

immobilia

RAYMOND RÜTTIMANN

ÜBER IMMOBILIENANLAGEN – SEITE 04



IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Immobilienfonds – was bringt 2017?.....	28
IMMOBILIENRECHT. Vorrangemerkte Mietverträge und ihre Konsequenzen.....	38
BAU & HAUS. Monalyse – eine neue Software hilft, Energie zu sparen.....	40

WO DAS EIGENE HERZ SCHLÄGT



URS GRIBI
«In der Abstimmung über die Steuerreform III steht im Zentrum, ob wir die Chancen höher gewichten als die Risiken.»

• «Für eine erfolgreiche Schweiz und sichere Arbeitsplätze» oder «Milliarden-Bschiss am Mittelstand»? Eine präzise Antwort darauf werden wir im besten Fall in einigen Jahren geben können – wenn überhaupt. In der Volksabstimmung vom 12. Februar über die Unternehmenssteuerreform III zählt einzig, wo das eigene Herz schlägt. Dem Plebiszit über die Reform ging eine lange, hitzige Debatte und ein Seilziehen um das Monsterprojekt voraus. Schlagworte wie zinsbereinigte Gewinnsteuer, Patentboxen und Entlastungsbegrenzung waren in aller Munde. Der Durchblick ist schwierig. Im Fokus standen vor allem die mobilen internationalen Grosskonzerne und die Standortvorteile der Schweiz für deren Ansiedlung. Dabei ist der ausgehandelte Reformvorschlag auch für kleine und mittlere Schweizer Unternehmen – unsere typischen Firmen in der Immobilienwirtschaft – gewichtig.

Den Sonderstatus für Holding- und Domizilgesellschaften zugunsten tieferer Steuersätze für alle Unternehmen aufzugeben, ist ein positives Signal. Wohingegen wir von Patentboxen und Abzügen für Forschung und Entwicklung kaum profitieren. Wenigstens nicht direkt. Wenn sich aber global tätige Unternehmen hier niederlassen, fragen sie attraktive Büro- und Produktionsflächen nach, ihre Mitarbeiter und deren Familien wohnen, sie kaufen ein. Insofern betreffen gerade uns in der Immobilienwirtschaft die Rahmenbedingungen für internationale Grossunternehmen sehr wohl im Kern unserer Geschäftstätigkeit. Von diesem Zusammenhang müssen wir uns, unsere Mitarbeiter und unser Umfeld überzeugen. Denn: Der grösste Gegner der Reform ist am 12. Februar nicht die Linke, sondern die Trägheit der Stimmbürger und die falsche Meinung, dass uns das alles nichts angeht. Das könnte ins Auge gehen.

Ihr Urs Gribi ●

Volle Wärme bei halber Kraft

Dank der Innovationskraft der Ingenieure von Weishaupt kann auch mit wenig eingesetzter Energie eine hohe Leistung bei allen Weishaupt-Produkten erreicht werden. Somit schont Weishaupt nicht nur die natürlichen Ressourcen, sondern reduziert auch die Emissionen auf ein Minimum. Das ist gut für die Umwelt und gut für den Geldbeutel.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH, www.weishaupt-ag.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –

Brenner Brennwertechnik Solarsysteme Wärmepumpen



Raymond Rüttimann, Leiter Real Estate Investment Management Schweiz bei der Credit Suisse, (Foto: Ivo Cathomen)

FOKUS

- 04 «INSTITUTIONELLE INVESTIEREN KONSERVATIV»**
Raymond Rüttimann, Leiter Real Estate Investment Management Schweiz bei der Credit Suisse, spricht mit der Immobilia über die Vorteile von kollektiven Anlagegefässen.

IMMOBILIENPOLITIK

- 12 WOHN-AUSGABEN SINKEN WEITER**
Selbst bei niedrigen Einkommenschichten betragen die Wohnausgaben im Durchschnitt nicht mehr als 27% des Bruttoeinkommens.
- 13 KURZMELDUNGEN**

