildeten als Stockwerkeigentümerinnen seither zusammen die «Stockwerkeigentümergeinschaft X-Strasse». Die Aufteilung der Liegenschaft zu Stockwerkeigentum nahm bereits ihr Rechtsvorgänger 1988 vor. Zudem war bereits seit 1925 im Grundbuch eine Dienstbarkeit eingetragen, zulasten der (nicht unmittelbar benachbarten, südlich gelegenen Liegenschaft, die sich seit 2009 im Eigentum von Y befindet. Gemäss dem Wortlaut dieser Grunddienstbarkeit² dürfen Bäume und Sträucher auf dem Grundstück des Y die Höhe von 5 Metern nicht übersteigen.

Der Streitgegenstand waren eine auf dem Grundstück von Y stehende, rund 80-jährige Föhre mit einer Höhe von circa 30 Metern sowie eine rund 90-jährige Birke mit einer Höhe von ungefähr 20 Metern. Die Föhre war sehr markant und überragte die Hausdächer und übrigen Bäume in der unmittelbaren Umgebung klar und verdeckte die Aussicht auf den Zürichsee fast vollständig. Die «Stockwerkeigentümergeinschaft X-Strasse» klagte 2014 gegen Y und verlangte von ihm den Rückschnitt dieser beiden Bäume auf die gemäss der Grunddienstbarkeit zulässige Höhe von

maximal 5 Metern. Bis dahin verlangten weder die drei Schwestern noch ihre Rechtsvorgänger je einen Rückschnitt der beiden Bäume; ebenso wurden die Bäume nicht zurückgeschnitten seit dem Kauf des mit der besagten Grunddienstbarkeit belasteten Grundstücks durch Y.

Im Gerichtsprozess, der sich ohne Einigung durch die kantonalen Instanzen zog³, bestritt der beklagte Y die Aktivlegitimation der klagenden «Stockwerkeigentümergeinschaft X-Strasse». Zudem machte er geltend, dass die Grunddienstbarkeit aus verschiedenen Gründen sowieso nicht mehr gelte. Y machte insbesondere die konkludente Aufhebung beziehungsweise den einseitigen Verzicht auf die besagte Grunddienstbarkeit geltend. Ebenso wies er auf die Diskrepanz zwischen dem Grundbucheintrag und der tatsächlichen Situation hin, weshalb die heutigen Stockwerkeigentümerinnen sowieso nicht gutgläubig auf den besagten Grundbucheintrag hätten vertrauen dürfen.

ZUR KLAGEBERECHTIGUNG DER STWE-GEMEINSCHAFT. Zunächst einmal befasste sich das Bundesgericht mit dem Vorwurf von Y, wonach die «Stockwerkeigentümergeinschaft X-Strasse» den Rückschnitt der beiden Bäume erst gar nicht hätte einklagen

können, sondern dies vielmehr die drei Schwestern als Stockwerkeigentümerinnen gemeinsam hätten verlangen müssen.

Der Stockwerkeigentümergeinschaft kommt gemäss Art. 712l Abs. 1 ZGB zwar keine Rechtspersönlichkeit zu, doch geniesst diese Rechtsgemeinschaft der Stockwerkeigentümer eine gewisse Verselbständigung. So ist die Stockwerkeigentümergeinschaft im Rahmen ihrer Verwaltungstätigkeit zivilrechtlich handlungsfähig und kann unter ihrem Namen klagen und betreiben sowie beklagt und betrieben werden. Sodann verfügt die Stockwerkeigentümergeinschaft gemäss Art. 712l Abs. 2 ZGB über ein Sondervermögen, das im Rechtsverkehr verselbständigt ist. Nicht zu diesem Gemeinschaftsvermögen gehört gemäss Bundesgericht aber namentlich die (im Stockwerkeigentum organisierte) Liegenschaft, weil diese als solche nicht der gemeinschaftlichen Verwaltung dient, sondern vielmehr nur Anlass für die Stockwerkeigentümergeinschaft ist. Ebenso stellte das Bundesgericht mit Verweis auf Art. 730 Abs. 2 ZGB klar, dass die Stockwerkeigentümergeinschaft als solche auch nicht dienstbarkeitsberechtigt ist, zumal Grunddienstbarkeiten immer nur zugunsten der jeweils aktuellen Eigentümer des berechtigten Grundstücks bestehen.

Im vorliegenden Fall entschied das Bundesgericht (und erachtete dabei den Entscheid des Zürcher Obergerichts als nicht willkürlich⁴), dass die Durchsetzung der vorliegenden Pflanzungsbeschränkung unter die gemeinschaftliche Verwaltung gemäss Art. 712g ff. ZGB fällt und damit die Stockwerkeigentümergeinschaft (und nicht die Stockwerkeigentümerinnen gemeinsam) aktivlegitimiert war und darum den Rückschnitt der beiden Bäume einklagen konnte. Entscheidend war für das Bundesgericht dabei, dass es sich vorliegend um Wohnliegenschaften handelte und die besagte Grunddienstbarkeit der Gewährung von Licht, Aussicht und Weitegefühl diene. Davon profitierten die Stockwerkeigentümer des berechtigten Grundstücks insgesamt, und zwar nicht nur in subjektiver Hinsicht (persönliches Wohlbefinden durch bessere Besonnung, Weitsicht, etc.). Vielmehr profitierten die Stockwerkeigentümer – gemäss den Ausführungen des Bundesgerichts – potenziell auch wertmässig, indem die vorgenannten Faktoren den Verkehrswert sowie den Mietwert der

einzelnen Stockwerkeinheiten zu beeinflussen vermögen. Im Weiteren liess sich das Bundesgericht sogar noch auf das Argument ein, wonach übermässiger Schatzenwurf auch zu Vermoosung und erhöhtem Unterhaltsaufwand beim berechtigten Grundstück führen könne. Damit diene die besagte Grunddienstbarkeit und deren Durchsetzung dem Werterhalt der Liegenschaft und sei im Interesse aller (und nicht erkennbar nur einzelner) Stockwerkeigentümer.

ZUR DURCHSETZBARKEIT DER GRUNDDIENSTBARKEIT. In der Sache selbst entschied das Bundesgericht weiter und stützte auch hier die Entscheide der Zürcher Gerichte, wonach die Stockwerkeigentümergeinschaft den Inhalt dieser Grunddienstbarkeit – auch gut 90 Jahre nach deren Eintragung im Grundbuch und trotz der jahrzehntelangen Hinnahme eines dienstbarkeitswidrigen Zustands – immer noch durchsetzen konnte. Mithin war es für die Gerichte rechtlich irrelevant, dass bis zur Klageeinleitung 2014 nie ein Rückschnitt verlangt wurde, zumal dies am Bestand und der Wirksamkeit der Grunddienstbarkeit nichts ändere.

KEINE KONKLUDENTE AUFHEBUNG, KEIN VERZICHT. So verwarf das Bundesgericht zunächst einmal die Ansicht von Y, dass die Grunddienstbarkeit konkludent aufgehoben worden sei. Eine solche Aufhebung sei nicht ersichtlich, zumal es keine explizite Willenserklärung und auch keine besondere Verhaltensweisen gebe, welche auf eine übereinstimmende Willensäusserung schliessen liessen.

Zudem stützte das Bundesgericht die Auffassung der Zürcher Gerichte, wonach das jahrelange, widerspruchslöse Hinnehmen der Verletzung einer Dienstbarkeit auch nicht als einseitiger konkludenter Verzicht gewertet werden könne. Denn ein solches Dulden (selbst über mehrere Jahrzehnte und selbst wenn die fraglichen Pflanzen seit langem die zulässige Höhe massiv überschritten haben) könne ebenso gut andere Gründe haben (wie die Wahrung des nachbarschaftlichen Friedens).

Soweit der Verzicht also konkludent erfolgt, muss ein solch konkludentes Verhalten in eindeutiger und gültiger Weise zum Ausdruck kommen. Dies ist – gemäss dem vom Bundesgericht dazu angeführten Beispiel – u. a. der Fall, wenn der Eigentümer

eines dienstbarkeitsberechtigten Grundstücks eine dienstbarkeitswidrige Baute auf dem Nachbargrundstück gestattet.

KEINE VERSITZUNG. Im Weiteren verwies das Bundesgericht in seinen Erwägungen darauf, dass es im schweizerischen Recht kein von der Lehre oder der Rechtsprechung anerkanntes Rechtinstitut der «Dienstbarkeitsversitzung» gebe, wonach sich der Eigentümer des belasteten Grundstücks auf den blossen Zeitablauf berufen könnte. Vielmehr geht eine Dienstbarkeit gemäss Art. 734 ZGB erst mit deren Löschung im Grundbuch unter und besteht mit anderen Worten grundsätzlich so lange, als sie im Grundbuch eingetragen ist.

Allerdings kann bereits vor der Löschung auf eine Dienstbarkeit wirksam verzichtet und damit die Dienstbarkeit trotz Grundbucheintrag nicht mehr durchgesetzt werden. Ein solcher Verzicht muss gemäss Bundesgericht vom Berechtigten aber bedingungslos und vorbehaltlos erklärt werden. Vorliegend war ein solch konkludenter Verzicht – wie bereits erwähnt – aber nicht ersichtlich, und blosser Zeitablauf reicht nach dem Gesagten allein nicht aus, um einen konkludenten Verzicht auf eine Grunddienstbarkeit bejahen zu können.

KEINE NATÜRLICHE PUBLIZITÄT. Im Übrigen verwarf das Bundesgericht auch den Vorwurf des Y, wonach sich die drei Stockwerkeigentümerinnen anlässlich des Grundstückserwerbs im Jahr 2002 den tatsächlichen, gegen aussen sichtbaren physischen Zustand der Liegenschaft mit den beiden, viel zu hohen Bäumen hätten anrechnen lassen müssen und sich nicht gutgläubig auf den widersprechenden Grundbucheintrag hätten verlassen dürfen.

Denn der vom Bundesgericht vor einigen Jahren entwickelte Grundsatz der natürlichen Publizität⁵ war vorliegend nicht einschlägig. Im Gegenteil, erachtete das Bundesgericht die Einschätzung der Zürcher Gerichte als nicht willkürlich, dass sich vielmehr der beklagte Y die Frage entgegenhalten lassen müsse, weshalb nicht er anlässlich des Kaufs der Liegenschaft 2009 die offenkundige Diskrepanz zwischen der eingetragenen Pflanzungsbeschränkung und der tatsächlichen Situation klärte, wenn der Fortbestand der Bäume derart wichtig für ihn gewesen sei.

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN.

- Obwohl eine Stockwerkeigentümergeinschaft an sich nicht Dienstbarkeitsberechtigte ist und die berechtigte Liegenschaft auch nicht zu deren Sondervermögen zählt, ist sie und nicht die Stockwerkeigentümer trotzdem im Bereich der gemeinschaftlichen Verwaltung klageberechtigt zur Durchsetzung einer zugunsten der Stammparzelle im Grundbuch eingetragenen Grunddienstbarkeit, soweit diese im Interesse aller Stockwerkeigentümer errichtet wurde.
- Ein einseitiger Verzicht auf eine Grunddienstbarkeit lässt sich nicht aus dem blossen Dulden eines dienstbarkeitswidrigen Zustands ableiten, selbst wenn sich dieser über Jahrzehnte hinweg erstreckte. Vielmehr müsste ein solcher Verzichtswille eindeutig in unzweideutiger Weise zum Ausdruck gebracht werden und eine andere Auslegung ausgeschlossen oder zumindest höchst unwahrscheinlich sein.
- Dass auf einem Grundstück Bäume stehen, die massiv die in der Grunddienstbarkeit festgeschriebene Maximalhöhe überschreiten, genügt alleine nicht, um den guten Glauben eines Erwerbers des berechtigten Grundstücks in den Grundbucheintrag zu zerstören. ●

¹ Der hier auszugsweise besprochene Bundesgerichtsentscheid vom 11. Juli 2016 kann unter www.bger.ch mit dem Vermerk «5A_898/2015» heruntergeladen werden. Es ist auch dessen Publikation in der amtlichen Sammlung der Bundesgerichtsentscheide vorgesehen.

² Bei der Begründung von Stockwerkeigentum wurde die Dienstbarkeit im Grundbuch auf dem Stammgrundstück eingetragen.

³ Das Urteil des Bezirksgerichts Zürich datiert vom 23. Februar 2015 (Geschäfts-Nr. FV140203), das Obergericht des Kantons Zürich fällte sein Urteil am 6. Oktober 2015 (Geschäfts-Nr. NP150008).

⁴ Das Bundesgericht konnte die Rechtsfragen leider nur eingeschränkt im Rahmen einer Willkürprüfung entscheiden, weil der für eine Beschwerde in Zivilsachen notwendige Grenzbetrag von 30 000 CHF nicht erreicht wurde.

⁵ Vgl. zum Grundsatzentscheid der natürlichen Publizität BGE 137 III 153 ff.



***DR. BORIS GRELL**

Der Autor ist selbständiger Rechtsanwalt in Zürich sowie Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht (www.grell-law.ch).

Gericht hebt Lüftungsfenster aus

Das Bundesgericht hat sich kürzlich gegen die «Lüftungsfensterpraxis» ausgesprochen. Danach genügte es bisher, wenn die Immissionsgrenzwerte bei lärmempfindlichen Räumen nicht bei allen Fenstern, sondern lediglich an dem am wenigsten belasteten Fenster eingehalten werden.



CHRISTOPHER TILLMAN* •

SONDERNUTZUNGSPLANUNG FESTGESETZT. In einer bestehenden Industriezone (Lärmempfindlichkeitsstufe ES IV) besteht bereits ein Industriebetrieb. Daran grenzt Bauland einer Wohnzone mit niedrigerer Lärmempfindlichkeitsstufe ES II an. Um diese trotz benachbarter Lärmvorbelastung zu erschliessen, wurde von der Gemeinde eine Sondernutzungsplanung festgesetzt. Diese bestimmt, dass lärmempfindliche Räume an den Nord-, Süd- und Westfassaden mindestens über ein Lüftungsfenster an der Ostfassade oder durch andere bauliche oder gestalterische Massnahmen abzuschirmen sind. Schliesslich wurden in diesem Sinne Baugesuche für Einfamilienhäuser in dieser Bauzone eingereicht, ohne den Nachweis zu erbrin-

gen, dass die Immissionsgrenzwerte (IGW) «in der Mitte der offenen Fenster» eingehalten sind.

LÜFTUNGSFENSTER ALS LÄRMSCHUTZMASSNAHME. Art. 22 des Umweltschutzgesetzes (USG) legt fest, dass in lärmbelasteten Gebieten Baubewilligungen für neue Gebäude, die dem längeren Aufenthalt von Personen dienen, nur erteilt werden dürfen, wenn die IGW nicht überschritten werden. Die Bestimmung ist direkt anwendbares zwingendes Umweltrecht des Bundes, das in jedem Baubewilligungsverfahren zu beachten ist und entgegenstehendem kantonalem oder kommunalem Recht vorgeht. Ist somit der IGW überschritten, ist Bauen untersagt. Dies gilt selbst dann, wenn eine rechtskräftige Bauzone vorliegt.

Damit wollte der Gesetzgeber dem Gesundheitsschutz Vorrang gegenüber dem Interesse an einer zonenkonformen Nutzung von Bauzonen einräumen. Sind die IGW überschritten, darf eine Bewilligung nach Art. 22 Abs. 2 USG und Art. 31 Abs. 1 Lärmschutzverordnung (LSV) daher nur erteilt werden, wenn die IGW durch die Anordnung der lärmempfindlichen Räume auf der lärmabgewandten oder durch bauliche oder gestalterische Massnahmen eingehalten werden können. Die Lärmimmissionen bei Gebäuden sind nach gesetzlicher Vorschrift «in der Mitte der offenen Fenster lärmempfindlicher Räume» zu ermitteln (Art. 39 Abs. 1 LSV). Das sogenannte «Lüftungsfenster» ist das am wenigsten von Lärm belastete Fenster eines lärmempfindlichen Raumes.

Die Bewilligungspraxis des Lüftungsfensters bestand darin, den Lärmpegel jeweils dort zu bestimmen, wo er am niedrigsten ist. In rund der Hälfte der Kantone halten die Neubauten den IGW daher nur bei rückseitigen Fenstern ein und nicht an der direkt lärmexponierten Gebäudefront. Zudem förderte die «Lüftungsfensterpraxis» schlanke Grundrisse, die man von der lärmabgewandten Seite lüften kann, und offene Grundrissformen ohne Unterteilungen, die sich querlüften lassen. Das Bundesamt für Umwelt (BAFU) hat – wie auch die andere Hälfte der Kantone – die Auffassung vertreten, wonach die Ermittlung der Lärmimmissionen nicht an einzelnen, sondern an sämtlichen Fenstern lärmempfindlicher Räume durchzuführen sei. Die Lüftungsfensterpraxis, wie sie in rund der Hälfte der Kantone betrieben werde, habe nämlich zur Folge, dass der Wille des Gesetzgebers gemäss Art. 22 Abs. 2 USG, die Erstellung von Gebäuden mit lärmempfindlichen Räumen in lärmbelasteten Gebieten grundsätzlich zu verbieten, ins Gegenteil verkehre.

UMWELTRECHT STRIKT EINZUHALTEN. Somit hatte sich das Bundesgericht mit der Frage zu beschäftigen, ob für das Bauen in lärmbelasteten Gebieten das am wenigsten lärmexponierte «Lüftungsfenster» jedes lärmempfindlichen Wohnraumes als Ermittlungsort nach Art. 39 LSV ausreicht oder ob hier die IGW an allen Fenstern eingehalten werden müssen. Für das Bundesgericht entscheidend war der Zweckgedanke von Art. 22 USG, welcher nicht darin besteht, die IGW nur am ruhigsten Fenster jedes lärmempfindlichen Raumes einzuhalten. Genügte es für die Erteilung einer Baubewilligung, wenn die IGW nur am ruhigsten Fenster jedes lärmempfindlichen Raumes eingehalten sei, könne sich die Projektgestaltung lediglich auf die Abschirmung dieses Lüftungsfensters beschränken.

Zudem führt die Lüftungsfensterpraxis dann zu einem Rechtsanspruch des Bauherrn bei Erfüllung dieser Anforderungen und verunmöglicht den Vollzugsbehörden eine Interessenabwägung. Weitere Massnahmen würden aus Kostengründen nicht ergriffen und könnten auch nicht verlangt werden. Auch senkt die Lüftungsfensterpraxis den Druck auf

das Gemeinwesen zur Lärmbekämpfung an der Quelle. Dies würde zu einer Aushöhung des Gesundheitsschutzes durch das USG führen. Der Schutzgedanke des Umweltrechts führe dazu, dass auf das am stärksten und nicht wie bei der Lüftungsfensterpraxis auf das am wenigsten exponierte Fenster abzustellen sei. Nur wenn die IGW in der Mitte aller offenen Fenster eingehalten sind, kann ein wirksamer Lärmschutz sowohl beim Lüften als auch in der näheren Umgebung gewährleistet werden.

Der Gesundheitsschutz gehe insofern einer zonenplanmässigen, bestmöglichen Nutzung vor. Deshalb verlangen Art. 22 USG und Art. 39 Abs. 1 LSV, dass die IGW an allen Fenstern lärmempfindlicher Räume eingehalten werden müssen.

„Die IGW müssen gemäss Bundesgericht an sämtlichen Fenstern lärmempfindlicher Wohnräume eingehalten werden.“

AUSNAHMEBEWILLIGUNG BLEIBT MÖGLICH.

Von den Befürwortern der «Lüftungsfensterpraxis» wird in erster Linie das Interesse an einer Siedlungsverdichtung angeführt. Nach Ansicht des Bundesgerichts kann diesem wichtigen Anliegen aber mit einer Ausnahmebewilligung nach Art. 31 Abs. 2 LSV Rechnung getragen werden. Diese kann erteilt werden, wenn das Bauvorhaben in einem weitgehend überbauten Gebiet liegt, ein akuter Bedarf an Wohnraum besteht, die IGW nur unwesentlich überschritten sind und ein angemessener Wohnkomfort sichergestellt wird. Allerdings musste das Bundesgericht diese Anforderungen im vorliegenden Fall nicht konkret prüfen. Offensichtlich besteht dabei Spielraum, aber die planerische Gratwanderung bleibt eng.