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 BEWEGUNG BEI DEN IMMOBILIENFONDS**
Die Einführung von Negativzinsen durch die Schweizer Nationalbank hat die Nachfrage nach Immobilienfonds weiter verstärkt.
- 16 IMMOBILIEN BLEIBEN ATTRAKTIV**
Indirekte Immobilienanlagen bieten auch Kleinanlegern die Möglichkeit, mit geringem Mitteleinsatz an der Wertentwicklung eines grossen Portfolios teilzuhaben.
- 19 SELBSTHILFE DER PENSIONS-KASSEN**
Anlagestiftungen zählen zu den ganz grossen Mitstreitern im Bereich indirekter Immobilienanlagen. Ein Überblick.
- 20 INNOVATION ALS «DAILY BUSINESS»**
Der Deetailhandel bleibt unter Druck. Der «Shoppingcenter Marktreport Schweiz 2017» liefert Einschätzungen und Perspektiven.
- 22 FINANZIEREN MIT SWAP-HYPOTHEKEN**
Bei langfristiger Finanzierung von Immobilien sind Swap-Hypotheken eine interessante Alternative gegenüber Festhypotheken.
- 24 GOLDGRÄBERSTIMMUNG HÄLT AN**
Neuste Studien gehen für die deutschen Wohnungsmärkte von einem jährlichen Zusatzbedarf von 400 000 Wohnungen aus.
- 27 STEIGENDE BAUGESUCHE ERWARTET**
Laut Bauindex Schweiz von der Credit Suisse darf der Hochbau mit Zuversicht auf das kommende Jahr blicken.
- 28 IMMOBILIENFONDS – WAS BRINGT 2017?**
Getrieben durch die Zinsentwicklung bewegen sich die Bewertungen der Immobilienfonds auf historisch hohem Niveau.
- 30 ÜBER GEWOHNTES TERRAIN HINAUS**
Die Renditen hiesiger Immobilien sind solide, aber im Ausland winken lukrativere Investmentmöglichkeiten – beispielsweise in Thailand.
- 32 «SIND SIE SICHER, DASS SIE SICHER SIND?»**
Wo Chancen, da auch Risiken: Cyberrisiken nehmen zu und erreichen nun auch die Immobilienwirtschaft.
- 34 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

IMMOBILIENRECHT

- 38 VORGEMERKTER MIETVERTRAG**
Der Vermieter räumt dem Mieter von Wohn- oder Geschäftsräumen das Recht ein, den Mietvertrag im Grundbuch vormerken zu lassen.

BAU & HAUS

- 40 «GEBÄUDE ÄHNELN LEBEWESEN»**
Martin Hofer und Markus Gomer gründeten das Start-up «Wattelse», das mithilfe einer neuentwickelten Software fehlgeleitete Energieströme in Gebäuden reduzieren kann.
- 42 KOSTEN SPAREN – DANK DER SONNE**
Mit der Energiewende gewinnen Plusenergiebauten bei Eigentümern und Investoren zunehmend an Bedeutung.
- 45 IMMOBILIENMANAGEMENT 2.0**
Planen und Bauen wandeln sich stetig. Das vermittelt die neue Ausgabe 2017 des «Handbuchs für Immobilienmanagement».
- 48 DATEN: WERTVOLLER ALS DIE GEBÄUDE**
Die Digitalisierung hält Einzug in die Immobilienwirtschaft und lässt zahlreiche neuartige Daten über Gebäude entstehen.

IMMOBILIENBERUF

- 50 DIE STADT ERFINDET SICH NEU**
Das Real Estate Symposium 2017, das am 28. März 2017 im Trafo Baden stattfindet, widmet sich der Zukunft unserer Städte.
- 52 NETZWERK FÜR DIE KARRIERE**
Die Personalselektion ist stets ein Spiegelbild der Branche. Die Anforderungen seien stark gestiegen, sagen unsere beiden Autoren.
- 53 DIE FEIER MIT DEM GEWISSEN ETWAS**
Die Berufsprüfung Immobilienvermarkter wurde 2016 nur in der Deutschschweiz durchgeführt. Dies tat den guten Leistungen der Absolventen keinen Abbruch.
- 54 SEMINARE UND TAGUNGEN**

VERBAND

- 59 SVIT OSTSCHWEIZ: KADERWEITERBILDUNG**
Am Ball bleiben: am 6. November 2016 fand der zweite Kaderweiterbildungsanlass statt.

MARKTPLATZ

- 58 STELLENMARKT**
- 60 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 66 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 69 ADRESSEN & TERMINE**
- 70 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

ZITIERT



„Die europäischen Real-Estate-Investment-Trusts blicken positiv ins Jahr 2017, könnten aber durch moderat steigende Zinsen und die Aussicht auf ein Auslaufen der expansiven Geldpolitik der EZB Gegenwind erfahren.“

HELAG HINRICHS

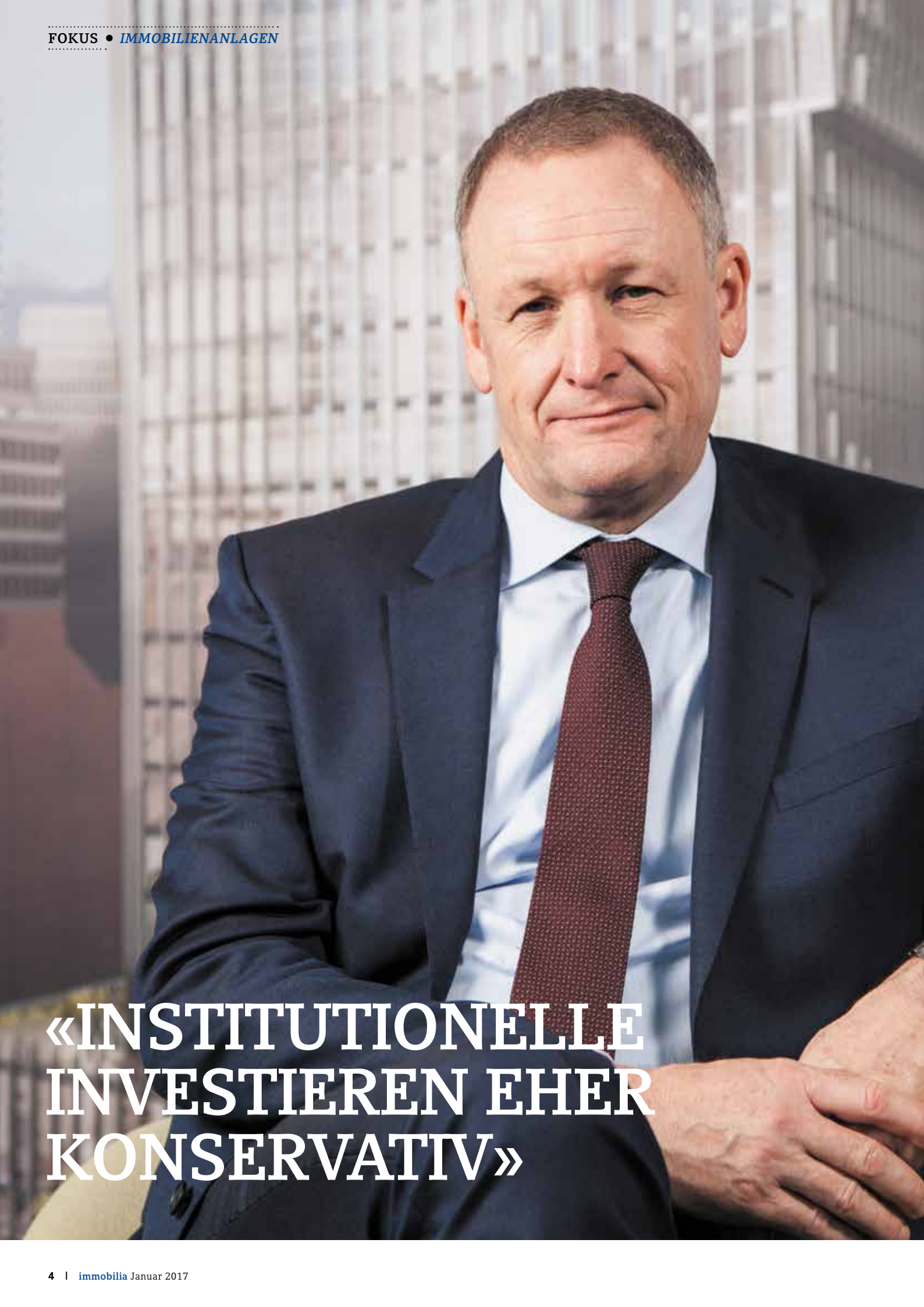
ist National Director und EMEA Research bei der Jones Lang LaSalle GmbH Deutschland.