GROSSE FOLGEN FÜR DAS BAUEN. Dieser Bundesgerichtsentscheid (BGE 142 II 100 ff. vom 16. März 2016) hat weitreichende Folgen für das Bauen in lärmbelasteten Gebieten sowie die Siedlungsverdichtung nach innen. Er wurde bereits

mit einem weiteren Bundesgerichtsentscheid vom 10. August 2016 bestätigt (1C_313/2015, sog. «Ringling» in Zürich-Höngg; dieses Projekt «Am Grünwald» kam schon wegen einer geschlossenen Gebäudefassade von 650 Metern Länge und einer Gebäudehöhe von 25 Metern zu Fall.).

Daraus ergibt sich im Ergebnis, dass die bisher vielerorts praktizierte «Lüftungsfensterpraxis», so auch etwa in den Kantonen Zürich und Aargau, Art. 39 Abs. 1 LSV widerspricht. Die IGW müssen mithin gemäss Bundesgericht an sämtlichen Fenstern lärmempfindlicher (Wohn-)Räume eingehalten werden. Bei Wohnungen kann zudem auch eine kontrollierte Lüftung nach wie vor nicht davor befreien, die Grenzwerte am offenen Fenster einzuhalten. Hier müssten zu-

sätzlich Schalldämmlüfter zum Einsatz kommen. Nur bei Betriebsräumen und Schulen ist der Einbau einer kontrollierten Lüftung als Massnahme zur Einhaltung der Grenzwerte weiterhin zulässig. Immerhin bleiben auch nach dieser neuen Bundesgerichtspraxis Ausnahmebewilligungen bei Vorliegen der Voraussetzungen möglich. Die Knacknuss für den weiteren Vollzug bleibt allerdings dennoch bestehen. Denn Ausnahmen dürfen nicht mit flächendeckenden Ausnahmebewilligungen zur Regel werden.

Zudem führen die Siedlungsverdichtung nach innen und der zunehmende Verkehr fast von alleine dazu, dass künftig deutlich mehr Personen von Lärm betroffen sind. Bauen an lärmbelasteten Wohnlagen bleibt somit weiter ein bau- und umweltrechtlicher Spagat. Bauherren, Planer, Baubehörden, Bauphysiker sowie Bau- und Immobilienanwälte werden auch nach diesem höchststrichterlichen Entscheid weiterhin gefordert bleiben.



***CHRISTOPHER TILLMAN**
Der Autor ist Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht sowie Partner bei Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, www.legis-law.ch. Weiter ist er Mitglied des KUB-Vorstandes des SVIT und Dozent für Bau- und Immobilienrecht am Lehrgang Immobilien-Treuhand der SRES Swiss Real Estate School in Zürich.

Versicherung beim Immobilienkauf

Mittels Warranty and Indemnity Insurances (W&I-Versicherung) können in Immobilientransaktionen die Risiken einer Verletzung von Gewährleistungen sowohl für die Käufer als auch für die Verkäufer abgesichert werden.

ROLAND KÖCHLI & THIERRY THORMANN*

GEWÄHRLEISTUNGEN BEI IMMOBILIENTRANSAKTIONEN. Während in vielen Immobilienentransaktionen, vor allem im Bereich Einfamilienhäuser und Transaktionen unter Privaten, sämtliche Gewährleistungen üblicherweise ausgeschlossen werden (sog. No Warranty Sales), entspricht es bei Transaktionen über kommerzielle Liegenschaften der gängigen Praxis, dass zumindest gewisse Gewährleistungen vereinbart werden. Hierzu gehören insbesondere: Bestand der Mietverträge und Richtigkeit des Mieterspiegels, keine offenen Steuerforderungen bzw. -verfahren, keine Gerichts- oder Verwaltungsverfahren sowie allenfalls Konformität mit Zonen- und Bauordnung, Richtigkeit der im Rahmen der Due Diligence übergebenen Informationen sowie keine Altlasten bzw. andere umweltrechtliche Belastungen. Wird nicht nur die Liegenschaft selbst gekauft (Asset-Deal) sondern erstreckt sich die Transaktion auf den Kauf einer Immobiliengesellschaft (das heisst Verkauf der Aktien an einer Gesellschaft, welche die Liegenschaften hält; Share-Deal), so bilden klassischerweise auch Gewährleistungen über den Bestand der Gesellschaft sowie zu den Jahresrechnungen Teil des Kaufvertrags.

Sollte eine dieser Gewährleistungen nun verletzt werden, wird sich der Käufer am Verkäufer für den dadurch entstandenen Schaden beim Verkäufer schadlos halten wollen. Er trägt dabei das Durchsetzungsrisiko eines Vermögensschadens, also dass sein Anspruch auf Schadenersatz ins Leere geht, zum Beispiel weil der Verkäufer in der Zwischenzeit Konkurs gegangen ist oder im Handelsregister gelöscht wurde. Der Verkäufer hingegen trägt nach dem Verkauf für die Dauer der Verjährungsfrist ein finanzielles Haftungsrisiko. Viele Verkäufer wünschen sich aber eigentlich genau das Gegenteil, nämlich, dass sie nach dem Verkauf sofort oder zumindest möglichst rasch aus der Haftung entlassen werden (sog. «clean exit»).

W&I-VERSICHERUNG ALS MITTEL DES RISIKOTRANSFERS. Diese Risikoallokation und der damit einhergehende Zielkonflikt der Parteien können mittels einer W&I-Versicherung verschoben bzw. behoben werden, indem ein Versicherer gegen Be-



zahlung der Versicherungsprämie das Risiko eines finanziellen Schadensausgleichs wegen einer Verletzung von Gewährleistungen übernimmt.

Insbesondere kann die W&I-Versicherung grundsätzlich den ganzen Gewährleistungskatalog einer Immobilien-transaktion (sei dies nun ein Asset- oder ein Share-Deal) absichern («back-to-back coverage») oder aber nur Teile davon. Sie kann zudem eine Verlängerung der Verjährungsfristen bewerkstelligen.

Doch die Versicherung wird in Immobilien-transaktionen gewisse Ausschlüsse kategorisch von Beginn weg anbringen: absichtlich oder grob fahrlässig nicht offengelegte Tatsachen sowie Betrug des Verkäufers bei einer vom Verkäufer abgeschlossenen Versicherung und überdies Tatsachen, die dem Käufer bekannt waren. Inhaltlich werden Asbestrisiken immer von der Versicherungsdeckung ausgenommen. Weitere Ausschlüsse können sich dann fallweise im Rahmen der Unternehmensprüfung durch die Versicherung und deren Beratern ergeben.

Als Alternative im Zusammenhang mit Altlasten- und Umweltrisiken bietet sich allenfalls der Abschluss einer Versicherung über genau diese Risiken an. Während nämlich eine W&I-Versicherung lediglich die Risiken aus einer Gewährleistung, die naturgemäss immer ein-

geschränkt abgegeben werden wird, abdeckt, deckt eine Umweltrisikoversicherung beispielsweise auch die Kosten für die Entsorgung, unabhängig von der Verletzung von Gewährleistungen.

WANN IST EINE W&I-VERSICHERUNG SINNVOLL?

Aufgrund des oben Ausgeführten erscheint uns eine W&I-Versicherung insbesondere in folgenden Fällen sinnvoll: Vermeidung von Escrow Lösungen: Der Käufer will durch eine Escrow Lösung die Durchsetzung seiner Ansprüche sichern. Aber für den Verkäufer sind Escrow Lösungen in aller Regel wesentlich teurer als eine W&I-Versicherung. Insbesondere ist der Return on Investment besser, wenn der Kaufpreis unmittelbar erneut eingesetzt werden kann, statt einen Teil auf einem Escrow Konto blockieren zu müssen.

- Clean Exit: Der Verkäufer möchte es vermeiden, für allfällige Ansprüche über mehrere Jahre Rückstellungen bilden zu müssen. Fonds beispielsweise möchten Erträge aus dem Exit an die Anteilhaber ausschütten oder sogar das Investitionsvehikel gänzlich auflösen.
- Erschwerte Durchsetzung von Ansprüchen: Der Verkäufer ist unterkapitalisiert, die Immobilie bzw. die Immobiliengesellschaft wird aus einem Konkurs erworben oder der Verkäufer wird unmittelbar nach der Transaktion auf-

gelöst und aus dem Handelsregister gelöscht. In solchen Fällen ist das Haftungssubstrat des Verkäufers schwach bzw. inexistent. Der Käufer kann eine W&I-Versicherung abschliessen und damit anstelle des allenfalls insolventen Verkäufers einen solventen Schuldner gewinnen. Sinnvoll ist sodann eine W&I-Versicherung, wenn der Verkäufer seinen Sitz in einer Jurisdiktion hat, in welcher die Durchsetzung von Ansprüchen unsicher, schwierig oder langwierig ist.

ABSCHLUSSVERFAHREN. W&I-Versicherungen können vom Käufer oder Verkäufer abgeschlossen werden, wobei in der Praxis ersteres öfter vorkommt. Anzutreffen sind auch sogenannte «seller to buyer flip»-Versicherungen, wonach zunächst ein Verkäufer eine Lösung mit einer Versicherung aufstellt, diese dann mit dem Käufer zu Ende verhandelt wird und beim Abschluss des Kaufvertrags auf den Käufer übergeht.

Das Abschlussverfahren gliedert sich grob in folgende Phasen: Nach der Angebotsanfrage gibt der Versicherer dem Kunden in der Regel innerhalb von 48 Stunden seine unverbindlichen Versicherungsbedingungen bekannt. Bei grundsätzlicher Zustimmung des Kunden prüft der Versicherer die Transaktionsunterlagen (insbesondere die zwingend erforderlichen Due-Diligence-Berichte) und lässt sich dafür mittels einer Spesenvereinbarung entschädigen. Gleichzeitig wird die Zeichnungsgebühr vereinbart. Anschliessend finden ein oder mehrere Underwriting-Calls zwischen der Versicherung und dem Transaktionsteam des Kunden statt. Gestützt auf die dadurch gewonnenen Erkenntnisse erarbeitet die Versicherung einen Entwurf der Police und verhandelt diese mit dem Kunden. Schliesslich wird die Versicherungspolice abgeschlossen.

ZEITRAHMEN UND KOSTEN. Wer eine W&I-Versicherung abschliessen möchte, muss für die Transaktion nur wenig mehr Zeit einplanen. Es lohnt sich aber die Versicherung bereits frühzeitig in den Prozess einzubinden. Zwischen der Angebotsanfrage und dem Abschluss vergehen üblicherweise zwischen acht und zehn Arbeitstage. Dies bedingt, dass die Trans-

aktionsdokumente definitiv sind und die beteiligten Parteien (Broker, Berater des Verkäufers bzw. Käufers sowie des Versicherers) Erfahrung mit dem W&I-Versicherungsgeschäft haben.

Die Kosten einer W&I-Versicherung werden jeweils fallweise festgelegt. Als Faustregel kann jedoch gelten, dass die Einmalprämien rund 0,75% bis 2,5% der Deckungssumme beim Share-Deal und 0,8% bis 1,5% beim Asset-Deal betragen (wobei eine Mindestprämie gilt). ●



***ROLAND KÖCHLI**
Der Autor ist Rechtsanwalt und Partner bei Altenburger Ltd. legal + tax.



***THIERRY THORMANN**
Der Autor ist Rechtsanwalt und Partner bei Altenburger Ltd. legal + tax.

NEUE SERVICES
www.immobilienbank.ch

Netzwerk, breit gefächert

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

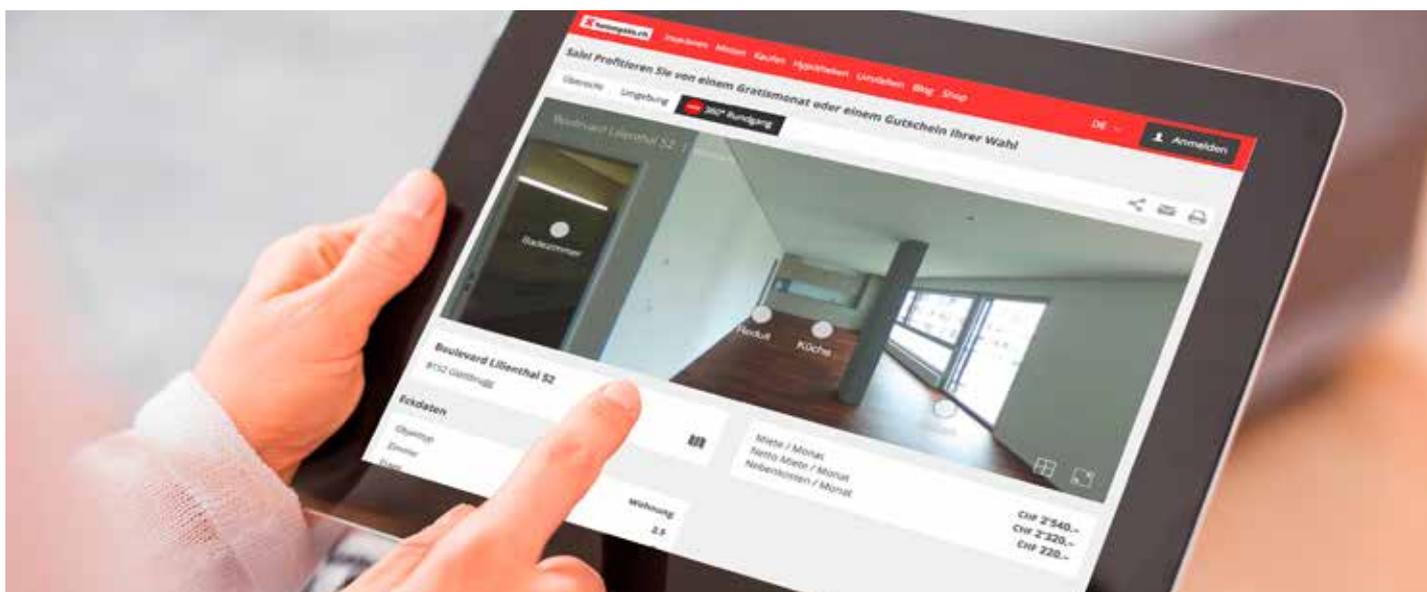
Benedikt und Christian Marbet, Inhaber Marbet Immobilien, Luzern

Meine Bank

**Luzerner
Kantonalbank**

Mit der neuen 360-Grad-Ansicht können Interessenten ihre Wunsch-Immobilie virtuell umfassend besichtigen

Sie möchten Ihre Angebote noch umfassender präsentieren und sich vielleicht auch den einen oder anderen Besichtigungstermin einsparen? Neu können Sie Ihre Immobilien-Ausschreibung auf homegate.ch mit einer umfassenden 360-Grad-Tour ergänzen, damit sich Interessenten ein noch besseres Bild machen können. Als erster Immobilienanbieter hat die Livit AG ausgewählte Wohnungs-Inserate mit der 360-Grad-Tour auf homegate.ch aufgeschaltet.



Die 360-Grad-Ansicht kennt man etwa von Hotels, bei denen das Hotelzimmer komplett rundum besichtigt werden kann. Auch bei der Immobiliensuche steigt das Bedürfnis, sich bereits vor einer Besichtigung vor Ort ein möglichst genaues Bild über die Räumlichkeiten machen zu können. Immobilien-Fotos in Wohnungsinseraten helfen zwar dabei, die 360-Grad-Besichtigung geht bereits einen Schritt weiter.

Livit AG bietet auf homegate.ch als erster Anbieter Wohnungsinserate mit 360-Grad-Tour an

Neu ist diese Funktion bei den Wohnungsinseraten auf homegate.ch möglich: Seit September 2016 werden ausgewählte Immobilien-Inserate der Livit AG mit der 360-Grad-Tour ergänzt. Mit einer speziellen Kamera können Räume in 360 Grad aufgenommen und zu einem dreidimensionalen Erlebnis zusammengeführt werden. Der daraus entstehende virtuelle Rundgang kann in das jeweilige Wohnungsinserat integriert werden. Dies ermöglicht den Interessenten eine bequeme Besichtigung bereits von zuhause aus.

Bessere Darstellung der Immobilien und weniger Besichtigungstermine

Die virtuelle Tour hilft dabei, sich ein genaueres Bild der Immobilie bereits im Voraus zu machen – womit auch einige Besichtigungen vor Ort zum Teil ersetzt werden können. Immobilien-Anbieter wie die Livit AG können ihr Objekt damit online noch umfassender und detaillierter präsentieren als nur mit Bildern. Es ergibt ein insgesamt durchgängiges und dynamisches Erlebnis und vereinfacht den Interessenten die Suche nach einer passenden Immobilie.

Matthias Kern, Leiter Geschäftskunden bei der Homegate AG erklärt: «Wir glauben fest an das Format und sind überzeugt, dass die 360 Grad-Tour eine Effizienz- und Qualitätssteigerung in der Immobiliensuche bewirkt, sowohl für den Suchenden wie auch für den Anbietenden. Die Livit AG ist als Ideengeber seit Anfang an dabei und sehr zufrieden mit der neuen Funktion. Wir möchten in Zukunft weitere Anbieter unterstützen, in dem die 360 Grad-Funktion direkt beim Aufschalten eines Inserats auf homegate.ch ausgewählt werden kann.»

«Innovative Ansätze und die Verwendung neuer Technologien sind für uns selbstverständlich und unterstreichen unsere Haltung, im Markt tonangebend zu sein. Mit der Homegate AG haben wir für innovative Umsetzungen einen starken Partner an unserer Seite. Um Mieter bei der Suche nach einem passenden Mietobjekt noch optimaler zu unterstützen, werden künftig freie Wohnungen und Geschäftsflächen mit der 360-Grad-Ansicht ergänzt» erklärt Mathias Böttge, Leiter Vermietungsmanagement Zürich bei der Livit AG.

X homegate.ch

Weitere Informationen

Homegate AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 100
Tel. Ausland +41 44 711 86 14

Neues Reinigungs und Versiegelungsverfahrens verlängert Lebensdauer der Bodenheizung um Jahrzehnte

Wenn Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Verschlämmung von Heizkreisen. Ausserdem bildet sich Rost (Korrosion) in den Steigleitungen und den Heizverteilern aus Metall. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Es fördert jedoch den Verbrauch und den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse.

Wer ist das Unternehmen

Airmax Swiss GmbH. Die Profis des Unternehmens sind Spezialisten für die Reinigung, den Unterhalt und die Sanierung von Bodenheizungen. Sie sind darauf spezialisiert, Heizungsprobleme rasch und zuverlässig zu lösen. Dabei arbeiten sie Lösungen für den gesamten Heizungsbereich aus. Sie bieten das zu einer Fixpreis-Garantie an – dank des innovativen und umweltverträgliches Reinigungs- und Sanierungsverfahren.

Der Sauerstoffeintritt begünstigt die Schlamm- bildung in den Heizschlangen und den Radiatoren in erheblichem Masse. Der Sauerstoff kommt vor allem durch das Nachfüllen von Heizwasser oder bei älteren Bodenheizungsschlangen durch die Sauerstoffdiffusion – also den Sauerstoffeintritt über die Heizschlangen – zustande.

Verminderte Heizleistung – erhöhte Energiekosten. Der Prozess der Schlamm- bildung ist schleichend. Die Auswirkung ist oft nicht oder nur durch eine verminderte Heizleistung und kalte Stellen im Boden oder

komplett kalten Zimmern erkennbar. Durch den entstehenden Wärmeverlust erhöht sich der Energiebedarf um bis zu 30%.

Das Eindringen von Sauerstoff fördert zudem die Rostbildung in den Steigleitungen und den Heizverteilern erheblich. Die entstandenen Rostpartikel zirkulieren nun im Heizsystem und fördern den Verschleiss in den Heizschlangen. Die Folgen sind das Ausschwemmen der Stabilisatoren, die Bildung von Haarrissen mit undichten Stellen in den Heizschlangen sowie eine frühzeitige Alterung.

Kostengünstig reinigen und sanieren. An- statt nun die Bodenheizung oder die Heiz- verteiler mit einem grossen Aufwand zu er- setzen, kann das Heizsystem mit dem neuen «Microclean»-Verfahren einfach und kosten- günstig von innen gereinigt und saniert werden. Dabei ist das Demontieren der Heizver- teiler oder Heizschlangen nicht notwendig. Das neue Verfahren ermöglicht eine Tiefen- reinigung ab der Heizzentrale, ohne dass da- für bauliche Massnahmen notwendig sind.

Um die Heizschlangen zu schützen, können diese danach von innen versiegelt werden. Dieses Verfahren ist sehr preiswert, versieht die Heizschlangen mit einer Innenschicht und schützt sie für die nächsten 20 Jahre vor Alterung und Leckagen.

Weitere Informationen

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



Das «Microclean» – Verfahren ermöglicht eine Tiefenreinigung der verschlammten Rohre ab der Heizzentrale, ohne dass dafür bauliche Massnahmen notwendig sind.



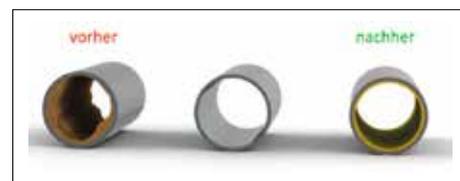
Der Prozess der Schlamm- bildung ist schleichend.



Das Eindringen von Sauerstoff fördert die Rostbildung in Steigleitungen und Heizverteilern.



Der Sauerstoffeintritt begünstigt die Schlamm- bildung in den Heizschlangen und verstopft diese.



Bodenheizungsrohre werden mit dem «Microclean»-Verfahren ohne grossen Aufwand von innen gereinigt und versiegelt.

Mehrwert für das Alltagsgeschäft

Zum fünften Mal fand in Thun der Valuation Congress der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT statt. Das Tagungsthema «Renditeimmobilien» wurde in sieben Referaten aus unterschiedlichen Blickwinkeln praxisnah beleuchtet.



Das Interesse am diesjährigen Valuation Congress war gross (Fotos: Ulrike Hersberger).

CORINA ROEUVEN-MEISTER*

AKTUALITÄT GEWÄHRLEISTET. Rund 200 Interessierte folgten am 22. September 2016 der Einladung zum Valuation Congress im Kultur- und Kongresszentrum Thun. Der Präsident der Schätzungsexperten-Kammer, Dr. David Hersberger, freute sich über das grosse Interesse. Offenbar haben die Organisatoren ein gutes Tagungsthema gewählt. Aus dem aktuellen Tagesgeschäft, persönlichen Erfahrungen und dem Feedback der Teilnehmer zum Vorjahreskongress wurden mögliche Themen im Vorstand der SEK/SVIT intensiv diskutiert. In seiner Begrüssungsrede gab sich David Hersberger selbstkritisch: «Auf den ersten Blick mag das Thema banal erscheinen. Wir denken aber, dass es lohnenswert ist, sich mit dem Thema intensiver auseinanderzusetzen.» Denn viele Probleme lägen im Detail.

IMMOBILIEN ALS ASSET-KLASSE. Dieser Meinung waren auch die beiden ersten Referenten. Mit Prof. Dr. Pascal Gantenbein konnte ein Referent gewonnen werden, der es laut dem Tagungsmoderator Hans Rudolf Hecht versteht, Theorie und Praxis zu verbinden. Als Inhaber der Henri-B.-Meier-Stiftungsprofessur für Finanz-

management sowie Studiendekan der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel und Mitglied von MRICS vermochte er mit seinem Referat den Bogen für das Thema zu öffnen. In seinem Vergleich von Immobilien als Anlage heute und vor 20 Jahren kamen seine persönlichen Erfahrungen und Einschätzungen deutlich zutage. Pascal Gantenbein erwartet eine Richtungsänderung bei den Immobilienpreisen – die aktuelle Hochpreisphase übersteige die übliche Zykluslänge bei Weitem. Mit zunehmender Distanz zur letzten Krise neigten die Marktakteure dazu, Immobilienpreise zu überschätzen und das Ausmass einer Krise zu relativieren.

» Betriebliche Immobilien werden immer stärker an Bedeutung gewinnen und die Bewerter fordern.«

ANDREAS AMMANN, GESCHÄFTSLEITUNG WÜEST & PARTNER

ERWEITERUNG ANLAGESPEKTRUM. Mit einem weiteren Blick in die Zukunft sieht Pascal Gantenbein die Entwicklung einer neu-

en Anlageklasse: der Spitalfinanzierung. Die Tatsache, dass Spitäler zur nachhaltigen Finanzierung von Investitionen in die Spitalimmobilien und -infrastruktur Kapital brauchen und Anleger, insbesondere Pensionskassen, über freie Anlagegelder verfügen, könnte hier für eine Erweiterung des Anlagespektrums sorgen.

ABHÄNGIG VON KAPITALMARKT. Auch Andreas Ammann, diplomierter Architekt ETH, von der FINMA akkreditierter Schätzungsexperte für Immobilienfonds und Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Wüest & Partner, beurteilt das Thema Renditeimmobilien als wichtig. «Gleiches Land, gleiches Thema, unterschiedliche

Befindlichkeiten», mit diesen Worten fasste er deren Heterogenität zusammen. Nebst der realwirtschaftlichen Entwicklung wirke auch der Kapitalmarkt bestimmend auf den Marktwert von Renditeliegenschaften. Trotz sinkenden

Renditen sowohl bei Wohnliegenschaften als auch bei Geschäftliegenschaften bestehe eine grosse Nachfrage nach Immobilienanlagen. Dabei seien die Anleger

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

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

www.markstein.ch



Ein bedeutender Anlass dank Referenten und Teilnehmern.

bereit, für höhere Renditen ein höheres Risiko einzugehen, d. h. in sogenannte «Value Add» oder «Opportunistic» zu investieren. Allerdings flachen die Renditeunterschiede zwischen «Core» und «Opportunistic» immer weiter ab. Die Renditen risikoreicherer Anlagen würden stärker gedämpft.

STARKE REGIONEN PROFITIEREN. In seinen weiteren Ausführungen sprach Andreas Ammann über die positiven Effekte von Verkehr und Beschäftigung auf die Immobiliennachfrage. Regionen mit höherer Erreichbarkeit seien als Wohn- und Arbeitsregion gefragt. Jene mit Beschäftigungswachstum generierten einen höheren Bedarf an Geschäftsflächen und Wohnraum. Ein explizites Wachstum erwartet Andreas Ammann in den Beschäftigungsbereichen Gesundheit, Dienstleistungen, Verwaltung und Bildung sowie Informatik und Kommunikation. Grundsätzlich erhalten jene Gebiete positive Beschäftigungsperspektiven, die bereits heute über gute Arbeitsplatzmöglichkeiten verfügen. Dementsprechend werden die Preise für Wohneigentum in den bereits teuren Gebieten weiterhin am stärksten ansteigen.

UNSIKERHEITEN IM MARKT. Rückblickend auf die letzten 15 Jahre sprach Andreas Ammann von einem eindrucksvollen Aufschwung. Zugenommen haben jedoch seiner Meinung nach auch die Risiken und Spannungen. Der Immobilienmarkt sei deutlich anfälliger geworden. Hauptdiskussionspunkt sei nicht mehr die Blase im Wohneigentum, sondern die Entwicklung bei den Renditeliegenschaften.

INNOVATION. Sowohl Pascal Gantenbein als auch Andreas Ammann hoben die Bedeutung von neuen Trends in der Immobilienbranche hervor: Sharing-Economy, neue Nutzungsformen von Liegenschaften, Weiterentwicklungen in der Mobilität (automatisch gesteuerte Fahrzeuge, Cargo sous terrain etc.), neue Entwicklungen in der Bau- und Gebäudetechnologie sowie der digitale Wandel würden Veränderungen nach sich ziehen, die den Immobilienmarkt nachhaltig beeinflussen.

TRANSAKTIONSMÄRKTE IN BEWEGUNG. Jan Eckert, CEO von Jones Lang LaSalle Ltd. und Dozent am CUREM der Universität Zürich, sprach in seinem Referat über die bevorzugten Nutzungsarten von Ren-



diteimmobilien und den aktuellen Transaktionsmarkt. Auch ging er auf das Spannungsfeld Investoren und Immobilienindustrie ein. «Anlageseitig besteht der Druck, in Immobilien zu investieren, doch in welchem Bereich liegen die gesunden Preise?» Jan Eckert beobachtet, dass Investoren aus dem Vorsorgegeschäft vor allem im Core-Bereich aggressiv agieren, Anleger mit höheren Renditeanforderungen hingegen auf risikoreichere Segmente mit höheren Renditen ausweichen.

VERSCHIEBUNG DER SCHNITTSTELLEN. Aus Bewerterpersicht problematisch erachtet Jan Eckert die Tatsache, dass die Cashflowrisiken in peripheren Regionen und Regionen mit hoher Neubautätigkeit teilweise unterschätzt werden. Erhöhter Leerstand und fehlendes Mietzinspotenzial würden bei der Preisfindung zu wenig beachtet. Bei Büroimmobilien fand eine Verschiebung der Schnittstellen beim Ausbau statt. Im Hinblick auf die bereits genannten Trends und unter dem Wettbewerbsdruck obliege es dem Vermieter, zusätzliche Ausbauelemente bereitzustellen und diese über ihre Lebensdauer zu amortisieren. Für den Bewerter sei deshalb die Trennung zwischen Rohbaumiete und Ausbaukomponente wichtig. Von Bewertern und Banken kritisch zu hinterfragen seien ebenfalls vertraglich vereinbarte Mieten, deren Wirtschaftlichkeit durch mehrere Monate Gratismieten verfälscht wird. Laut Jan Eckert machen «immer mehr Nebenabreden die Einschätzung von Mietverträgen zusätzlich herausfordernd.»

EINFÜHRUNG NEUER STANDARDS. In seinem Ausblick auf aktuelle Trends bei Renditeimmobilien verwies Jan Eckert auf die Einführung des «Lease Accounting». Ab dem Jahr 2019 sind Unternehmen dazu verpflichtet, nach IFRS-Standard zu bilanzieren und die meisten Mietverträge mit Mietvertragsdauer länger als einem Jahr neu in der Bilanz zu berücksichtigen. Er rechnet damit, dass dies die Nachfrage nach kurzfristigen Mietverträgen im kommerziellen Bereich erhöhen werde.

VERSCHIEDENE BLICKWINKEL. Wie bereits in den Vorjahren wurde das Tagungsthema des Valuation Congress durch die Wahl



Ban Eckert referierte über die bevorzugten Nutzungsarten von Renditeimmobilien.

der Referenten breit und kompetent abgedeckt. Dafür sorgten neben den drei erwähnten Referaten die Präsentationen zu «Bewertung von Renditeimmobilien» (Marie Seiler als Vertretung für Daniel

» Immobilien haben auch in einem Vorsorgeportfolio durchaus Platz.«

PROF. DR. GANTENBEIN

Lehmann) und «Finanzierung von Renditeimmobilien» (David Saxer). Mit den Referaten «Steuern von Renditeimmobilien» (Jacqueline Landmann) und «die aktuelle Mietrechtssituation von Renditeimmobilien» (Dr. Maja Baumann) wurden für Bewerter weitere wichtige Aspekte behandelt.

ETABLIERTER ANLASS IN DER BRANCHE. Auch der fünfte Valuation Congress vermochte durch seine Praxisnähe und Aktualität der Referate zu überzeugen. Nebst viel Wissen erhielten die Teilnehmer in den Pausen Raum für das Knüpfen neuer Kontakte und die Pflege bestehender. Auch im nächsten Jahr wird den Immobilienbewertern und interessierten Fachleuten Gelegenheit geboten, einen vertieften Einblick in ein Thema zu erhalten und ihr Wissen zu aktualisieren. Die Schätzungs-experten-Kammer SEK/SVIT lädt am Donnerstag, 14. September 2017 zum nächsten Valuation Congress ins Kultur- und Kongresszentrum Thunein. Das Tagungsthema darf heute schon mit Spannung erwartet werden.



*CORINA ROELEVEN-MEISTER
Die Autorin ist freie Mitarbeiterin der Zeitschrift Immobilienia.

Wirtschaft und Wissenschaft zum Frühstück

Mitte Oktober lud der SVIT FM Schweiz in Partnerschaft mit dem Institut für Facility Management der ZHAW unter dem Motto «Good Morning Facility Management» zum alljährlichen Treffen der Immobilien- und FM-Branche ein.



Severin Gallo (Vorstand SVIT FM Schweiz; links) im Gespräch mit Thomas Wehrmüller (Institutsleiter IFM ZHAW).



Das diesjährige «Good Morning FM» gastierte an der Kaderschmiede der nationalen FM-Branche und begeisterte das Publikum mit aktuellen Themen und Trends.



Adrian Banz (links) und Alexander Zwingert während ihres Vortrags (Fotos: Zita Zanier).

DR. GIUSEPPE SANTAGADA* •

FACHGESPRÄCHE FORCIEREN. Die Teilnehmer erwartete ein abwechslungsreiches Programm mit spannenden Rednern aus Wirtschaft und Wissenschaft sowie aktuellen Themen aus den Bereichen Immobilien und Facility-Management. Im Zuge der gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und technologischen Entwicklung infolge der Megatrends – wie beispielsweise die Beschleunigung der Entwicklungszyklen, der Abbau von Handelshemmnissen im Rahmen der Globalisierung oder der zunehmende Fachkräftemangel – befindet sich auch die FM-Branche im Wandel. Zahlreiche FM-Verantwortliche sehen sich zunehmend mit der Fragestellung konfrontiert, welchen Einfluss sie auf den Erfolg der Geschäftsstrategie nehmen können. Die jährlich stattfindende Veranstaltung der Facility-Management-Kammer der Schweizerischen Immobilienwirtschaft bezweckt, solche relevanten Themengebiete zu adressieren und den Fachleuten der Branche einen fundierten Austausch zu ermöglichen. Der Event wurde erstmals in Zusammenarbeit mit der ZHAW durchgeführt, weshalb sich als Schauplatz des diesjährigen «Good Morning Facility Managements» die Bildungsstätte selbst anbot.

DIE PARADEAUFGABE DES FM. Die Veranstaltung wurde von Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz und Geschäftsleitung Move Consultants, eröffnet. Danach richtete Pascal Stutz, Geschäftsführer SVIT Zürich, einige Grussworte an das Publikum, gefolgt von einer kurzen Begrüßungsrede von Prof. Thomas Wehrmüller, Leiter des Instituts für FM ZHAW. Dieser packte dann auch gleich die Gelegenheit beim Schopf und stellte die neue Institutsleiterin Prof. Antje Jung-hans vor, die ab 1. Dezember 2016 seine Nachfolge antritt.

Im Anschluss an das kurze Intro fokussierte das erste Fachreferat darauf, dass das FM mehr Verantwortung übernehmen müsse. Dazu hat Ronald Schlegel, Dozent und Leiter der Kompetenzgruppe Immobilienmanagement ZHAW – von den Megatrends Demografie, Nachhaltigkeit und Digitalisierung –, Chancen und Verantwortlichkeiten abgeleitet. So hat das FM ein grosses Interesse daran, die für den Betrieb richtigen Prozesse,



SVIT FM-Präsident Dr. Andreas Meister moderierte den Anlass, der beim gemeinsamen Frühstück Raum zum fachlichen Austausch bot.

Instrumente, Systeme und Anlagen einzusetzen und laufend zu optimieren. Vorausgesetzt, dass das FM früh Einfluss nehmen kann und die Verantwortung dafür auch übernimmt.

Das zweite Referat widmete sich dem nicht weniger aktuellen Workplace-Management – gemäss der Referentin eine Paradeaufgabe des FM. Dabei hatte Jennifer Konkol, wissenschaftliche Mitarbeiterin Workplace-Management ZHAW, die Anforderungen an ein modernes Büro aus Sicht des FM zusammengetragen, und die vier strategischen Felder «Kosten, Einflüsse auf Gesundheit, Zufriedenheit und Arbeitsleistung, soziales Verhalten sowie Organisationskultur und Erlebnisqualität» identifiziert. So bietet das Workplace-Management wertvolle Instrumen-

te, um Büroräume als strategisches Tool zu nutzen und das Potenzial in den genannten vier Feldern auszuschöpfen.

ORIENTIERUNGSHILFE FÜR EIGENTÜMER UND BETREIBER. Abschliessend widmeten sich Adrian Banz, Projektleiter «Helvetisierung GEFMA 190», Mitarbeiter der Move Consultants und Vorstandsmitglied der SVIT FM Kammer, und Alexander Zwingert, Projeksteuerung «Helvetisierung GEFMA 190», dem Thema Eigentümerpflichten. Nach einer Bestandsaufnahme zur Betreiberverantwortung im deutschsprachigen Raum wurde das Projekt «Helvetisierung der GEFMA 190» im Detail vorgestellt und das Ziel definiert, nämlich die Erarbeitung einer Orientierungshilfe über die FM-Pflichten für Eigentümer und Be-

treiber von Immobilien in der Schweiz. In der Folge erscheint die Fachpublikation «Betreiberverantwortung», die der SVIT in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen entwickelt.

Im Anschluss an die Referate hatten die Branchenleute beim Get-together mit Frühstück viel Diskussionsstoff – und die Gelegenheit, sich über die aktuellen Entwicklungen in der Immobilienbranche auszutauschen, was von den Teilnehmern rege genutzt wurde. ●



***DR. GIUSEPPE SANTAGADA**
Der Autor ist Vorstandsmitglied der SVIT FM Kammer, Direktor Verkauf & Geschäftsentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung bei ISS Schweiz.



neu



SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

Mietrecht – Grundlagen für Praktiker

Autor: Tobias Bartels, Herausgeber: SVIT Swiss Real Estate School

Die Neuerscheinung gibt auf rund 100 Seiten einen einfach verständlichen Überblick über die relevanten Fragen des Mietrechts. Es richtet sich an Eigentümer, Vermieter, Bewirtschafter und interessierte Kreise, die entweder privat oder beruflich Wohn- oder Gewerbeliegenschaften vermieten. Das Buch basiert auf den Schulungsunterlagen der SVIT Swiss Real Estate School für angehende Immobilienbewirtschafter und Immobilienretreuhänder.

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

SVIT Verlag AG, Zürich
Oktober 2016
ISBN 978-3-9523544-8-3
96 Seiten, A5 broschiert
28 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)

Werden Bewerter überflüssig?

Am letzten ERFA wurde das neue Bewertungs- und Analysesystem «Imbas» vorgestellt. Anschliessend entwickelte sich eine angeregte Diskussion, wie die Immobilienwirtschaft in Zukunft von Softwaretools beeinflusst wird.

STEPHAN WEGELIN*

NEUES BEWERTUNGSTOOL VORGESTELLT. An der letzten ERFA vom 5. Oktober 2016 stellte Dr. Stefan Fahrländer von Fahrländer Partner Raumentwicklung das Immobilien-Bewertungs- und Analysesystem Imbas vor. In der Folge entstand eine angeregte Diskussion über grundlegende Fragen, welchen Einfluss solche Tools auf die Arbeit des Bewerter haben und noch haben werden.

Imbas ist ein Bewertungs- und Analyse-Modell, das auf statistischen Daten beruht, welche wiederum aus möglichst verschiedenen Quellen stammen, um eine grösstmögliche Sicherheit der Aussagen zu gewähren. Es werden verschiedene Module angeboten wie Analysen zur allgemeinen und immobilien-spezifischen Marktlage, der Makro- und Mikrolage eines Standortes sowie zum Analyse-Objekt an sich. Im Grund ist per Knopfdruck, eine umfassende Markt- und Standortanalyse zu generieren, welche Aussagen zu Fakten wie Demografie, Steuern, Politik, Verkehrsanbindungen, Infrastrukturen, Lärmbelastungen, bis hin zur Besonnung, Aussicht oder dem Image eines eingegebenen Standorts macht. Im Modul «Objekt» lassen sich ferner Berechnungen für Wohneigentum, Projektentwicklungen, DCF-Bewertungen durchführen und Marktmieten für Wohnen, Büros und Verkaufsflächen abfragen.

Solche Modelle bieten vor allem dort valable Informationen, wo eine solide Datenbasis gegeben ist – also im Bereich der Eigenheime sowie der Mieten. So hätten – gemäss der anwesenden Experten – Vergleichstests von verschiedenen hedonischen Bewertungstools ergeben, dass die Resultate bei solchen Objekten durchaus in der Bandbreite der Bewertungstoleranz liegen würden.

Verschiedene ERFA-Teilnehmer würden solche Objekte – die sich aufgrund der gegebenen Vergleichbarkeit für hedonische Bewertungen eignen – mit verschiedenen Bewertungsmethoden berechnen und können bestätigen, dass die Streuung der Ergebnisse durchaus im üblichen Rahmen liegt. Dasselbe gilt auch für die Berechnung der Marktmieten, sei es Wohnen oder Büro. Eigentlich logisch. Sind die objektspezifischen Eingaben und Angaben korrekt und sind für ein Objekt genügend statistische Daten vorhanden, muss das Resultat auch verlässliche Werte liefern. Hin-



Dr. Stefan Fahrländer: «Es braucht einige Lampen im Raum, aber mit zusätzlichen Lampen wird der Raum nicht mehr bedeutend heller.»

gegen ist die maschinelle Einschätzung von Verkaufsflächen gemäss Stefan Fahrländer schwierig, weil dort weitere – statistisch nicht erfassbare – Grössen zu berücksichtigen sind.