Bestellung Jahresabonnement

12 Ausgaben: nur CHF 68.00

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



«INSTITUTIONELLE
INVESTIEREN EHER
KONSERVATIV»

Raymond Rüttimann, Leiter Real Estate Investment Management Schweiz bei der Credit Suisse, spricht mit der Immobilien über die Vorteile von kollektiven Anlagegefässen, über Crowdfunding und die Folgen des Brexit.

DIETMAR KNOPF* ●

–Sie sind seit 1. Januar 2017 offiziell Leiter Real Estate Investment Management Schweiz. Was umfasst Ihr Verantwortungsbereich?

–Raymond Rüttimann: Ich durfte dieses Amt bereits am 24. Oktober 2016 antreten. Mein Verantwortungsbereich umfasst sämtliche Immobilienanlageprodukte des Real Estate Investment Managements Schweiz sowie die strategische Weiterentwicklung unseres Immobilienanlagegeschäfts.

–Was bringen Sie für Ihre neue Aufgabe aus früheren Tätigkeiten mit?

–Ich bin bereits seit rund 32 Jahren in der Immobilienbranche tätig. Meine Berufsausbildung begann mit einer bautechnischen Grundausbildung mit anschliessender Finance- und Accounting-Ausbildung. Einige Jahre später bildete ich mich zum eidg. dipl. Immobilienreuhänder weiter. Am Anfang meiner Karriere übernahm ich Projektleitungen für grössere Generalunternehmen, ausserdem war ich bei der UBS im Fondsmanagement als Bauherrenvertreter tätig. Jetzt bin ich seit gut 17 Jahren bei der Credit Suisse im Real Estate Investment Management in verschiedenen Funktionen tätig.

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

Partner  



• **BIOGRAPHIE**

RAYMOND RÜTTIMANN

(*1963) ist seit Oktober 2016 Leiter Real Estate Investment Management Schweiz der Credit Suisse. Seit April 2013 vertritt er zudem die Credit Suisse AG als Präsident im Vorstand des IPB (Interessengemeinschaft privater professioneller Bauherren). Er trat 2000 als Leiter Umbau & Renovation in das Real Estate Investment Management der Credit Suisse ein. Vor seinem Eintritt bei der Credit Suisse arbeitete Rüttimann im Immobilien-Portfolio-management der Konzernleitung der UBS AG. •

–Was für Ziele und welche Strategie verfolgen Sie für das Real Estate Investment?

–Wie Sie vielleicht wissen, sind wir der Schweizer Marktführer für indirekte Immobilienanlagegefässe. Ich habe das Glück, dass ich diesen sehr erfolgreichen Geschäftsbereich von meinem Vorgänger Beat Schwab übernehmen durfte. Mein Hauptziel wird sein, den Erfolg fortzusetzen. Daneben streben wir auch ein gesundes Wachstum unserer Produkte an. Das heisst, wir wollen auch in Zukunft ein wichtiger Teil des Schweizerischen Immobilienmarktes sein, die Opportunitäten am Markt wahrnehmen und unseren Kunden gute Produkte zur Verfügung stellen.

–Und Sie persönlich als Leiter des Bereichs Real Estate Investment Management?

–Ich werde gewisse Schwerpunkte setzen. Ein Punkt wird sicher sein, in einem zunehmend schwieriger werdenden Umfeld dafür zu sorgen, dass unsere Leerstände im Immobilienbestand gut und professionell bearbeitet werden, sodass wir die Ertragssicherung auf unserem Bestandesportfolio nochmals verbessern können.

–Sie engagieren sich im Steuerungsausschuss der Energieforschung Stadt Zürich, einer Organisation, die sich für die Förderung von Energieeffizienz und erneuerbaren Energien einsetzt. Was sind die Gründe dafür?

–Dieser Ausschuss hat eine lenkende Aufgabe. Der Hauptgrund für mein Engagement ist, dass wir als einer der grossen Immobilienbesitzer im Raum Zürich bei der Gestaltung der Energiegesetze mitwirken und nicht alles dem Zufall überlassen wol-

len. Die Stadt Zürich begrüsst, dass sich die Credit Suisse für nachhaltige Energiekonzepte einsetzt.

–Im Moment werden hierzulande besonders viele kollektive Anlagegefässe für Immobilieninvestitionen aufgelegt oder aufgestockt. Täuscht der Eindruck – und wenn nein, was sind die Gründe dafür?