SOLIDE DATENBASIS NOTWENDIG. Vor dem Hintergrund, dass eine hedonische Bewertung um ein Vielfaches günstiger zu haben ist als eine klassische, kommt schnell die Frage auf, welche Berechtigung der Bewerter bei solchen Objekten überhaupt noch hat? Die Antwort liegt auf der Hand. Jedes Modell liefert nur so gute Werte, wie die Qualität der Eingaben und zugrunde gelegten Annahmen. Der Grundsatz lautete demnach: Schlechte Eingaben, schlechte Werte. Zudem betont Fahrländer, dass Modelle eben Modelle sind und keine Kristallkugeln. So gesehen kann die Erfahrung und das Knowhow eines Bewertungsexperten nie durch ein Rechenmodell ersetzt werden. Ferner stossen hedonische Modelle dort an ihre Grenzen, wo es um schlecht vergleichbare Unikate und Sonderimmobilien geht. Es liegt in der Natur der Statistik, dass es eine tragfähige Datenbasis braucht, um verlässliche Aussagen machen zu können. Oder mit den Worten von Stefan Fahrländer: «Es

braucht einige Lampen im Raum, um ihn auszuleuchten – aber mit zusätzlichen Lampen wird der Raum nicht mehr bedeutend heller.» Logischerweise ist die Datenbasis bei Unikaten nicht gegeben (der Raum quasi dunkel), was eine individuelle Auseinandersetzung mit dem zu bewertenden Objekt unerlässlich macht.

Dennoch liefern solche Tools wertvolle Beiträge im Bereich des Deskresearch. Musste man früher tagelang und oft sehr mühsam recherchieren, um die Daten zusammen zu tragen, so sind sie heute dank Bewertungs- und Analysesystemen auf Knopfdruck verfügbar, was mehr Zeit für die eigentlich interessanten Fragestellungen frei macht – nämlich die Auseinandersetzung mit dem Objekt an sich. ●

ERFAHRUNGSUSTAUSCH 2017

Mittwoch, 12. April und 25. Oktober 2017
von 9.15 bis 11.00 Uhr.
Ort: «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof

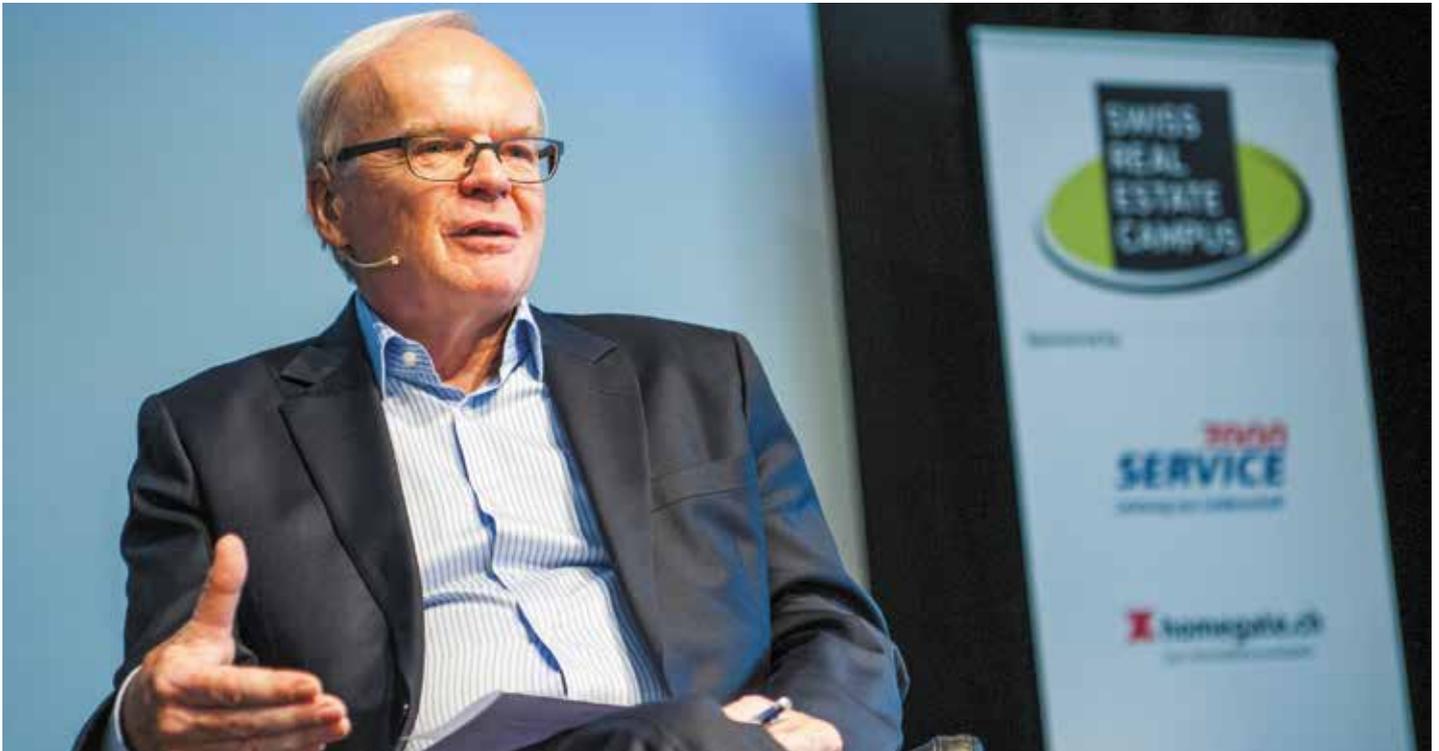


*STEPHAN WEGELIN

Der Autor ist Mitglied SEK/SVIT und Erfahrungsorganisator.

Mietrecht in allen Facetten

Am Swiss Real Estate Campus in Pontresina haben sich 110 Immobilienprofis von Experten des Mietrechts auf den neusten Stand bringen lassen. Die Atmosphäre im Engadin, das Ambiente im Hotel Kronenhof und das Rahmenprogramm trugen zum Erfolg des Anlasses bei.



Der Swiss Real Estate Campus bot unzählige Impressionen und Erfahrungen. Im Bild Referent und Podiumsteilnehmer Dr. Beat Rohrer.

IVO CATHOMEN •

SO MACHT LERNEN FREUDE. Der Swiss Real Estate Campus in Pontresina etabliert sich als wichtige und gut besuchte Weiterbildungs- und Networking-Plattform für Immobilienprofis im Jahresprogramm des SVIT. Im Zentrum des Campus vom 16. bis 18. Oktober 2016 standen die vielfältigen Aspekte des Mietrechts und seiner Anwendung in der Praxis. Zahlreiche Experten, unter ihnen die Referenten Beat Rohrer, Marco Giavarini und Boris Grell, sowie verschiedene Workshop-Moderatoren trugen zum hohen Niveau der Veranstaltung bei. Für die Workshops zeichneten die Mietrechtsspezialisten der Kanzleien Rohrer Müller Partner und Wenger Plattner Rechtsanwälte, beide Zürich, verantwortlich. Die besondere Atmosphäre in Pontresina, die perfekte Organisation des OK-Teams sowie das Rahmenprogramm mit Motivationscoach Edith Hunkeler und Moderatorin Melanie Salis machten den Campus zu einem nicht alltäglichen Erlebnis. Erstmals organisierten die Veranstalter eine Podiumsdiskussion, diesmal zum Thema «Mieterschutz versus Eigentümerinter-

essen». Michael Töngi, Generalsekretär des Schweizerischen Mieterinnen- und Mieterverbandes, lieferte sich eine spannende Diskussion mit drei Autoren und Redaktoren von «MietRecht Aktuell».

HOHE NOTEN FÜR REFERENTEN, ORGANISATION UND LOCATION. Ziel des Campus ist die Vermittlung von praxisnahem Wissen von Profis für Profis, Networking und Unterhaltung fernab vom Alltagsgeschäft. An keinem Ort ist dieser Mix so gelungen wie im Oberengadin. Das zeigen auch die Auswertungen der Teilnehmerbefragung, an der über ein Drittel teilnahm. Die Referate und die Podiumsdiskussion wurden von 80 bis 100 % als gut oder sehr gut beurteilt. Die Noten für die Workshops waren aufgrund der unterschiedlichen Vorkenntnisse und Erwartungen breiter gestreut. Diese Rückmeldungen geben wertvolle Hinweise auf die Positionierung in den kommenden Jahren. Eine besonders grosse Zufriedenheit verzeichneten Location, das Hotel Kronenhof, Verpflegung und Organisation. Dies bestärkt das OK, dass Campus und Pontresina auch weiterhin ein unschlag-

bares Duo sind. Die Sponsoren Service 7000, Ista, Homegate, MietRecht Aktuell, dank deren Unterstützung sich der Anlass auf diesem Niveau überhaupt erst realisieren lässt, verdienen grosse Anerkennung.

In der Befragung gingen zahlreiche Vorschläge für künftige Themen, Wünsche und Vorschläge ein, die das OK in die Organisation der kommenden Veranstaltungen einfließen lassen wird. Allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern ein grosses Dankeschön. Auf die Frage nach dem persönlichen Highlight hier einige Antworten: «Diskussionen und Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmern und Referenten», «viele Leute kennengelernt», «in jedem Modul und Anlass gab es ein kleines Highlight», «war rundum zufrieden», oder schlicht: «alles». ●

SWISS REAL ESTATE CAMPUS 2017

Der Swiss Real Estate Campus 2017 findet vom 15. bis 17. Oktober in Pontresina statt. Das Programm wird im Frühjahr bekanntgegeben.

Alle Bilder zum Campus 2016 finden Sie unter: www.swiss-realestate-campus.ch







Erstmals auf Französisch

An der diesjährigen Fachprüfung der Immobilientreuhänder wurde mit 137 Teilnehmern ein Rekord verbucht. Nach den Prüfungsanstrengungen durften die Absolventen ihre Diplome im Campussaal der FHNW in Brugg entgegennehmen.



Bild links: Dieter Ruf, Präsident der Prüfungskommission, beglückwünscht die Absolventen. Bild oben rechts: Die Rangkandidaten von links nach rechts waren Flavio Crameri, Markus Freitag, Jill Schlageter und Yves Hartmann (Patrick Raffaele Seiler fehlt). Bild unten rechts: Die Jazzband «Sweetlorraine» sorgte für Stimmung.

THERESE MUFF*

STEIGENDE TEILNEHMERZAHLEN. Bis zur letzten Revision im Jahr 2012 hatte die Höhere Fachprüfung vermehrt mit sinkenden Teilnehmerzahlen zu kämpfen. Die Hürden waren sehr hoch, unter anderem waren bis dahin zwei Fachausweise in der Immobilienwirtschaft für eine Zulassung erforderlich. Seit dieser Revision und der ungebrochenen Nachfrage bei den Unternehmen nach Branchenfachkräften wird die Zahl der Anmeldung jedes Jahr höher. Dieses Jahr fand die Prüfung zeitgleich auch in der Westschweiz statt, dort haben 10 von 15 Absolventen die Prüfung bestanden. Insgesamt lag die Bestehensquote bei 48,9%; letztes Jahr hatten 67,3% der Teilnehmer bestanden.

BERUFSEHRE BEWAHREN. Dieter Ruf, Präsident der Prüfungskommission, begrüsst

die Anwesenden im Campussaal der FHNW Brugg und gratulierte den Absolventen zu ihrem Erfolg. In seiner Rede betonte Ruf, dass die Prüfungsabsolventen einer Minderheit angehören – oder wie er lieber sagt: zu einer Elite. Für die Angehörigen einer Elite gehöre aber die Verpflichtung, so Ruf, die Vorbildfunktion in der Immobilienbranche zu wahren, die Förderung des Nachwuchses zu pflegen sowie die positiven und seriösen Berufsbilder weiterzugeben.

Der Präsident liess es sich nicht nehmen, jedem Kandidaten den Notenausweis persönlich zu übergeben. Die Spannung erreichte ihren Höhepunkt, als Ruf die Besten dieses Jahrgangs auf die Bühne bat. Die geehrten Gratulanten, die einen gravierten Kugelschreiber und einen Geschenkgutschein erhielten, sind:

- Yves Hartmann, Note 5,0
- Flavio Crameri, Note 4,8
- Markus Frei, Note 4,8
- Jill Schlageter, Note 4,8
- Patrick Raffaele Seiler, Note 4,8

Nachdem der Fotograf die wichtigsten Augenblicke festgehalten hatte, genossen die Gäste in lockerer Stimmung einen Apéro riche. Zum guten Gelingen des Abends trug auch die Berner Jazzband «Sweetlorraine» bei, die der Feier den musikalischen Rahmen gab.



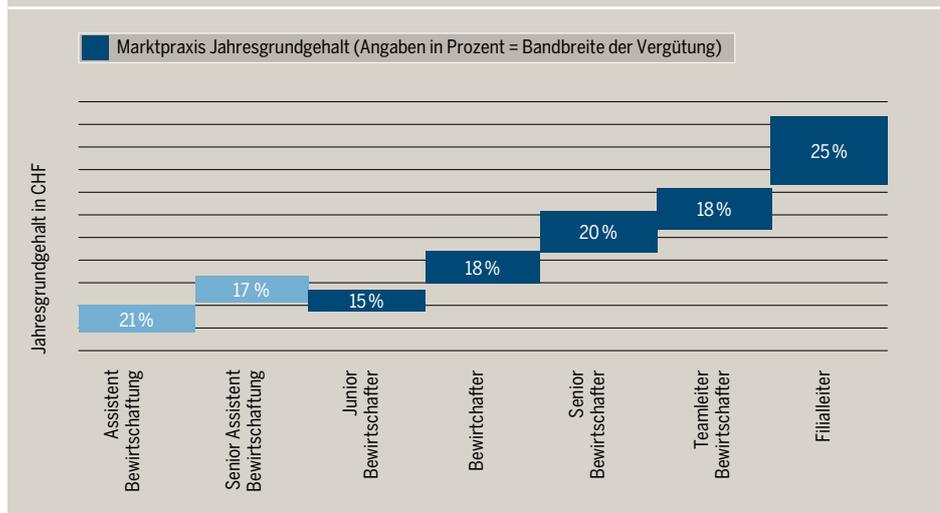
THERESE MUFF
Die Autorin ist Assistentin des Prüfungsssekretariats sfpk.

Einheitliche Lohnpraxis

Die zweite schweizweite Immobilien-Gehaltsumfrage zeigt, dass klare Marktlöhne in der Bewirtschaftung existieren. Der Effekt der Regionalität wird gemeinhin überschätzt, da die Vergütung in erster Linie von der Unternehmensart beeinflusst wird.

ETABLIERTE MARKTLÖHNE IN DER IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

Die schweizweite Immo16-Auswertung von Tausenden von Mitarbeitenden in der Bewirtschaftung ergibt ein erstaunlich homogenes Bild. So liegt das Grundgehalt der mittleren 50 % aller Mitarbeitenden pro Funktion praktisch immer innerhalb einer Bandbreite von weniger als 20 %. Einzig im Falle des «Filialleiters» ist die Bandbreite mit 25 % etwas grösser.



LORAN LAMPART*

IMMOBILIEN-GEHALTSUMFRAGE 2016. Die Klingler Consultants AG führte diesen Sommer die 2. Ausgabe der Gehaltsumfrage für Immobilienfunktionen in der Schweiz durch. Die Immobilien-Gehaltsumfrage 2016 (Immo16) deckt dabei über 70 Fach- und Führungsfunktionen aus dem gesamten Immobilienlebenszyklus ab:

- Immobilienbewertung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienentwicklung
- Baumanagement
- Immobilienbewirtschaftung
- Technisches FM / Unterhalt
- Portfoliomanagement
- Treuhand & Finanzen.

Mit 94 teilnehmenden Unternehmen aus der ganzen Schweiz wurden über 11000 Vergütungsdaten von Mitarbeitenden detailliert ausgewertet. Daneben wurde auch die Praxis der Unternehmen in Bezug auf den Einsatz variabler Vergütung, Arbeitszeitmodelle, Vorsorgelösungen sowie weitere Nebenleistungen abgefragt und verglichen. Eine Auswahl interessanter Erkenntnisse aus der Immo16 wird nachfolgend aufgegriffen.

KAUM LOHNERHÖHUNGEN. Die Ergebnisse zeigen, dass die Lohnerhöhungen in der Immobilienbranche aktuell verhalten ausfallen.

Für die Lohnrunde anfangs 2016 waren gemäss der letztjährigen Immo15 im Mittelwert 1,0% budgetiert. Eine vertiefte Analyse ergab nun, dass dieses Jahr lediglich eine effektive Lohnerhöhung von 0,7% erfolgte. Für die Lohnrunde 2017 sind geringfügig mehr als letztes Jahr (1,1%) budgetiert. Gleichzeitig geben mehr Unternehmen als im Vorjahr an, dass sie eine Nullrunde planen.

» Eine regionale Vergütung ist ein relativer Begriff. Die Unternehmensart und -grösse übersteuern regionale Effekte klar.«

ABWENDUNG VOM ALTERSLOHN. Allgemein ist ein Trend zur Abwendung des sogenannten «Senioritäts-/Alters-/Dienstaltersprinzips» ersichtlich. Immer noch mehr als ein Drittel der teilnehmenden Unternehmen nutzen das Alter als eines der Hauptkriterien zur Lohnfestlegung ein. Die Anwendung eines solchen Prinzips beinhaltet jedoch die Gefahr einer Altersdiskriminierung auf Kosten jüngerer Mitarbeitenden. Gerade aufgrund des technologischen und wirtschaftlichen Wandels geraten Senioritätsaspekte zunehmend in den Hintergrund.

Daher wird in moderneren Vergütungssystemen die Seniorität als Bestimmungsmerkmal der Gehaltspolitik durch Kompetenzaspekte ersetzt. Dieses Prinzip setzt sich zunehmend auch in der Immobilienbranche durch. Das ist aus den folgenden Gründen zielführend:

- Nutzbare Erfahrung in Bezug auf die Funktion nimmt nur bedingt mit der Seniorität zu. Somit ergibt sich ein stärkerer Fokus auf Fähigkeiten anstatt Erfahrung bei aktuell hoher Nutzbarkeit des Wissens.
- Der Kompetenzaspekt unterstreicht das Konzept «gleichwertige Vergütung bei gleicher Arbeit» und fördert somit die Lohngerechtigkeit.
- Berufliche Weiterbildung erfolgt spezifischer durch Ausrichtung auf die Kompetenzanforderungen einer Funktion.
- Kostensenkung durch Anwendung von bedarfsorientierten Vergütungsentscheidungen anstatt starrer Erhöhungsautomatismen.

REGIONALITÄT WIRD ÜBERSCHÄTZT. Entgegen einer weitläufigen Meinung hat die Regionalität praktisch keinen Einfluss auf die Vergütung. Die Resultate der Immo16 zeigen klar, dass die Unternehmensart die Höhe des Grundgehalts in einer Funktion deutlich stärker beeinflusst als der Standort. So vergüten einerseits Unternehmen mit einer schwergewichtigen Investorentätigkeit im Mittel rund 10% höher als der Gesamtmarkt. Andererseits vergüten lokal oder begrenzt regional tätige Immobilienbewirtschaftler durchschnittlich rund 5% tiefer als der Gesamtmarkt. Bei den Geschäftsleitungsfunktionen ist diese Differenz bei den lokalen Unternehmen sogar noch ausgeprägter.

Weiter zeigt die Analyse, dass sich die Unternehmensgrösse im Bereich der Geschäftsleitungsvergütung als Einflussfaktor niederschlägt: Diese Funktionen weisen oft deutlich höhere Grundgehälter auf als solche in kleineren Unternehmen. Bei den restlichen Funktionen zeigt sich demgegenüber kein vergleichbarer Effekt.

Eine regionale Vergütung ist somit diesbezüglich ein relativer Begriff. Die Unternehmensart und -grösse übersteuern regionale Effekte klar.

KARRIERE IN DER BEWIRTSCHAFTUNG. Es scheinen etablierte Marktlöhne in der Branche zu bestehen, die unabhängig von Unternehmensart, -grösse oder Region gelten und sich systematisch entlang einer klassischen Bewirtschaftungskarriere entwickeln (siehe Grafik).

In Bezug auf Lehrabgänger (EFZ Immobilien / Treuhand) besteht bei 55% aller Immobilienbewirtschafter eine einheitliche Einstiegslohnpraxis. Die Höhe der Einstiegsgehälter unterscheidet sich kaum zwischen den Unternehmen. Die Heranführung an den «regulären» Lohn der Bewirtschafter oder Assistenten / Sachbearbeiter erfolgt in der Regel individuell. Nur ein Drittel der Unternehmen tätigt dies anhand vordefinierter Erhöhungsschritten. Eine Anhebung in einem Schritt wird gar nicht angewendet.

VARIABLE VERGÜTUNG. Der Einsatz von variabler Vergütung wird im Markt heterogen gelebt. So sehen zwar neun von zehn Unternehmen grundsätzlich ein System für eine variable Vergütungskomponente vor, doch dieses gelangt bei den meisten nicht für alle Funktionen im Unternehmen zur Anwendung. Geschäftsleitungsfunktionen sowie Mitarbeiter von Investorenunternehmen sind dabei überdurchschnittlich oft berechtigt. Zudem zeigt sich, dass viele Unternehmen die variable Vergütung sehr sporadisch einsetzen und nur bei sehr gutem Geschäftsgang eine Prämie oder ein Bonus ausschütten. Das vergangene Geschäftsjahr erscheint in dieser Hinsicht für viele Unternehmen wenig ertragsreich gewesen zu sein. Rund 10% aller berechtigten Mitarbeitenden erhielten eine variable Vergütung von null. Im Bereich der lokalen Bewirtschafter sind es sogar 15%. ●

KLINGLER CONSULTANTS AG

Die Ergebnisse der Immo16 werden nur an die Teilnehmer weitergegeben. Andere Unternehmen können massgeschneiderte Vergütungsbenchmarks erwerben, welche die Marktvergütung aufzeigen und Angaben zur Positionierung der eigenen Mitarbeiter im Markt geben. So lässt sich die Vergütung eines Unternehmens effizient und zuverlässig überprüfen.

Die Klingler Consultants AG greift auf eine langjährige, praxiserprobte Erfahrung zu den Themen Compensation & Performance Management zurück. Als Experten bietet sie Lösungen zu allen Fragen der Vergütung und ihrer Einbettung in das Geschäftsmodell. Sie erarbeitet zielführende Konzepte, welche die Leistungsorientierung fördern, positive Anreize setzen und Unternehmen aller Grössen marktgerecht positionieren. Weitere Informationen unter: www.klinglerconsultants.ch.



*LORAN LAMPART

Der Autor ist Vergütungsberater bei der Klingler Consultants AG und Projektleiter der Immobilien-Gehaltsumfrage 2016.

CSL  **IMMOBILIEN**

EXPERTEN MIT PROFIL

Unser Knowhow setzen wir für passgenaue Kundenlösungen ein, ob Verkauf, Erstvermietung, Bewirtschaftung oder Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung, Bewertung und Marktanalysen.

Giuliana De Rinaldis

Bereichsleiterin Vermarktung
Partnerin/Geschäftsleitungsmitglied



CSL Immobilien AG
Schärenmoosstrasse 77
CH-8052 Zürich
www.csl-immobilien.ch



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



WORKSHOP FOTOWORKSHOP FÜR IMMOBILIENFACHLEUTE 22.11.2016

INHALT

Ein neuer Workshop für ambitionierte Laien mit Foto-Grundausrüstung. Sie lernen Gebäudefotos von aussen und innen perfekt aufzunehmen, zu bearbeiten und zu publizieren.

PROGRAMM

- Grundlagen analog und digital
- Kameraeinstellung
- Hilfsmittel wie Histogramm, Stativ, Blitz
- Dateiformate
- Aussen- und Innenaufnahmen üben
- Postproduktion (RAW Konvertierung, stürzende Linien korrigieren u. a.)
- Aufbereitung für Druck und Internet
- Bildbearbeitung
- Archivierung

ZIELPUBLIKUM

Vermarkter, Bewirtschafter, Bauherren, Architekten, Bauherrenberater, Gutachter, Bewerter, Homestager

REFERENT

Dr. Simon Hallström, Mathematiker, Lehrer und Fotograf

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Marriott Hotel, 8006 Zürich
08.30 bis 17.00 Uhr

HINWEIS

Sie müssen an den Workshop mitbringen:

- Eine digitale Kamera mit der Möglichkeit zur manuellen Belichtungssteuerung
- Ein Stativ zur Kamera
- Einen Computer mit Bildbearbeitungssoftware (Lightroom, Photoshop)
- Hilfsmittel, die Bilder von der Kamera auf den Computer zu übertragen (Kartenleser, USB-Kabel etc.)
- Von Vorteil, aber nicht zwingend: ein Blitz zur Kamera

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR NEUERUNGEN 2017 23.11.2016

INHALT

Kompakt und effizient vermitteln Ihnen unsere Referenten an diesem sehr in-

tensiven und spannenden Tag die wichtigsten Neuerungen, welche den Alltag der Immobilienprofis 2017 betreffen.

PROGRAMM

- Mietzinsinkasso und Vermeidung von Ausfällen – Aktuelle Fälle und richtige Handlungsweise
- Der Grundstückskauf/-verkauf – Stolpersteine und Fallstricke durch Übertragungsbeschränkungen
- Raumplanungsgesetz – Umsetzung der Mehrwertabgabe in den Kantonen
- Aktuelle Entwicklungen und Fälle aus der Mietrechtspraxis
- Der Immobilienmarkt 2017 – eine Prognose
- Neueste Trends bei der Finanzierung von Immobilien – Wohin entwickeln sich die Vorgaben der Banken?

ZIELPUBLIKUM

Immobilienprofis aus den verschiedenen Sparten der Immobilienwirtschaft

REFERENTEN

- Roman Ballmer, Head of Hedonic Products, IAZI AGA
- Dr. Maja Baumann, Partnerin REBER Rechtsanwältin
- Urs Gretler, Alphabet Partners AG
- Roland Isler, Amtsvorsteher Betriebs- und Stadtammannamt Winterthur-Stadt
- Mathias Kuster, Partner FROMER Advokatur und Notariat, in Basel
- Dr. Beat Kühni und Fabiano Menghini, Rechtsanwältin, Lenz & Staehelin

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Marriott Hotel, 8006 Zürich
8.30 bis 16.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

WORKSHOP

EIN- UND VERKAUF VON IMMOBILIEN 1. und 2.12.2016

INHALT

2-tägiger Intensivworkshop für Immobilienvermarkter zur Auftragsbeschaffung und zum Absatzmarketing

PROGRAMM AM 1.12.2016

- Die Herausforderung in der Immobilienakquisition
- Probleme des privaten Verkäufers
- Verkauf von Dienstleistung im Zeitalter von Google
- Fragetechnik im Einkaufsgespräch

- Wie komme ich an Eigentümer?
- Der Einkaufstermin, das Herausfinden von Wünschen
- Die Leistungsgarantie
- Preisfindung – Wettbewerbsanalyse
- Abschluss und Einwände
- Der exklusive Auftrag

PROGRAMM AM 2.12.2016

- Objektaufbereitung
- Interessenten finden
- Werbung und Kommunikation
- Besichtigungsorganisation
- Vor-Ort-Termine
- Verkaufsgespräche führen
- Ergebnissicherung und Follow-up
- Vertragsmanagement
- Rückfragen zum Auftraggeber
- Abschluss und Qualitätssicherung
- Käufer als Referenz und Multiplikatoren

ZIELPUBLIKUM

Immobilienvermarkter, Immobilien-Treuhänder

REFERENT

Georg Ortner, Trainer, Buchautor, GO Immobilien Consulting GmbH, A-8720 Knittelfeld

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel,
8004 Zürich
jeweils von 08.30 bis 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

Beide Tage: 1390 CHF (SVIT-Mitglieder), 1770 CHF (übrige Teilnehmende)
Einzeltag: 783 CHF (SVIT-Mitglieder), 972 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST
Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

SEMINAR GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE 7.12.2016

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 Immobilien-treuhänder

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
8.30 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. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.

– Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



DIE ASSISTENZKURSE UND DER SACHBEARBEITERKURS – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger 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 IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Bern

September 2017
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr

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

SVIT Zürich

27.01.2017 – 06.10.2017
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

☛ ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Bern

01.05.2017 – 02.09.2017
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

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

SVIT Ticino

Inizio 2017
Ore 18.00 – 21.15
Liceo Diocesano di Breganzona

SVIT Zentralschweiz

06.03.2017 – 31.05.2017
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
SVIT Luzern, Luzern

SVIT Zürich

09.01.2017 – 27.04.2017
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Bern

13.03.2017 – 24.06.2017
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

Inizio 2017
Ore 18.00 – 21.15
Liceo Diocesano Breganzona

SVIT Zürich

10.01.2017 – 18.04.2017
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Bern

27.04.2017 – 22.06.2017
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 Swiss Real Estate School

Fotoworkshop für Immobilienfachleute
22.11.2016

Neuerungen 2017
23.11.2016

Ein- und Verkauf von Immobilien
1./2.12.2016

Seminar Geschäftsmietverträge
7.12.2016

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



SVIT Zentralschweiz

09.01.2017 – 06.02.2017
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
SVIT Luzern, Luzern

SVIT Zürich

27.03.2017 – 26.06.2017
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

**ASSISTENT/IN
LIEGENSCHAFTS-
BUCHHALTUNG SVIT**

SVIT Bern

Modul 1: 10.01.2017 – 07.03.2017
Modul 2: 14.03.2017 – 03.05.2017
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 Zürich

Modul 1: 25.04.2017 – 11.07.2017
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Modul 2: 12.01.2017 – 23.03.2017
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

**ASSISTENT/IN
IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT**

SVIT Bern
Oktober 2017

SVIT Zürich

21.08.2017 – 11.12.2017
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

**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

26.04.2017 – 31.05.2017

Examen: 07.06.2017
A 10 minutes de la gare de Genève

SRES BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistentkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilienreuehand.

**SACHBEARBEITERKURS SVIT
ASSISTENZKURSE SVIT**

- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften
- Assistent/in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum
- Assistent/in Liegenschaftenbuchhaltung
- Assistent/in Immobilienvermarktung
- Assistent/in Immobilienbewertung

**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 Rumine 13, 1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch
(Prüfungen in französischer Sprache)
CSEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière
Avenue Rumine 13, 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 Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-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, Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG:
SVIT Swiss Real Estate School
Puls 5, Giessereistr. 18, 8005 Zürich
T 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
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch
www.okgt.ch

BRANCHENKUNDE

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

siehe www.okgt.ch



Leiter/in Facility Management

Die Universität Basel verfügt über einen sehr grossen Bestand an Liegenschaften (rund 150'000 m² Hauptnutzfläche). In den kommenden Jahren müssen viele hochinstallierte Laborbauten neu gebaut werden. Diese stellen besondere Anforderungen an ein professionelles Facility-Management. Das dafür zuständige Ressort beschäftigt rund 35 Mitarbeitende. Aufgrund der Pensionierung des heutigen Ressortleiters suchen wir einen Leiter/eine Leiterin Facility Management.

Ihre Aufgaben

In dieser Position sind Sie Mitglied der Leitung der Verwaltungsdirektion und rapportieren direkt dem Verwaltungsdirektor. Sie sind primär für folgende Aufgaben verantwortlich:

- Personelle und finanzielle Leitung des Ressorts Bauten, Haustechnik und Sicherheit (neu Facility Management).
- Pflege und Weiterentwicklung der FM-Strategie und FM-Organisation. Damit verbunden ist die Beschaffung von FM-Dienstleistungen und unterstützender Systeme sowie eine Optimierung der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit FM-Providern.
- Ergebnisverantwortung für die immobilienbezogenen Dienstleistungen (Qualität) und Sicherstellung einer nachhaltigen Optimierung der Betriebs- und Lebenszykluskosten der Liegenschaften, verbunden mit einer hohen Qualitäts- und Kostentransparenz

Ihr Profil

Als führungsstarke und verantwortungsbewusste Persönlichkeit denken und handeln Sie unternehmerisch, lösungs- und zukunftsorientiert. Ihre Mitarbeitenden fördern Sie zielgerichtet und individuell. Sie verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium (Fachrichtung FM oder Betriebswirtschaft mit Weiterbildung im FM) oder eine gleichwertige Ausbildung. Ihre mehrjährige Erfahrung im strategischen FM und der erfolgreichen Leitung von komplexen FM-Projekten sowie Ihre Affinität zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen erlauben Ihnen, anspruchsvolle und komplexe Aufgaben zu übernehmen. Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus.

Der heutige Stelleninhaber wird per Ende Mai 2018 pensioniert. Wir möchten eine gute Einarbeitung gewährleisten und den neuen Leiter/die neue Leiterin möglichst früh in die Neugestaltung des Facility Managements auf den neuen Campus-Arealen einbinden. Daher soll die Stelle schon vorzeitig besetzt werden.

Wir bieten Ihnen eine sehr vielseitige, anspruchsvolle Tätigkeit mit viel Gestaltungsspielraum in einem internationalen Umfeld und mit einem engagierten Team.

Bewerbung / Kontakt

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen elektronisch bis 30. November 2016 an jobs@unibas.ch.

Für Auskünfte zur Stelle wenden Sie sich bitte direkt an Verwaltungsdirektor Christoph Tschumi: christoph.tschumi@unibas.ch; Tel. 061 267 30 01.

www.unibas.ch



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Portfoliomanager/-in 100%

Die acht Mitarbeitenden im Portfoliomanagement sind zuständig für die strategische Steuerung der über 2000 Liegenschaften des Kantons Zürich und der damit verbundenen Hochbauprojekte. Zum Portfolio zählen Gesundheits-, Bildungs-, Wohn-, wie auch Justiz- und Bürogebäude mit einem Neuwert von ca. 10 Mrd. Franken.

Als Portfoliomanager/-in mit einer immobilienökonomischen Weiterbildung und mehrjähriger Erfahrung im Bestandesmanagement sind Sie erste Anlaufstelle für die Nutzer und betreuen diese ganzheitlich in rechtlichen, finanziellen und prozessbezogenen Fragestellungen. Sie haben eine Affinität für politische Belange und kennen das Spannungsfeld zwischen Partikularinteressen und übergeordneten Vorgaben. Sie entwickeln Strategien für das Portfolio aus dem Bedarf der Nutzer und der Immobilien in Koordination mit übergelagerten Vorgaben. Ebenso stellen Sie zusammen mit dem Eigentümervertreter die Umsetzung und laufende Überprüfung dieser strategischen Vorgaben auf Ebene Portfolio bzw. Objekt sicher.

Finden Sie die Stelle interessant, denken aber an komplizierte Abläufe und Beamtentum? Dann werden Sie sich wundern. Wir arbeiten gerne kollegial und leistungsorientiert. Und das alles an einem Arbeitsplatz, der wenige Minuten vom Hauptbahnhof entfernt liegt.

Patrick Schmid ist Ressortleiter und vielleicht Ihr künftiger Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 22 14. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.zh.ch/jobs.

Ihr neues Umfeld: www.immobilienamts.zh.ch.

«The Final Cut»

Das vom 19. bis 21. Januar 2017 stattfindende Swiss Real Estate Forum SREF in Pontresina ist eine Erfolgsgeschichte. Bereits zum 12. Mal trifft sich die Spitze der Schweizer Immobilienwirtschaft im Engadin, dieses Mal unter dem Motto «The Final Cut».



RED. ●

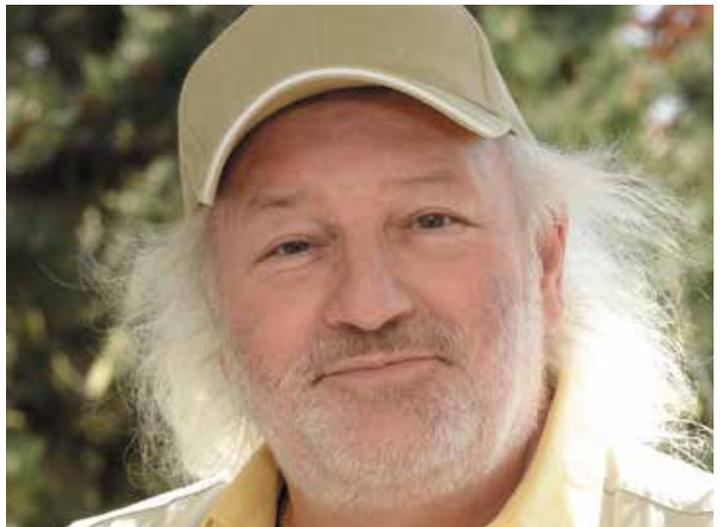
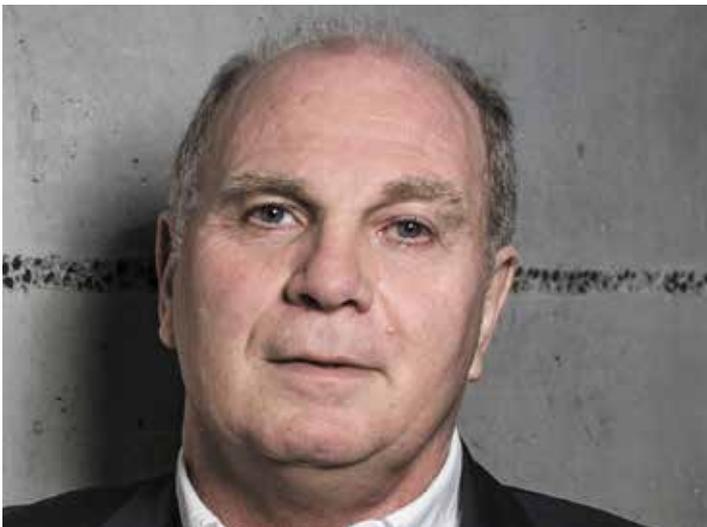
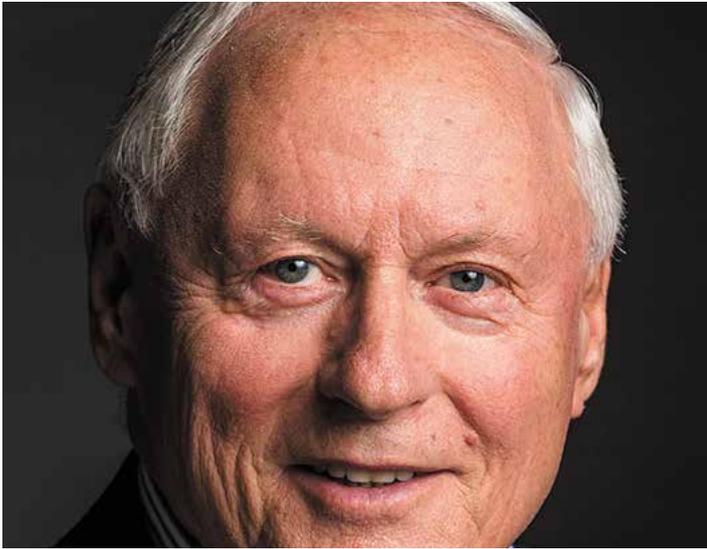
DIE LETZTE KLAPPE. Der endgültige Schnitt – der Final Cut – bezeichnet in der Filmindustrie den Abschluss der künstlerischen Produktion eines Filmes. Das kommende SREF, vor der malerischen Bergwelt des Engadins, hat durchaus Parallelen dazu. Ab 2018 erfährt der jährliche Grossanlass umfassende Änderungen. Doch bevor die letzte Klappe in Pontresina fällt, erwartet die Besucher wiederum ein Stelldichein aus prominenten Rednern, angeregten Gesprächen, Rahmenprogrammen und kulinarischen Höhenflügen.

BUNTES RAHMENPROGRAMM. Oskar Lafontaine, der streitbare Links-Politiker aus Deutschland, wird in seiner Rede die kommenden Herausforderungen der EU und die Rolle der Schweiz beleuchten. Daniela

Lager, die wiederum die Moderation des Anlasses übernimmt, fühlt im Gespräch «Bayern Münchens» Spieler- und Managerlegende Uli Hoeness auf den Zahn. Weiter konnten mit Auma Obama, der Halbschwester des US-Präsidenten, sowie der Marathon-Weltrekordlerin Paula Radcliffe zwei weitere Top-Referentinnen gewonnen werden. Köbi Kuhn zeigt sich im Kamingespräch mit «Rundschau»-Moderator Sandro Brotz von seiner persönlichen Seite, und Peach Weber kümmert sich mit seiner Comedy-Einlage um das Zwerchfell-Training der Gäste.