–Ich stimme Ihrer Beobachtung zu. Wir bewegen uns immer noch in einem wirtschaftlichen Umfeld, in dem sich Immobilieninvestitionen lohnen. Es scheint so, als ob andere Marktteilnehmer gleicher Meinung sind. Ein zusätzlicher Treiber ist natürlich der Kapitalmarkt, mit seinem immer noch sehr tiefen Zinsniveau und fehlenden Anlagemöglichkeiten. Ein weiterer Grund ist sicher, dass Immobilienprodukte allgemein stabile Ausschüttungsrenditen generieren.



–Die Immobilienpreise erstklassiger Immobilien steigen kontinuierlich.

Ein Grund zur Sorge?

–Wir sind nicht der Meinung, dass die Preise bei erstklassigen Immobilien kontinuierlich steigen. Vielmehr sehen wir am Markt eher eine Stagnation, insbesondere an guten Lagen. Und es gibt sogar Gemeinden, in denen die Preise punktuell sinken.

–Welche Gemeinden sind das?

–Das betrifft beispielsweise die Regionen Küsnacht, Erlenbach und Herrliberg. Dort sieht man insbesondere im Luxusbereich eine klare Marktsättigung, das heisst eine Abschwächung der Nachfrage und punktuell sogar sinkende Preise.

–Erstklassige Immobilien werfen für viele Investoren keine ausreichende Rendite mehr ab. Was sind aus Ihrer Sicht mögliche Alternativen?

–Ich würde der Aussage widersprechen, dass erstklassige Immobilien keine ausreichende Rendite generieren. Im Gegenteil, sie generieren eben genau ei-

» Wenn der Brexit ein harter Ausstieg wird, bleiben die Zinsen in Europa weiter auf einem Tiefstand.«

ne ausreichende Rendite, im Gegensatz zu anderen Anlageklassen. Und das mit deutlich weniger Risiko. Es stimmt, dass die Renditen zunehmend unter Druck gekommen und durch die steigenden Preise auch gesunken sind. Aber im Verhältnis

zu anderen verzinslichen Anlageklassen sind sie nach wie vor interessant.

–Die Agios von Immobilienanlageinstrumenten sind momentan hoch.

Ist dies kein Hemmnis für die Anlagen, bzw. sind die Agios ein zusätzliches Korrekturpotenzial?

–Anscheinend sind Agios für Anleger kein Grund, Immobilienfonds zu kaufen. Natürlich bergen Agios auch Risiken, deshalb sollten die Anleger

die Produkte genau prüfen: Was sind das für Produkte, wie sind die Portfolios zusammengestellt? Wie gross sind diese Produkte? Wie lange sind sie am Markt platziert? Wie gross ist das Delta der Agios zu anderen vergleichbaren Immobilienfonds?



–Welche Entwicklung der indirekten Anlagen erwarten Sie, wenn die Zinsen zu steigen beginnen?

–Das ist schwer vorauszusagen. Entscheidend wird sein, wie sich die Zinssituation im EU-Raum entwickeln wird. Es fragt sich auch, wieviel Kapital am Immobilienmarkt bei steigenden Zinsen weiterhin investiert und wie sich die schweizerische Wirtschaft entwickeln wird. Grundsätzlich glaube ich an eine Seitwärtsbewegung, solange die Zinsen nicht massiv steigen. Im Weiteren gehen wir davon aus, dass bei steigenden Zinsen die Agios verschiedener Produkte unter Druck kommen werden.

–Vor nicht allzu langer Zeit hat Crowdhouse.ch erste Anlagen platziert. Sind neue Formen wie Crowdfunding für Direktanlagen eine Gefahr für Immobilienfonds?

–Zurzeit sicher nicht. Doch das Crowdfunding ist ein interessantes neues Modell, das wir im Auge behalten werden. Es ist durchaus denkbar, dass die Credit Suisse in Zukunft auch einmal ein solches Produkt aufsetzen könnte. Allerdings scheint es mir bei einem kleinen Markt wie der Schweiz nicht einfach zu sein,

„Eine Bauetappierung kann helfen, Leerstände zu verringern.“

ein solches Produkt erfolgreich zu führen. Im Endeffekt glauben wir nicht, dass sich aus Crowdfunding eine direkte Kon-

kurrenz zu unseren Anlageprodukten entwickeln wird.