Am Freitagabend bildet die grosse Goodbye-Party mit einem Live-Auftritt von Nena sicherlich eines der Highlights des kommenden SREF. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.sref.ch ●





Ins Rutschen gekommen

Die 47. Generalversammlung des SVIT Aargau fand am 21. September im Hotel Kettenbrücke in Aarau statt. Neben der Wahl des Vorstands, einer Geschichtsstunde über den Hotelumbau blieb eine Diskussion über die Grundbuchämter des Kantons in Erinnerung.



Linkes Bild: Der Empfangsbereich des Hotels Kettenbrücke in Aarau erstrahlt in neuem Glanz.

Rechtes Bild: Adrian Ackermann, Präsident SVIT Aargau, führt durch die 47. Generalversammlung.

DIETMAR KNOPF*
VOM ZOLLHAUS ZUR NOBELHERBERGE. Pünktlich um 17.30 Uhr begrüsst Adrian Ackermann, Präsident SVIT Aargau die Anwesenden der 47. Generalversammlung in einem Seminarraum des Hotels Kettenbrücke. Nach seiner kurzen Begrüssungsrede referiert der Badener Innenarchitekt Stefan Wetzel über die Geschichte der Herberge, die 1830 erbaut wurde. Nachdem Stefan Wetzel und Werner Eglin die Liegenschaft 2009 gekauft hatten, beauftragten sie die Architekten Peter und Christian Frei mit dem Umbau. Im März 2016 wurde das Hotel Kettenbrücke wiedereröffnet. «Schuld an der langen Planungszeit von sieben Jahren war vor allem ein Gutachten», erklärt Wetzel.

Irrtümlich gingen die Architekten davon aus, dass das Fundament des ehemaligen

Zollhauses auf tragfähigem Fels steht, doch ein geologisches Bodengutachten zeigte, dass der Baugrund aus Schwemmholz bestand. «Dies führte zu Setzungen des historischen Kellers von rund 20 Zentimetern, die das Gebäude ins Rutschen brachten. Um ein stärkeres Wegrutschen zu verhindern, mussten Pfähle bis auf die tragfähigen Schichten des Bodens gerammt werden», erläutert Innenarchitekt Wetzel. In diesem Zusammenhang wurde auch das ursprüngliche Gebäudekonzept von Frei und Frei Architekten geändert. «Wir wollten die alte Bausubstanz sichtbar machen und so eine Verzahnung zwischen Alt- und Neubau erreichen», beschreibt Wetzel sein Entwurfskonzept. Heute sind im Hotel Kettenbrücke 24 Doppelzimmer, drei Suiten, mehrere Seminarräume und ein Festsaal

untergebracht. «Unser Konzept scheint zu stimmen, jedenfalls sind unsere Übernachtungszahlen konstant hoch», sagt er zum Abschluss und bidtet die Zuhörer zum Hotelrundgang.

VORSTAND EINSTIMMIG WIEDERGEWÄHLT. Nach dem Hotelrundgang geht es mit einem halbstündigen Apéro weiter, darauf folgt die ordentliche Generalversammlung des SVIT Aargau. Mit den Worten: «Ich bedanke mich bei meinen Vorstandskollegen, unseren Sponsoren und dem SVIT Schweiz für die angenehme Zusammenarbeit», eröffnet Adrian Ackermann den offiziellen Teil des Abends. Die wichtigste Personalmeldung ist der Weggang von Fabienne Lüthi. Sie verlässt die Geschäftsstelle des SVIT Aargau, weil sie mit ihrem Ehemann zu einer Weltrei-

se aufbricht. Ihre Nachfolgerin wird Claudia Frehner.

Nun präsentiert der Vizepräsident und Finanzverantwortliche Dieter Knapp die aktuellen Verbandszahlen. «Wir haben unsere Konten erstmals nach dem «Swiss GAP FER» aufgebaut, dem heutigen Standard für kotierte Unternehmen in der Schweiz. Unser Ziel ist es, dass alle Mitglieder ein genaueres Bild von unserer Finanz- und Ertragslage bekommen», sagt Knapp. Im Berichtsjahr wurden 59682 CHF erwirtschaftet, gegenüber 96614 CHF aus dem Vorjahr. Als budgetierter Nettoertrag für das Geschäftsjahr 2016/2017 werden 182000 CHF angestrebt. Daraufhin wird die Finanzrechnung 2015/2016 durch Handzeichen ohne Gegenstimmen genehmigt und der Vorstand entlastet. Als Nächstes steht



Linkes Bild: Die Delegierten haben rege an den Abstimmungen teilgenommen.

Rechtes Bild: André Wiggi (links) und Damien Müller, beide von der Brunner + Kottman Immobilien AG, geniessen ein Glas Weisswein am Apéro.

die Wahl des Vorstands auf dem Programm. Der gesamte Vorstand – namentlich Adrian Ackermann als Präsident sowie Rolf Bossert, Roland Egger, Dieter Knapp und Karola Marader – werden für zwei weitere Amtsjahre wiedergewählt, ebenso die beiden Revisoren Beat Kasper und Ueli Kehl.

UNKLARHEITEN BEI DEN GRUNDBUCHÄMTERN. Weiter geht es mit einem Referat von Eric Villiger, Inhaber der Reve Immobilien AG, über den Zusammenschluss der Grundbuchämter im Kanton Aargau. Villiger, der überwiegend als Immobilienmakler tätig ist, sucht Bauland für seine Kunden. Dafür braucht er, ohne grossen Aufwand, die Adressen der Eigentümer. «Vor dem Zusammenschluss bekamen wir von den Grundbuchämtern die Adressen der

Grundstückseigentümer am Telefon. Heute werden unsere Makler angewiesen, eine schriftliche Anfrage einzureichen, die mit Kosten verbunden ist. Pro Monat summieren sich rund 200 CHF», schildert Villiger. Im Gegensatz zum Kanton Aargau könne man in den Kantonen Luzern, Basel-Stadt und Thurgau die Eigentümeradressen kostenlos aus dem Katasterplan entnehmen. Da dieser Zustand weder kundenfreundlich noch zeitsparend sei, sollte der Vorstand des SVIT Aargau das Gespräch mit den Verantwortlichen suchen, fordert Villiger.

KONTAKT ZU PARLAMENTARIERN VERTIEFEN. Das Ende des offiziellen Teils läutet Tayfun Celiker ein, Direktor SVIT Schweiz. Er teilt den Anwesenden mit, der SVIT Schweiz und seine Mitgliederorganisationen hätten

bei den Parlamentswahlen 2015 erstmals eine Reihe von Kandidaten, mit Bezug zur Immobilienwirtschaft, unterstützt. Von den 26 Kandidaten aus 12 Kantonen schafften 18 den Sprung ins Parlament. Nun gehe es darum, diese Kontakte zu vertiefen.

Einen Punkt, den man im Auge behalten müsse, sei die eidgenössische Volksinitiative «mehr bezahlbare Wohnungen», die vom Mieterverband lanciert wurde. Bund und Kantone sollen sicherstellen, dass gesamtschweizerisch mindestens 10% der neu gebauten Wohnungen im Eigentum gemeinnütziger Träger bleiben. Weiter weist Celiker auf zwei wichtige Veranstaltungen hin, den SVIT Real Estate Campus und das SVIT Real Estate Forum, das im Januar 2017 zum letzten Mal in alter Form stattfinden wird. «Es werden, wie

jedes Jahr, hochkarätige Gäste erwartet, zum Beispiel Uli Hoeness, Oskar Lafontaine oder Köbi Kuhn.»

Tayfun Celiker wird am Schluss persönlich: «Gestatten sie mir zum Abschluss ein paar persönliche Worte. Ich werde 2017 altershalber aus meinem Amt als Direktor SVIT Schweiz ausscheiden. Deshalb bedanke ich mich bei Dir Adrian und dem Vorstand für die letzten 14 Jahre!».

Danach gingen alle Teilnehmer in den Festsaal nebenan. Dort stand ein leckeres Dreigangmenü aus Ingwercremesuppe, Rindsentrecote und Sorbetvariationen bereit. ●



DIETMAR KNOPF
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Reiche (vegetarische) Kost

Die FM-Kammer war anlässlich ihrer Generalversammlung im Stammhaus des Zürcher Gastrounternehmers Rolf Hiltl zu Gast. Auf der Traktandenliste stand unter anderem die Ersatzwahl des zurücktretenden Peter Götzmann. Gewählt wurde Claudio Tam.



Hiltl – faszinierende Familien- und Firmengeschichte. Im Bild die erste vegetarische Metzgerei Zürichs (Foto oben: zVg, übrige: Zita Zanier).

IVO CATHOMEN ●
WICHTIGE MEILENSTEINE. Präsident Andreas Meister konnte am 21. September rund 30 Mitglieder und Gäste zur 8. ordentlichen Generalversammlung der Kammer SVIT FM Schweiz begrüßen. Das Interesse der Anwesenden galt einerseits dem Abschluss eines wiederum aktiven Geschäftsjahres sowie den traktandierten Ersatzwahlen, andererseits dem Blick hinter die Kulissen des Gastrounternehmens Hiltl, den der Besitzer und Geschäftsführer Rolf Hiltl in einem Referat persönlich gewährte.

Das Geschäftsjahr 2015 / 16 zeichnete sich durch viel-

fältige Aktivitäten aus, welche SVIT FM Schweiz teils zusammen mit anderen SVIT-Kammern oder mit den Partnerverbänden in Deutschland und Österreich, RealFM Deutschland und FMA Austria, teils im Alleingang unternahm. Vizepräsident Peter Gallmann verwies namentlich auf das Projekt «Bestellerkompetenz im Facility-Management» mit dazugehörigen Seminaren, auf das Real Estate Symposium in Baden, Good Morning FM – diesmal zu Besuch beim Paul Scherrer Institut in Villigen AG –, den FM Day in Horgen nebst weiteren Veranstaltungen. Mit dem Eintritt der Pro-

tectas SA, Lausanne, als Firmenmitglied beginnt sich die Kammer, auch in der Westschweiz zu etablieren. Die Mitgliederzahl verharrte auf dem Niveau des Vorjahres.

Ein weiterer wichtiger Meilenstein ist das Projekt «Certified Objekt Manager COM». Hier gehen die beiden Verbände RealFM und SVIT FM Schweiz gemäss Vorstandsmitglied Christian Hofmann aufgrund der noch nicht erreichten, angestrebten Teilnehmerzahlen dazu über, der Zertifizierung ein vorgelagertes Assessment von Objektmanagern mittels einer kostenpflichtigen webbasierten Applikation anzubieten. Ein

Beratungsangebot für die Teilnehmer soll folgen. Geplant ist der Live-Betrieb für November. Gemäss Information von Severin Gallo wird die Kammer das «Funktions- und Leistungsmodell im Facility-Management» und den dazugehörigen Leitfaden zusammen mit RealFM und FMA ins Französische und Englische übersetzen, eine Anwendungsdokumentation erarbeiten und die Vermarktung verstärken. Adrian Banz wies schliesslich auf die nächsten Schritte im Projekt «Eigentümer- und Betreiberverantwortung» hin, in dem die Kammer im Frühjahr eine Dokumentation vorlegen

will, die Eigentümer und Betreiber im rechtssicheren Umgang mit FM-Leistungen unterstützen soll. Für Ende 2017 steht dann eine französische Ausgabe in Aussicht.

SOLIDE RECHNUNG. Ungeachtet der zahlreichen Aktivitäten und dank des grossen Engagements aller Beteiligten schloss die Kammer das vergangene Vereinsjahr mit einem kleinen Gewinn von 7441 CHF. Das Eigenkapital wuchs damit auf rund 344 000 CHF, das der Kammer weitestgehend in flüssigen Mitteln für kommende Aufgaben zur Verfügung steht. Die leichte Abweichung vom budgetierten Gewinn von rund 19 000 CHF erklärte Giuseppe Santagada mit unpräzisen Abgrenzungen im vergangenen Jahr.

Das Budget für das angebrochene Jahr sieht bei einem Aufwand von 360 000 CHF gegenüber 294 000 CHF im abgelaufenen Jahr. Gründe für die Steigerung sind die Projekte COM und Betreiberverantwortung sowie ein geplanter Jubiläumsanlass. Das Budget sieht wiederum einen kleinen Gewinn von 18 000 CHF vor.

WAHL VON CLAUDIO TAM. Andreas Meister dankte dem aus dem Vorstand scheidenden Peter Götzmann für seine jahrelange aktive Tätigkeit und die Betreuung der Kasse. Für seine Nachfolge stellte sich Claudio Tam zur Verfügung. Tam ist dipl. arch. FH, MAS in Real Estate der Universität Zürich und leitet die Abteilung Strategisches Facility-Management bei Wincasa. Er wurde einstimmig gewählt. Giuseppe Santagada wurde für eine Periode von zwei weiteren Jahren bestätigt.



BESTELLFORMULAR

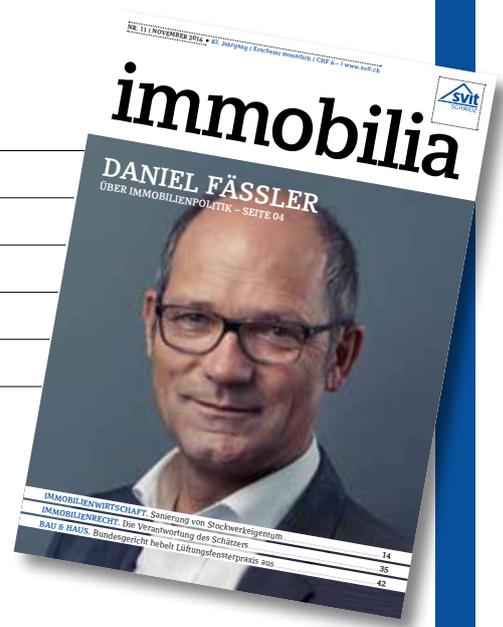
für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 68.–
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.– Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
Name / Vorname _____
Strasse / PF _____
PLZ / Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____



Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 68.–
- weitere Adressen: CHF 38.–

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben.
Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden.
E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Preise inkl. 2.5% MWSt

BEWEGTE GESCHICHTE. Im Anschluss an die Grussworte des designierten Verbands- und derzeitigen Vizepräsidenten Andreas Ingold empfing Rolf Hiltl, Besitzer und Geschäftsführer des vegetarischen Gastrobetriebs Hiltl in vierter Generation mit den Hauptmarken Hiltl und Tibits, die Teilnehmer der Generalversammlung zu einer Präsentation über die Geschichte des ältesten vegetarischen Restaurants der Welt und seiner Besitzerfamilien, das Unternehmen heute und die weiteren Ausbaupläne. ●



ANZEIGE

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 steh ich ein.

Hansjörg Steiner, Schäfer Holzbautechnik AG,
Dottikon

www.holzbau-plus.ch



Ein Blick in den Rückspiegel

Vor gut fünf Jahren wurde die Fachkammer Stockwerkeigentum gegründet. Was unspektakulär in einem Sitzungszimmer seinen Anfang nahm, ist in der Zwischenzeit zu einem ernst zu nehmenden Verband geworden.

P. GROGNOZ & M. DE ROCHE*

GRÜNDUNG UND RASANTES WACHSTUM. Die Fachkammer Stockwerkeigentum (FK STWE) wurde am 26. September 2011 in einem dunklen Besprechungszimmer am Sitz des SVIT Schweiz Zürich gegründet. Von sieben Gründungsmitgliedern sind immer noch vier im Vorstand aktiv dabei. Die Mitgliederzahl ist in der Zwischenzeit auf über 55 angewachsen, die FK STWE ist damit zwar nach wie vor die jüngste, aber nicht mehr die kleinste aller SVIT-Organisationen.

AUSSENWIRKUNG. Die FK STWE organisiert seit 2012 jährlich ihren Herbstanlass. Nach Kőniz, Emmenbrücke, St. Gallen und Basel war dieses Jahr Baden Austragungsort des 5. Herbstanlasses (dazu mehr in der Dezemberausgabe der Immobilien). Ziel der Veranstaltung ist immer ein Mehrfaches: Einerseits wird dem interessierten Publikum in einem Referat eine echte Weiterbildung offeriert. Andererseits soll auch das Netzwerken im Rahmen des Apéros nicht zu kurz kommen. Schliesslich rundet im Vorfeld jeweils eine Führung durch ein interessantes Gebäude oder eine Stadt die Veranstaltung ab. Der Anlass hat sich bestens etabliert und zieht jeweils rund 100 stockwerkeigentumsbegeisterte Personen an.

Gemeinsam mit der Schweizerischen Maklerkammer SMK führte die FK STWE eine Veranstaltungsreihe «Wohneigentum für Einsteiger – der Anlass der aufs Haus geht» durch. Die Anlässe fanden zweimal in Zürich und je einmal in Bern und Luzern statt. Ziel dieser Reihe war nebst der Vermittlung von Basiswissen an angehende oder bestehende Stockwerkeigentümer vor allem auch die

Verbreitung der Marken SVIT, SMK und FK STWE.

Dank dieser Ausserwirkung hat die Beachtung der Fachkammer auch sonst stetig zugenommen. Die FK STWE wird mehr und mehr zu einer relevanten Anlaufstelle für alle Fragen rund um das Stockwerkeigentum, seien dies nun Presseanfragen oder Beiträge an Fachveranstaltungen im universitären Bereich.

DIENTSTLEISTUNGEN. Mitte 2016 hat die FK STWE ihr Dienstleistungsangebot ausgebaut. Neu steht den Mitgliedern eine unentgeltliche Rechtsberatung bei allen Fragen rund ums Stockwerkeigentum zur Verfügung. Diese erfolgt per Telefon, damit eine zeitnahe Beantwortung der Fragen gewährleistet ist. Diese Dienstleistung ist ein weiteres Argument, Mitglied der FK STWE zu werden.

Als nationaler Verband steht die FK STWE vor der logistischen Herausforderung, eine Bindung unter ihren Mitgliedern zu schaffen. Dies gelingt im Rahmen der Erfahrungsaustauschgruppen gut. In vielen Regionen konnten diese erfolgreich eingeführt werden: Die regionalen Gruppen treffen sich mehrmals pro Jahr zu einem lockeren Gedankenaustausch und zur Beratung von konkreten Fällen. Dieser Offline-Erfahrungsaustausch wird ergänzt durch ein Web-Forum, welches die gleichen Möglichkeiten jederzeit auch online bietet. Es wird zurzeit überarbeitet und neu konzipiert.

Die FK STWE versucht, ihren Mitgliedern auch sonst zur Seite zu stehen. Sie nimmt Themen auf, welche sich im Gespräch mit den Mitgliedern ergeben. Sie hat sich beispielsweise intensiv mit dem schwierigen Thema des Umgangs mit Kundengeldern beschäftigt



und hierzu eine Empfehlung verabschiedet.

AUSBLICK. Die FK STWE will mit dem vergrösserten Dienstleistungsangebot weiter wachsen, gleichzeitig aber darauf achten, dass die Qualität der Dienstleistungen ihrer Mitglieder ein hohes Niveau behält. Sie macht sich nach wie vor für eine Revision der Rechtsordnung im Bereich des Stockwerkeigentums stark; die entsprechende Projektgruppe arbeitet schon seit 2012 zusammen.

Gleichzeitig steht die Fachkammer vor der Herausforderung, die Kommunikation mit ihren Mitgliedern zu verbessern. Dies wird eines der Hauptthemen des Vereinsjahres 2017 sein.

FIT FÜR STOCKWERKEIGENTUM – AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS. Einer der Hauptgründe für die Gründung der FK STWE war das Bedürfnis der Praxis, die

Ausbildung im Bereich Stockwerkeigentum zu verbessern. Seit dem Jahr 2013 konnten mit der administrativen Unterstützung der SVIT Swiss Real Estate School SRES jährlich mindestens zwei Workshops durchgeführt werden.

Themen wie «Ich habe keine Lösung, aber ich bewundere das Problem», «Stockwerkeigentum in der Zwangsjacke» und «Sanieren – und kein Geld» sorgten für gut bis sehr gut besuchte Seminartage und liessen den Schluss zu, dass die FK STWE mit dem intensiven Workshop in kleinen Gruppen ein zentrales Anliegen bei den Bewirtschaftern trifft. In diesem Jahr konnte der Workshop mit dem Thema «Lust auf Versammlungsführung» gleich vier Mal in Basel, Bern und Zürich durchgeführt werden.

Die Ausbildung der Bewirtschafter mit eidgenössischem Fachausweis vermittelt fundiertes Wissen für die professionelle Bewirtschaftung von Stock-

werkeigentum. Dieses ist die «halbe Miete» zur erfolgreichen Bewirtschaftung, jedoch eben erst die halbe. Die zweite Hälfte ist der zielführende Umgang mit der zwischenmenschlichen Dynamik der verschiedenen Anspruchsgruppen. Im diesjährigen Workshop wurden Gedanken, Hinweise und Tricks gezeigt, wie man lernt, sich auf dem «Parkett der Dynamiken» sicherer zu bewegen. Die beiden Referenten Sue Liechti, Trainerin bei mehrsicht.net, und Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Rechtsanwalt, vermittelten anhand eines Fallbeispiels wertvolle Impulse

zu Techniken einer erfolgreichen Sitzungsführung und zeigten Möglichkeiten auf, sich und die anderen wieder in einen konstruktiven Dialog zu führen. In einer gespielten Stockwerkeigentümersammlung konnte das Gelernte ausprobiert und angewendet werden. Die Analyse der Referenten war für die Seminarteilnehmer eine lehrreiche und wertvolle Zusammenfassung des Seminartages. Die zahlreichen positiven Teilnehmerfeedbacks bestätigen der FK STWE und den beiden Referenten, dass mit dieser Art und Weise der Fortbildung ein richtiger Weg ein-

geschlagen wurde. Wünsche über zu behandelnde Themen sind von der FK STWE aufgegriffen und sollen im Rahmen weiterer Workshops bearbeitet werden. Die Seminare 2017 sollen wie in diesem Jahr an verschiedenen zentralen Orten in der Deutschschweiz durchgeführt werden. Orte und Daten werden frühzeitig auf der Homepage der FK STWE und der SRES publiziert. Die Workshopreihe «Fit für Stockwerkeigentum» hat sich mittlerweile zu einem wichtigen Zweig der Weiterbildung im Bereich Stockwerkeigentum etabliert. Sie funktioniert unter anderem

auch dank der wertvollen Zusammenarbeit und der Unterstützung der SRES. ●



***PETRA GROGNUZ**
Die Autorin ist Partnerin und Mitglied der Geschäftsleitung der H.P. Burkhalter + Partner AG Immobilien Management sowie Vizepräsidentin der Fachkammer Stockwerkeigentum.



***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.

Bau + Energie Messe

bau-energie.ch

Messe mit Kongress für Fachleute und Private

8. – 11. Dezember 2016

BERNEXPO, Bern

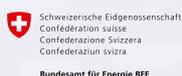
- Energieeffizientes Bauen und Modernisieren
- Erneuerbare Energien, Holzbau
- Digitales Planen und Bauen
- Solarthermie, Photovoltaik, Speicher
- Gebäudetechnik, Lüftung, Wärmedämmung
- Beraterstrasse der Kantone
- Passivhausstrasse

30% Rabatt auf Online-Ticket

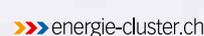
Gutschein Code: PME-4QUD einlösbar unter www.bau-energie.ch



Träger



Partner



Ab in die Karibik

So lautete das Motto des fünften SVIT-Days der Mitgliederorganisation Solothurn. Die Karibik gefunden hat der SVIT Solothurn am Ufer des Neuenburgersees im Restaurant «La Lagune». Das war das Ziel, doch dazwischen gab es den einen oder anderen Stopp.



SVIT Solothurn-Gästeschar am Landungssteg in St. Aubin.



Ein Blick über den alten Hafen von Neuenburg.

HANS PETER MERZ* ●

ALLE VERKEHRSMITTEL IM EINSATZ. Das 40-jährige Jubiläum des SVIT Solothurn 2012 war zugleich Startschuss für einen jährlichen Event, der sich fünf Jahre später bereits zu einer festen Institution entwickelt hat: der SVIT Day. Ein gesellschaftliches Event, kostenfrei für die Teilnehmer. Möglich machen das Sponsoren und Partner der SVIT-Organisation. Der SVIT Day 2016 wurde massgeblich getragen von Electrolux und Immoscout 24, wie SVIT-Präsident und Gastgeber Hans Peter Merz betonte. Dieses Jahr ging es um den öffentlichen Verkehr und die Romandie. Eine Tour d'Horizon rund um und auf dem Neuenburgersee stand dieses Mal auf dem Programm, nachdem die Solothurner Immobilientreuhänder vor drei Jahren den Swiss

Prime Site Tower in Zürich besuchten und vorletztes Jahr auf dem Flugplatz Grenchen zeitweilig in die Lüfte gingen. Das diesjährige Motto lautete: ab in die Karibik. Mit Ausnahme des Flugzeuges benutzte die gut gelaunte Gästeschar alle öffentlichen Verkehrsmittel. Bei strahlendem Sonnenschein und hochsommerlichen Temperaturen waren die klimatisierten Transportmittel jeweils sehr willkommen.

PICK UP. Ab Olten war für den SVIT Solothurn Platz im Inter-city nach Genf reserviert; die rund 40 Teilnehmer konnten je nach Wunsch in Olten, Oensingen, Solothurn, Grenchen oder Biel zusteigen. «Reiseleiter» Hans Peter Merz schwenkte jeweils an den Haltestellen ein SVIT-Schild. Alle Teilnehmer waren pünktlich zur Stelle.

METRO NEUCHÂTEL. Neuchâtel hat eine Metro – was die wenigsten wussten. Anlässlich der Expo 02 wurde diese vom Bahnhof zum Seeufer nahe der Universität gebaut. Die geologischen und topografischen Gegebenheiten forderten die Planer sehr. So kam es, dass die von Garaventa gebaute Standseilbahn die erste weltweit mit selbstnivellierenden Kabinenböden ist. Zudem musste das Maschinenhaus infolge Platzmangel am Bahnhof in der Talstation untergebracht werden. Die riesigen Umlenkrollen sind hinter Glas zu bestaunen.

SEEPROMENADE. Entlang dem Seeufer ging es durch eine Platanenallee, vorbei an den alten Häuserfronten zum Neuenburger Stadthafen mit dem restaurierten Dampfschiff «Neuchâ-

tel». Von dort aus ging es weiter westwärts zum Place Pury.

CAVE CHATEAU DE CHANTENAY & BOUVIER. Mit der Strassenbahn ging die Fahrt weiter durch die herrliche Landschaft der Neuenburger Rebberge bis zur Areuse. «Dans les Illes» befindet sich das Trammuseum der Neuenburger Bahnen Trans. Schnurstracks ging es jedoch in die kühlen Räumlichkeiten des Weingutes «Chantenay et Bouvier». Dort erklärte Geschäftsführer Urs Hugli, übrigens ein Solothurner, seinen Betrieb und führte uns durch sämtliche Bereiche. Dabei konnten wir auch den Champagnerkeller besichtigen und lernten die traditionelle Kelterung des Schaumweines kennen. Champagner darf ja nur die geschützte Marke in



Ankunft der «Idée Suisse» unter stahlblauem Himmel in St. Aubin.

der Champagne genannt werden. Eine Neuigkeit für uns war auch, dass der Cave keine Flaschen mit Korkengeschmack mehr hat und trotzdem echte Korke verwendet. Wie geht das? Die Restkorkplatten, aus denen die Korke geschnitten werden, kommen in eine Mühle, und der Kork wird pulverisiert, anschliessend sterilisiert und wieder zu einem Korke gepresst. Somit werden die allfälligen Schimmelpilze, die den unerwünschten Korkengeschmack hervorrufen, eliminiert. Es versteht sich von selbst, dass das Degustationsglas auf dem gesamten Rundgang mit dabei war.

SCHIFFFAHRT ENTLANG DEN SCHLÖSSERN NACH YVERDO-LES-BAINS. Weiter ging die Reise mit dem Postauto durch die Winzerdörfer und Rebber-

ge nach St. Aubin zum Hafen und weiter mit der «Idée Suisse» nach Vaumarcus, Concise und Grandson nach Yverdon-les-Bains. Bei wolkenlosem Himmel genossen die Gäste den Fahrtwind auf dem Schiff, die phänomenale Fernsicht und die Schlösser Vaumarcus und Grandson, die malerisch zwischen Rebbergen liegen.

Kurz vor der Endstation des Schiffes in Yverdon-les-Bains stellen sich Björn Löffel von Electrolux und Urs Nydegger von Immoscout.24, die Repräsentanten der Eventsponsoren, kurz vor und bedanken sich für die gute Zusammenarbeit. Für die kurze Strecke von der «Ländte» bis zum Bahnhof standen gerade mal 14 Minuten zur Verfügung, um die S-Bahn nach Cheyres zu besteigen. Da sich alle allmählich hungrig fühl-

ten, befolgten alle Hans Peter Merz' Tipp, zügig zum Bahnhof zu marschieren – niemand wollte auf den nächsten Zug warten.

» Wenn Engel reisen, lacht der Himmel.«

IN DER KARIBIK ANGEKOMMEN.

In Cheyres begaben wir uns über die Brücke in die Lagune, die dem Restaurant den Namen gab, und erfreuten uns an der Natur. Das riesige karibische Buffet bedurfte einer Einführung über die verschiedenen Stationen und Lokalitäten, damit sich alle zurechtfinden. Das Feedback der Gästeschar war phä-

nomenal. «La Lagune» erhielt ausnahmslos sehr gute Noten sowohl in Bezug auf Qualität, Auswahl und Bedienung. Chansonier Gilbert umrahmte

dabei das Abendmahl unter freiem Himmel dezent. Für den Heimweg, der von den Gästen dank Tageskarten individuell gewählt werden konnte, offerierte unser Mitglied Rolf Graf Jass-

karten, damit bereits für den kommenden Bänzenjass am 17. November geübt werden kann. ●



HANS PETER MERZ
Der Autor ist Inhaber der Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH in Zuchwil/Solothurn und Präsident des SVIT Solothurn.

Das Felslabor Mont Terri im Kanton Jura – einen Besuch wert Forschung in 300 Metern Tiefe

► **Die Entsorgung radioaktiver Abfälle ist eine wichtige Aufgabe der heutigen Zeit. Forschung spielt eine wesentliche Rolle bei der Beurteilung der Langzeitsicherheit eines Lagers für die nahe und ferne Zukunft. Geforscht wird in Felslabors, tief im Innern des Gesteins. Ein solches Felslabor befindet sich im Mont Terri bei St-Ursanne im Kanton Jura.**

Das Felslabor liegt rund 300 Meter tief unter der Erdoberfläche und ist über den Sicherheitsstollen des Mont-Terri-Autobahntunnels der Transjurane erreichbar. Die Laborstollen durchstossen das für die sichere Entsorgung vorgesehene Gestein Opalinuston und nehmen insgesamt zirka 500 Meter Länge ein. Das Felslabor dient ausschliesslich Forschungszwecken; die Lagerung von radioaktiven Abfällen kommt nicht in Frage.

OPALINUSTON – EIN GESTEIN AUS DEM MEER. In der Jurazeit, vor rund 175 Millionen Jahren, entstand der Opalinuston durch Ablagerung von feinen Schlamm-partikeln auf dem Grund des Meeres. Vor etwa zehn Millionen Jahren wurden die Schichten von der Jurafaltung

erfasst. Im Bereich des Felslabors sind deshalb die Schichten etwa 45 Grad geneigt. Die Schichtmächtigkeit des Opalinustons beträgt am Mont Terri rund 150 Meter. Der Opalinuston ist zu 40 bis 80 Prozent aus Tonmineralen zusammengesetzt. Bei Wasserzutritt quillt das Gestein und schliesst Risse und Spalten wieder zu, was sehr günstig für den Einschluss radioaktiver Stoffe in einem geologischen Tiefenlager ist.

INTERNATIONALE FORSCHUNGS-PLATTFORM. Im Felslabor Mont Terri wird seit 1996 international geforscht. Heute laufen über 40 Experimente zur geologischen Tiefenlagerung radioaktiver Abfälle. Das Bundesamt für Landestopographie (Swisstopo) ist Betreiberin des Felslabors und leitet das Mont-Terri-Projekt, die Nagra ist der grösste Forschungspartner im Felslabor. An den unterirdischen Forschungsvorhaben beteiligen sich neben der Nagra zahlreiche Organisationen aus Belgien, Deutschland, Frankreich, Japan, Kanada, Spanien, der Schweiz und den USA.

KNOW-HOW FÜR ALLE FORSCHENDEN. Das Know-how aus dem Felslabor Mont Terri kann in Zukunft auch mit anderen

Forschungszweigen ausgetauscht werden, zum Beispiel im Zusammenhang mit der Entsorgung von chemischen Abfällen oder in der Erdölindustrie.

EIN BESUCH LOHNT SICH. Die eindrückliche internationale Forschungsstätte kann besucht werden. Ein Besuch ist kostenlos, Gruppen ab 10 Personen von Vorteil.

DIE ANMELDUNG nimmt gerne Renate Spitznagel, Telefon +41 (0)56 437 12 82 entgegen. Mehr Informationen unter www.mont-terri.ch oder www.nagra.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Nagra, Hardstrasse 73
Postfach 280
CH-5430 Wettingen
+41 (0)56 437 11 11, info@nagra.ch



Bauarbeiten im Opalinuston: Erstellung der Galerie 08 im Felslabor Mont Terri. Bild: COMET

► Einfache Abwicklung im Schadenfall

- schnelle Prozesse
- vereinfachtes Verfahren
- Auszahlung erfolgt
direkt an die Verwaltung



Wir bürgen für Sie!

Kostenlose Hotline:

☎ **0800 100 201**

www.adunokautio.ch

**Aduno
Kautio®**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe

An den Winter denken und Handläufe nachrüsten

► **Der Winter naht. Und jetzt gilt es den Winterdienst vorzubereiten. Der Hauswart ist benachrichtigt, der Vertretungsfall ist geregelt, ab wann gelten die Streu und Räumzeiten für Eis und Schnee. Salz und Enteisungsmittel sind eingekauft, gelagert und alles festgelegt. Die Verantwortung liegt nun nicht mehr beim Verwalter, sondern wurde vorschriftsgemäss delegiert.**

DER VERWALTER, DER HAUSBESITZER FÜHLT SICH IN SICHERHEIT. Haben Sie Treppen am Haus? Wenn ja, sollten auch Sie diese überprüfen, ob diese den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. Dabei ist es nicht mit Streu und Räumdienst getan, sondern vielmehr müssen sie beachten, ob die Normen und Gesetze eingehalten werden. Denn wenn diese Vorgaben nicht eingehalten worden sind, haften Sie als Besitzer, da der Mangel auch für den Laien offensichtlich ist. Die Suva und die bfu haben ausdrücklich darauf hingewiesen, dass an Treppen ab 5 Stufen ein Handlauf sein muss. Auch die Schweizer Versicherungen haben vielfach auf die rechtliche Situation verwiesen, dass nur normgerechte Handläufe an Treppen den Hausbewohner und den Besuchern Schutz und Sicherheit bieten. Da der Mensch im Regelfall ca. 40 cm seitlich vom Handlauf läuft ist es oft naheliegend die Stützen nicht auf den Stufen, sondern im Erdreich zu befestigen, damit die gesamte Treppenbreite erhalten bleibt. Auch bei Schneeräumen oder Kehren werden Sie das dankbar annehmen.

FEHLENDE HANDLÄUFE. Mangel an Aussentreppen kann sein, schräge oder unebene Stufen, fehlende Handläufe, unzureichende Beleuchtung. Oftmals fehlen an Aussentreppen die Handläufe. Handläufe sind ab 5 Stufen für alle Treppen notwendig, bei breiteren Treppen sind sogar Handläufe auf beiden

Seiten vorgeschrieben. In Gebäuden, wo mit der Anwesenheit von älteren und behinderten Menschen zu rechnen ist, müssen Treppen beidseitig Handläufe haben. Nicht nur ältere Menschen schätzen es, wenn Sie im Winter bei Eis und Schnee eine Hand am Handlauf haben. Mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden, so die Suva. Handläufe im Freien sollen aus handwarmen Material bestehen, durchlaufend sein, und mind. 30 cm

waagrecht über die letzte Stufe führen. Vorteilhaft ist ein handwarmes Material, z.B. Aluminium mit Laminat. Chromstahl-Handläufe sind im Winter sehr kalt und aufgrund der Wärmeleitfähigkeit im Sommer sehr heiss, daher ist der Alu-Handlauf besser für Handläufe geeignet. Wenn Sie nachrüsten und Ihre Treppen sicherer machen, werden es Ihnen ihre Mieter, die Mitglieder der Genossenschaft oder die Wohnungseigentümer danken, denn auch der Besuch,

der Postbote, unsere Gäste freuen sich an einer sicheren Treppe. Und Sie müssen später nicht von der Versicherung hören, dass diese den Versicherungsschutz ablehnt, weil gesetzliche Vorgaben nicht eingehalten wurden.

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



Aluminiumhandlauf



Aussenhandlauf in Dunkelgrau



Freistehender Handlauf

Ganzheitliche Hygiene: Das Dusch-WC vom Spezialisten

► **Dusch-WCs sind im Trend, denn immer mehr Menschen schätzen den hygienischen Komfort und die gesundheitlichen Vorteile, den die Intimreinigung mit purem Wasser bietet. Das von Keramik Laufen entwickelte Dusch-WC Cleanet Riva überzeugt mit einem integrierten, hochwertigen Design aus Keramik und technisch anspruchsvollen wie nutzerfreundlichen Lösungen.**

Der wesentliche Nutzen eines Dusch-WCs ist gehobene Hygiene und das Gefühl von Frische, die es dem Anwender bietet. Dabei soll der Hinzugewinn an Lebensqualität jedoch keinen Verlust an Designqualität bedeuten. Um beiden Ansprüchen auf höchstem Niveau gerecht zu werden, hat Keramik Laufen das Dusch-WC Cleanet Riva entwickelt, in dem sich technisches Know-how und Schweizer Qualitäts- und Designverständnis verbinden. «Hygiene ist Vertrauenssache – deshalb kommuniziert dieses Produkt die Sauberkeit bereits optisch», sagt Peter Wirz. Der Schweizer Designer hat Riva entworfen und es geschafft Erfrischung, Reinheit und Komfort über das schnörkellose, pure Design des WCs zum Ausdruck zu bringen.

Von aussen betrachtet unterscheidet sich das Dusch-WC kaum von einem klassischen Design-WC, denn auf den ersten Blick ist lediglich ein formschöner, geschlossener Keramikkörper mit einer eleganten Designkante im unteren Drittel erkennbar. Erst wenn der Blick den Edelstahl-Drehknopf am WC-Sitz erfasst, offenbart sich der zusätzliche Komfort. Keramik Laufen ist es gelungen, die Technik komplett in den geschlossenen Keramikkorpus zu integrieren und so eine zeitlose Ästhetik zu schaffen, die sich für hochwertige Badszenarien eignet und perfekt mit allen Designlösungen des Unternehmens harmoniert. Im Dunkeln bringt ein LED-Nachtlicht an der Unterseite des WCs den Korpus besonders schön zur Geltung und sorgt für Orientierung.

SAUBERKEIT UMFASSEND DEFINIERT. Der eigentliche Clou an Riva ist jedoch die konsequente und ganzheitliche Ausrichtung am Thema Hygiene. Bisher hat kein Dusch-WC auf dem Markt Sauberkeit so umfassend definiert wie das neue Schweizer Dusch-WC. Herzstück des Premium-WCs sind die vielseitigen, intuitiv bedienbaren Duschfunktionen, die dem Anwender körperfreundliche Reinigung und Erfrischung bieten: Dazu gehören eine gründliche Standardfunktion mit wählbarer Strahlstärke, Position und Temperatur, ausserdem eine besonders kräftiger Powermodus sowie eine pulsierende Strahlart. Eine sanfte Ladyfunktion mit separater Düse, deren Strahlstärke, Position und Temperatur

ebenfalls individuell gewählt werden kann, vervollständigt den Funktionsumfang.

Damit sich das Dusch-WC über Jahre der Nutzung bewährt, hat Keramik Laufen ein mehrstufiges Hygienekonzept entwickelt, das perfekt ineinander greift. Alle wesentlichen Teile werden dabei regelmässig gereinigt und entkalkt. Der Duschstab wird vor und nach jeder Nutzung durchgespült und mit einem kräftigen Wasserstrahl umspült – und damit gereinigt. Im Ruhezustand ist er hinter einem Blendenring gut geschützt in der Keramik verborgen. Bei Bedarf kann der Duschkopf sogar ausgetauscht werden. Für ein umfassendes Frischeerlebnis filtert zudem ein eingebauter, wechselbarer Aktivkohlefilter bei jeder Toilettennutzung die entstehenden Gerüche.