–Schauen wir ins Ausland: In Grossbritannien beschäftigt der Brexit die Immobilienfondsgesellschaften. Welche Lehren können Schweizer Investoren und Fondsgesellschaften daraus ziehen?

–Wenn man sich die wirtschaftliche Entwicklung in Grossbritannien anschaut, muss man verschiedene Faktoren berücksichtigen. Vor dem Brexit-Referendum hatten die Briten ein stabiles Wachstum von 1,8%. Gemäss den Analysten der Credit Suisse wird sich das Wachstum in den nächsten Jahren auf rund 1,0% abschwächen. Zu den Auswirkungen des Brexits auf den europäischen Immobilienmarkt kann man keine konkreten Aussagen ma-



Save the date!

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

Bild: Raumgleiter

Real Estate Symposium

Real Estate 2017

**Die Stadt erfindet sich neu –
 Immobilien Quo vadis?**

Dienstag, 28. März 2017

Kultur- und Kongresszentrum TRAFÖ, Baden
 Obere Mall, Traföhalle



Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
 Schweizerische Maklerkammer SMK
 Facility Management Kammer FM
 Schätzungsexperten-Kammer SEK

Mit Unterstützung von:



homegate.ch
 Das Immobilienportal



wincasa

swisscaution
 DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUFEN

W&W IMMO
 INFORMATIK AG

**Zürcher
 Kantonalbank**

markstein



homegate.ch
 Das Immobilienportal



wincasa

swisscaution
 DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUFEN

W&W IMMO
 INFORMATIK AG

**Zürcher
 Kantonalbank**

markstein

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
 Schweizerische Maklerkammer SMK
 Facility Management Kammer FM
 Schätzungsexperten-Kammer SEK



chen. Dafür ist es noch zu früh. Doch eine gewisse Verunsicherung ist spürbar, weil niemand genau weiss, ob es eine harte oder weiche Landung geben wird.

Es könnte sein, dass der Brexit Auswirkungen auf den Zinsmarkt haben wird. Doch momentan sehen wir keinen direkten Einfluss auf die Schweizer Immobilienwirtschaft. Wenn man überhaupt von einer kleinen Bewegung sprechen will, dann betrifft es ein paar wenige Auslandsimmobilien der Credit Suisse in London. Dort beobachten wir leichte Preisrückgänge.

–Die Credit Suisse warnte im «Schweizer Immobilienmarkt 2016» vor steigenden Risiken. Hat sich diese Prognose bestätigt?

–Ja, wir sehen bei vereinzelt Projekten, dass es nicht mehr ganz so einfach ist, Neubauten kurzfristig zu vermieten. Das heisst, dass sich die Leerstandszeiten ver-

längert haben. Aber man muss die Leerstände in Städten, in der Agglomeration und in ländlichen Gebieten unterscheiden. In den Städten und Agglomeratio-

» Die Agios der schweizerischen Immobilienfonds widerspiegeln teilweise die Zinssituation der Schweiz«.

nen registrieren wir kaum Veränderungen, dort gibt es weiterhin eine hohe Wohnungsnachfrage, ausser vielleicht im Luxussegment. Dagegen beobachten wir auf dem Land eine gewisse Überproduktion. Wichtig ist, allfällige Risiken zu berücksichtigen und entsprechend zu planen und zu handeln.

–Zurzeit boomt der deutsche Wohnungsmarkt. Warum gibt es nur wenig Schweizer Fonds, die dort investieren?

–Grösstenteils liegt es daran, dass viele institutionelle Anleger eher konservativ investieren. Das haben wir gemerkt, als wir vor zehn Jahren begonnen haben, im Ausland zu investieren. Solche Investitionen können im Vergleich zum Heimmarkt mit grösseren Risiken verbunden sein. Ausländische

Märkte müssen hinsichtlich steuerlicher, währungstechnischer und politischer Aspekte genau beobachtet und richtig eingeschätzt werden. Schliesslich muss sichergestellt werden, dass das investierte Geld wieder zum Kunden zurückfliesst. Hinzu kommen bei internationalen Märkten eine tendenziell höhere Volatilität und



die Währungsrisiken, für die verschiedene Kunden eine Absicherung wünschen. Bei Auslandsinvestitionen profitieren wir nicht nur von unserer langjährigen Erfahrung, sondern insbesondere auch von unserer Präsenz und unserem breiten Netzwerk in den wichtigen Immobilienmärkten. Bei der Entwicklung eines solchen Anlageprodukts arbeiten unsere Spezialisten entlang der gesamten Wertschöpfungskette eng zusammen, vom Market-Research über das Portfoliomanagement, die Akquisition, den Teams vom Bau- und Asset-Management bis zu den Steuerexperten.

–Ist es bis zu einer bestimmten Obergrenze sinnvoll, in kollektive Anlagen zu investieren? Und hat sich diese Grenze in den letzten Jahren verschoben?

–Was sich sicher verändert hat, ist, dass kleinere institutionelle Anleger dieses Ge-

schäft aufgegeben haben und dafür zu Anlagestiftungen gegangen sind.

–Wagen Sie eine Prognose für 2017?

–Viele Bauprojekte stehen kurz vor der Fertigstellung, wie beispielsweise das von uns lancierte Projekt «Vulcano» in Zürich-Altstetten. Aber auch die Projekte von anderen grossen Investoren müssen absorbiert werden. Am Nachfragemarkt gab es in verschiedenen Regionen eine leichte Erholung am Büromarkt. Die Nachfrage für Dienstleistungsflächen hat sich somit stabilisiert, bleibt aber nach wie vor sehr anspruchsvoll. Bei den Wohnungen sieht es etwas anders aus. In diesem Segment kann man an guten Lagen weiterhin mit einem guten Absatz rechnen. In Randregionen muss man hingegen vorsichtig sein und auf Verschiedenes achten. Gerade bei Grossprojekten kann dann das Leerstandsrisiko beträchtlich wachsen.

–Und was wäre eine Strategie für die Bauprojekte ausserhalb der Stadtzentren?

–Die beste Strategie ist, solche Bauprojekte erst gar nicht zu kaufen. Im Weiteren sollten grosse Projekte vernünftig etappiert sein. Noch vor zwei, drei Jahren hatten wir, bedingt durch die anhaltende Zuwanderung, einen hohen Bedarf an Wohnungen. Man konnte Grossüberbauungen mit 160 oder 200 Wohnungen auf einen Termin fertigstellen. Da die Zuwanderung inzwischen leicht zurückgegangen ist, wäre es sinnvoller, diese Wohnungen in drei Tranchen auf den Markt zu bringen, damit man eine bessere Absorbierung erreicht. ●



DIETMAR KNOPF

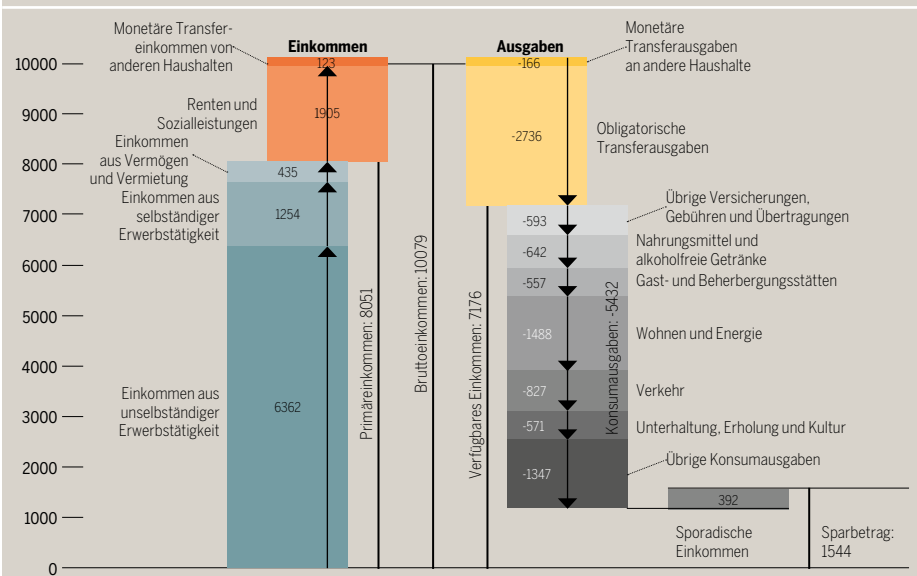
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Wohnausgaben sinken weiter

Schweizer Haushalte geben einen kontinuierlich sinkenden Anteil an ihrem Budget für Wohnen aus, wie die Erhebung des Bundes zeigt. Selbst bei niedrigen Einkommensschichten betragen die Wohnausgaben im Durchschnitt nicht mehr als 27% des Bruttoeinkommens.