DUSCH-WC MIT THERMISCHER REINIGUNG. Darüber hinaus lässt sich das gesamte wasserführende System von Riva in regelmässigen Abständen auch thermisch reinigen. Das 70° C heisse Wasser stellt auch ohne Chemie sicher, dass Tank und Leitungen stets hygienisch rein sind. Eine Entkalkungsfunktion, wie sie jeder Anwender von seiner Kaffeemaschine kennt, stellt sicher, dass sich kein Kalk im System ablagert – das erhöht die Lebensdauer und verhindert die Besiedlung mit Mikroorganismen.

In Keramik Laufens Verständnis gehört zu einer ganzheitlichen Betrachtung der Hygiene auch, dem Nutzer die gründliche Reinigung der Badobjekte möglichst bequem und einfach zu machen. Deshalb ist das Design von Riva frei von Schmutzecken und Fugen, so dass Verunreinigungen kaum anhaften können. Zur hohen Reinigungsfreundlichkeit des WCs tragen auch die Veredelung der Keramik mit dem schmutzabweisenden LCC (Laufen Clean Coat) sowie die Schnelllöse-Funktion (Quick Release) von Sitz und Deckel bei. Damit das Innenbecken ebenfalls leicht sauber gehalten werden kann, hat der Schweizer Badspezialist sein profundes Know-how in Sachen spülrandloser Technologie in die Entwicklung einfließen lassen: Riva spült, kraftvoll sauber aus und kommt dabei völlig ohne Spülrand oder Spültunnel aus.

DURCHDACHTE BEDIENUNG. Um die Bedienung so komfortabel wie möglich zu gestalten, bietet Riva ein cleveres Bedienkonzept auf zwei Ebenen an: Im Alltag wird das Dusch-WC über den seitlichen Drehknopf durch Drehen und Drücken intuitiv bedient, damit kommen auch Gäste des Hauses einfach zurecht. Der Knopf erlaubt die sichere Regulierung von Wassermenge und Position des Duschstabs und kann auch gespeicherte Nutzerprofile abrufen. Die

Ladyfunktion stellt eine Taste mit Lady-symbol neben dem Bedienknopf bereit.

Mit der Fernsteuerung mit Touch-Oberfläche wiederum kann der Besitzer die Basis- oder Detaileinstellungen vornehmen: zum Beispiel die unkomplizierte Individualisierung der Werkseinstellungen des Riva, das Anlegen von Benutzerprofilen und die Bedienung der übergeordneten Einstellungs- und Wartungsfunktionen wie Entkalken und thermische Reinigung. Darüber hinaus kommuniziert die Fernbedienung mit dem Nutzer und weist ihn darauf hin, wenn beispielsweise entkalkt oder thermisch gereinigt werden soll, und hält eine interaktive Bedienungsanleitung bereit.

EINFACHE INSTALLATION UND WARTUNG.

Den Bedürfnissen des Installateurs trägt Keramik Laufen mit einem speziellen Montage- und Wartungskonzept Rechnung. Installiert wird Riva mittels einer Grundplatte für die Wandmontage und einer passenden Gegenplatte am WC. Dadurch lässt sich das Dusch-WC einfach anbringen und mit den nötigen Anschlüssen verbinden. Im Servicefall lässt sich das WC mithilfe eines vorinstallierten Seilzugs schnell und unkompliziert entriegeln, wobei die Gegenplatte an der Wand verbleibt und die Baugruppen offen am WC zugänglich sind. An der Unterseite des WCs verbirgt sich zudem eine Serviceklappe, die einfachen Zugang zum USB-Anschluss für den Analyse-Laptop des Servicetechnikers, zum Hauptschalter und dem Typenschild gewährt.

SCHWEIZER DUSCH-WC. Produziert, montiert und geprüft wird Riva in der Schweiz. Das Unternehmen sieht sich dabei in bester Schweizer Tradition – denn das Urmodell aller Dusch-WCs wurde 1957 unter Beteiligung von Keramik Laufen in der Schweiz entwickelt, bevor es seinen Siegeszug in anderen Teilen der Welt antrat. Sein erstes Cleanet Dusch-WC hat Keramik Laufen bereits vor über 20 Jahren auf dem heimischen Markt eingeführt. In den letzten Jahren hat das Unternehmen innerhalb der Gruppe Dusch-WCs für den asiatischen Markt und für asiatische Ansprüche entwickelt. Das eigens für den europäischen Markt entwickelte Riva profitiert jetzt bei der Produktion von diesen Erfahrungen.

► WEITERE INFORMATIONEN:

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



Das puristische Design des Dusch-WCs Riva fügt sich nahtlos in modern gestaltete Bäder ein. Foto: Keramik Laufen



Das Dusch WC Riva wird mit einem seitlichen Drehknopf durch Drehen und Drücken intuitiv bedient, was auch für die Gäste des Hauses ein einfaches Zurechtkommen garantiert. Foto: Keramik Laufen



Der Duschstab ist im Ruhezustand hinter einem Blendenring in der Keramik verborgen. Er wird vor und nach jeder Nutzung durchgespült, mit einem kräftigen Wasserstrahl umspült und damit gereinigt. Der Wasserstrahl ist in sieben Stufen regelbar. Bei der Lady-Funktion passt sich die Strahlposition mit reduziertem Wasservolumen und weicherer Strahlstärke an. Foto: Keramik Laufen

Seit über 20 Jahren für meine Kunden als Hauswart unterwegs

► **Seit über 20 Jahren bin ich für meine Kunden im Raum Zürcher Oberland und Winterthur als Hauswart unterwegs. Angefangen habe ich als Hauswart im Nebenamt. Im Mai 2003 gründete ich meine eigene Firma, die «D. Reichmuth GmbH, Hauswartungen» und durfte im Mai 2013 bereits das 10-jährige Firmenjubiläum feiern.**

Im Oktober 2004 habe ich die Berufsprüfung zum Eidg. Hauswart erfolgreich abgeschlossen. Seither bin ich für meine Kunden als Hauswart mit eidgenössischem Fachausweis unterwegs.

In meiner Firma lege ich grossen Wert auf die Ausbildung meiner Mitarbeiter. Alle Hauswarte sind im Besitz des «eidgenössischen Fauchausweis Hauswart» oder stehen kurz vor dem Abschluss zu dieser Ausbildung.

Neben 2 Hauswarten und einem Gärtner, beschäftige ich seit 2015 einen

Praktikanten, welcher sich ebenfalls auf die Berufsprüfung zum eidg. Hauswart vorbereitet. Für unser Gewerbe ist es wichtig, dass auch in Zukunft gut ausgebildete Fachleute zur Verfügung stehen. Nur wer sich um den Nachwuchs kümmert, kann auch unbeschwert in die Zukunft blicken.

Als Hauswart fühle ich und meine Mitarbeiter uns verantwortlich, die Liegenschaften sauber zu halten und diese in einem gepflegten Zustand zu präsentieren. Neben den allgemeinen Reinigungsarbeiten pflegen wir auch vorhandene Grünflächen oder Gartenanlagen. Auf Wunsch übernehmen wir Wohnungsübergaben und -reinigungen sowie auch Wohnungsräumungen. Ebenso gehören kleinere Reparaturen auf den Liegenschaften sowie der Unterhalt der allgemeinen technischen Installationen (zum Beispiel Heizungs- und Enthärtungsanlagen etc.) zu unserem Tätigkeitsgebiet. Seit 2006 bewältigen wir den Winterdienst mit unseren



firmeneigenen Schneepflügen. Kann eine Arbeit nicht von uns direkt erledigt werden koordinieren wir gerne den Einsatz eines geeigneten Handwerkers. In Notfällen sind wir für Mieter und Eigentümer 24 Stunden erreichbar. Auch die Betreuung von Industriegebäuden und Ladenlokalitäten gehören zu unseren Aufgaben.

Wir freuen uns, vielleicht auch schon bald für Sie als Hauswart unterwegs sein zu dürfen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

D. Reichmuth GmbH
Rennweg 3
8320 Fehraltorf
www.reichmuth-hauswartungen.ch

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.

Auf die richtigen Partner und Produkte gesetzt

Sanierung einer Elektrospeicher-Heizung zu Luft-Wasser Wärmepumpe in einem Einfamilienhaus aus Sicht der Bauherrschaft.

SANIERUNG TUT NOT. Nach 29 Jahren muss die Elektrospeicher-Heizung in einem Einfamilienhaus saniert werden. Für manche Bauherrschaft ein Gräuel, wie geht man da vor, welches Produkt baut man ein, welche Heiztechnologie ist die richtige? Fragen über Fragen, die manch eine Bauherrschaft überfordert, da einfach Wissen und Kenntnisse nicht vorhanden sind.

Die alte Heizanlage entspricht nicht mehr den heutigen ökologischen- und ökonomischen Standards, hoher Stromverbrauch, keine Ersatzteile mehr, etc. Und wie lange die bestehende Anlage noch läuft, ist höchst ungewiss.

WELCHE FORM DES HEIZENS IST DIE RICHTIGE? In dem beschriebenen Fall ist die einzige Energiezufuhr zum Haus elektrischer Strom. Durch die Lage des Hauses wären alternative Energien wie Gas oder Öl nicht interessant, da längere Zuleitungen gebaut werden müssten, oder eine Erdsonden-Bohrung wäre geländemässig kaum machbar.

Also drängt sich eine zeitgemässe Heiztechnologie auf, welche einzig Elektrizität erfordert. Wer bietet nun welche Lösungen an? Alle Anbieter verfügen natürlich über die besten Technologien zu günstigsten Preisen und den tollsten Heizwerten. Für die Bauherrschaft eine Herausforderung, den Durchblick zu haben, was schnell zur Überforderung führt.

DER RICHTIGE PARTNER. DER HEIZUNG-SANITÄR-PROFI. Der Heizungs-Installateur in der Region ist für die Bauherrschaft in diesem Fall die richtige Lösung. Ein Profi, der markenunabhängig berät. Und der zudem als Generalunternehmer für die komplette Sanierung amtiert, gilt es doch diverse Handwerker in die Arbeiten mit einzubeziehen:

- Entsorgung (Abbau bestehende Anlage)
- Baumeister (Bau Lichtschächte für Ansaugen und Ausblasen der Luft)
- Kernbohrer (Ansaug- und Ausblas-Öffnungen Ø 70 cm)
- Elektriker (Anschlüsse Strom/Steuerung)
- Spengler (Luftkanäle)
- Isolateur (Isolation Leitungen)

DAS PASSENDE PRODUKT: LUFT-WASSER WÄRMEPUMPE VON WEISHAAPT. In der Offertphase wurde der bisherige Produkte-Lieferant wie auch ein weiterer Anbieter zum Angebot eingeladen. Schliesslich zeigten sich da für die Bauherrschaft als Laien beide Marken fast

gleichwertig, technologisch wie preislich. Auf Grund welcher Parameter soll man da nun entscheiden, welcher Anbieter den Zuschlag bekommt?

Mit dem Heizungs-Profi als Berater entschied man sich für die Weishaupt-Lösung. Warum? Ausschlaggebend waren folgende Punkte:

- Komplette, kompakte Anlage im Haus, keine Aussen-Luftansaugstation.
- Ideale Einbaumasse der Anlage, da Zugänglichkeit im Gebäude schwierig/eng.
- Gutes, solides Image der Weishaupt, Nachhaltigkeit gewährleistet.
- Weishaupt produziert seit über 25 Jahren in der Schweiz im eigenen Werk in Sennwald (SG).
- Weishaupt verfügt über ein eigenes Forschungs- und Entwicklungszentrum in Schwendi (DE). Dort entwickeln heute rund 100 hoch spezialisierte Techniker, Konstrukteure und Ingenieure technische Produkte bis hin zur Serienreife.
- Bestehende Weishaupt-Referenz-Anlage in der Nähe überzeugt.
- Gute, kompetente Beratung ohne Verkaufsdruck seitens Weishaupt-Aussendienst.
- Service (Heizungs-Installateur) und Ersatzteillager (Weishaupt) in der Nähe.

PROBLEMLOSER EINBAU DER NEUEN ANLAGE. Durch die gute Planung und anschliessende Koordination aller beteiligten Handwerker durch den federführenden Heizungs-Installateur wurden die Arbeiten im geplanten Zeitrahmen von einer Woche erledigt. In der Folge war die reibungslose Inbetriebnahme der Anlage durch Weishaupt gewährleistet und die Handling-Instruktion der Bauherrschaft erfolgte unkompliziert, also auch für Laien verständlich.

Nicht zuletzt erfreute sich die Bauherrschaft an einer Abrechnung, die auf einer soliden Offerte basiert. Und daran, dass der nächste Winter nun kommen kann.

FAZIT SEITENS BAUHERRSCHAFT. Den guten Heizung-Installateur aus der Region (Nähe, Service, Unterhalt) als Generalunternehmer einsetzen, der seine bewährten Handwerker-Partner einbringt und das ganze Projekt auch kostenmässig im Griff hat. Und der einem eine Marke empfiehlt, hinter der er auch zu hundert Prozent stehen kann.

DIE NEUE WEISHAAPT-ANLAGE:

DATEN ZUR EINGESetzten HEIZUNG: Weishaupt Luft-Wasser Wärmepumpe L 20 I-2 zur Innenaufstellung

(Luftaustausch im Gebäude, keine Ausseninstallationen)

Die Luft/Wasser-Wärmepumpe zur Innenaufstellung steht wie ein herkömmlicher Kessel im Heizungsraum. Sie saugt Aussenluft über einen Luftkanal an, überträgt die Wärme auf ein Kältemittel und pumpt es auf das erforderliche Temperaturniveau. Der grosse Vorteil: sie produziert vor Ort keine Abgase, man benötigt also keinen Schornstein und lediglich einen Stromanschluss zum zuverlässigen Betrieb. Die Luftkanäle zum Ansaugen der Aussenluft können massgeschneidert an nahezu alle Raumverhältnisse angepasst werden.

HERVORRAGENDE ENERGIEAUSBEUTE: Aus einem Kilowatt Strom macht eine Weishaupt Luft/Wasser-Wärmepumpe das Drei- bis Vierfache an Heizenergie. Für den Ersatz bestehender Heizkessel oder die Nachrüstung in Altbauten ohne Flächenheizkörper gibt es Hochtemperatur-Ausführungen, die Vorlaufemperaturen bis 75 °C ermöglichen.

SICHERE WÄRMEVERSORGUNG: Die Weishaupt Luft/Wasser-Wärmepumpe heizt zuverlässig, auch bei Minusgraden von bis zu -25 °C.

ANGENEHM LEISER BETRIEB: Weishaupt Wärmepumpen arbeiten extrem leise. Kompressoren und Ventilatoren sind dank Schwingungsentkopplung und besondere Formgebung kaum zu hören.

KOMPLETTE WÄRMEVERSORGUNG: Die Wärmepumpe sorgt auch für das Warmwasser im Haus. Eine besonders elegante Lösung stellt der Weishaupt Kombi Speicher (WKS) dar, der alle Speicher- und Verbindungskomponenten zwischen Wärmepumpe, Heizkreis und Warmwasserverteilung in einem kompakten Gehäuse vereint.

LANGE LEBENSDAUER: Hochwertige Materialien, robuste Bauweise und bewährte Technik sichern den langjährigen zuverlässigen Betrieb Ihrer Anlage.

DATEN ZUM GEBÄUDE: Einfamilienhaus
Erbaut im Jahre 1987
3-geschossig
Wohnfläche beträgt 200 m²
Bodenheizung

WEITERE INFORMATIONEN:
Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8,
8954 Geroldswil, Tel. 044 749 29 29
www.weishaupt-ag.ch



Das bald 30-jährige Einfamilienhaus mit einer Wohnfläche von total 200 m² steht mitten in einem idyllischen Quartier der Gemeinde Geroldswil, Kt. ZH



Trinkwasserspeicher mit 300 Liter Inhalt sorgt für einen hohen Warmwasserkomfort. Ein grosses Speichervolumen erlaubt angenehme Warmwassertemperaturen und hilft Energie zu sparen.



Alle sind mit der neuen Anlage, deren Funktionalität und den nun optimierten Energiewerten ausserordentlich zufrieden. (v.l.n.r.: Franz Brunner Technischer Verkaufsberater Weishaupt AG, Kari Hostettler Installateur Hostettler Sanitär + Heizung AG und Erich Ebnetter Bauherr)

SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

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

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 500 Megabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF. Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,5 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben

sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem

können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN. Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der

Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suissedigital.ch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze Kramgasse 5, Postfach 515 CH-3000 Bern 8
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

A-I

▶ 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



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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER



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

▶ DIGITALISIERUNG



**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: Bramgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, 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 Rohrinnen-
 sanierung im Gebäude

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

▶ GARTEN



**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



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

▶ HAUSTECHNIK



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

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

▶ HAUSWARTUNGEN



D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

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

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

▶ IMMOBILIENMARKT



aclado®
 business locations

**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

X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

IMMOMIG 
Das Schweizer Immobilienportal

Lösungen & Vermarktungs-
plattform für alle Ihre Immobilien

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



**IMMO
SCOUT24**

Ihre erste Adresse für eine
langfristige Partnerschaft

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

ImmoStreet.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

ABA IMMO
abacus business software

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
Erweitert Ihre Leistung.

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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für

ABA IMMO
abacus business software



GARAO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE
www.garao-rem.ch



GARAO AG
Tel. +41 58 310 70 00 - garao-rem@garao.ch

InterDialog
SOFTWARE AG

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

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

MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum
Software 

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

i_mmob 8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

SWISS MADE



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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2[®], ImmoTop[®], Rimo R4[®]

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

INNENSANIERUNG UND
ZUSTANDSANALYSEN
TRINKWASSERROHRE

Naef
ANROSAN

...von den Erfindern der Rohren-
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

KLIMAEKPerten



Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.
9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / www.krueger.ch

LEITUNGSSANIERUNG



Die Nr. 1 für Rohrensicherungen
von Trinkwasserleitungen

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

O-Z

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ ROHRSANIERUNG



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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

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

bimbo
macht spass

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE

FLEXXO
Innovative Handlauf-Systeme

**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



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

Produkte	Dienstleistungen
Wäschetrockner	Bauaustrocknungen
Luftentfeuchter	Winterbauheizung
Klimageräte	Wasserschadensanierung



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

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

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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

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

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

küngsauna
SWISS MADE

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Ressort Finanzen:

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

Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

Ressort Recht & Politik:

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

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

SVIT AARGAU

Sekretariat: Claudia Frehner
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,
Murtenstrasse 18, Postfach,
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 Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 95
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Präsident & Sekretariat: Hans Peter
Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz
GmbH, Bleichenbergstrasse 15,
4528 Zuchwil, T 032 685 05 05,
svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

SVIT SCHWEIZ

Swiss Real Estate Campus

15. – 17.10.17 Pontresina

Swiss Real Estate Forum

19. – 21.01.17 Pontresina

SVIT Plenum

16.06.17 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

–

Basel

02.12.16 Niggi-Näggi
09.01.17 Neujahrsapéro
25.04.17 Generalversammlung,
Hotel Ramada Plaza

Bern

–

Graubünden

–

Ostschweiz

09.01.17 Neujahrsapéro

Romandie

30.11.16 Workshop - gestion
technique du bâtiment à
Lausanne
01.12.16 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

Zentralschweiz

06.01.17 Neujahrsparty Luzern
19.05.17 Generalversammlung

Zürich

25.11.16 Jahresschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

–

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

–

Schweizerische Maklerkammer SMK

–



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.



Energieeffizienz hat einen neuen Namen

Energie ist im Wandel; Anforderungen an Gebäude ändern sich - und mit ihnen verändern auch wir uns: Willkommen in der energieeffizienten Welt von ENGIE!

engie.ch

Cofely
ist jetzt
ENGIE!

Energy Services

Facility Management

Gebäudetechnik



GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

WWW.GARAIO-REM.CH

DIE ERSTE ADRESSE

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



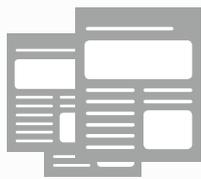
8,5 MIO.

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-Metrix Audit Januar – Juli, ² Net-Metrix Audit + Mobile