HAUSHALTSEINKOMMEN UND -AUSGABEN IM SCHWEIZER DURCHSCHNITT

Zahlen 2014, Quelle: Bundesamt für Statistik



Für Wohnen und Energie geben Schweizer Haushalte im Durchschnitt gerade einmal 14,9% des Bruttoeinkommens aus.

IVO CATHOMEN*

WOHNEN WIRD ABSOLUT UND RELATIV BILLIGER. Gemäss den Erhebungen des Bundesamtes für Statistik ist der Anteil für Wohnkosten am gesamten durchschnittlichen Schweizer Haushaltsbudget erneut gesunken. Die Ausgaben für Nettomiete bzw. Hypothekarzinsen sowie Nebenkosten beliefen sich in der Periode 2012 bis 2014 auf 12,5% des Bruttoeinkommens, wie das Bundesamt Ende November bekanntgab. In der 3-Jahre-Periode davor waren es 13,3% und im Zeitraum 2006 bis 2008 noch 13,7%. Während das Bruttoeinkommen über alle Perioden auf zuletzt 10 064 CHF pro Monat gestiegen ist, gingen die Wohnausgaben in der Periode 2012 bis 2014 sogar nominal auf 1259 (Vorperiode: 1265) CHF zurück. Für Wohnen und Energie gab der Durchschnittshaushalt in der aktuellen 3-Jahre-Periode 14,9% aus.

Das Bild wiederholt sich über alle Einkommensschichten hinweg. Im untersten Fünftel mit einem durchschnittlichen Bruttoeinkommen von 3542 CHF/Monat beliefen sich die Wohnkosten in der Periode 2012 bis 2014 auf 26,8%. 2006 bis 2008 waren es im Schnitt 27,4%. Auch die unterste Schicht hatte nominal in jeder Periode mehr Geld zur Verfügung, wobei auch die Wohnkosten absolut, jedoch unterproportional stiegen. Das mittlere Fünftel

gab von einem Haushaltsbudget von brutto 8628 CHF/Monat nur 14,6% für Miete bzw. Hypothekarzins sowie Nebenkosten aus. Bei der obersten Einkommensklasse mit einem Durchschnittsbudget von 20 302 CHF/Monat waren es fast vernachlässigbare 8,0%.

STATISTISCH KEIN HINWEIS AUF VERTEUERUNG.

Dass die finanzielle Lage der einkommensschwachen Haushalte immer prekärer wird, zeigt die Haushaltsbudgeterhebung des Bundes auch. So kann das unterste Fünftel seine Ausgaben nicht mehr durch die Einnahmen decken. Allein, an den Wohnkosten, wie dies von Linken und Mietervertretern unablässig behauptet wird, liegt es nicht. Die Kostensteigerungen sind vielmehr in den Bereichen Sozialversicherungen, Steuern und Krankenkasse zu orten.

Der Rückgang der Wohnkosten ist teilweise zinsbedingt. Die Hypothekarzinsen für Wohneigentum und die Mietzinsausgaben der Mieterhaushalte kennen seit 2008 praktisch nur eine Richtung: abwärts. Und so wird auch die nächste Erhebung der Haushaltsbudgets für die Periode 2015 bis 2017 mutmasslich einen Rückgang der Wohnkosten ausweisen.

GERINGE REGIONALE UNTERSCHIEDE. Betrachtet man die verschiedenen Landesteile, so

fällt auf, dass die Budgetanteile über alle Haushalte zwischen den Grossregionen nicht wesentlich differieren. Für Wohnen und Energie geben die Haushalte im Mittelland mit 14,0% am wenigsten und in der Region Zürich mit 15,7% am meisten aus. Dies lässt den Schluss zu, dass sich die Haushalte an teureren Märkten wie Zürich über geringere Flächen selber beschränken.

Auch die Erhebung nach den Kantonen – wobei nur die bevölkerungsreichsten Stände erfasst sind – zeigt kein anderes Bild. In Genf liegt der Budgetanteil mit 14,7% für Wohnen und Energie sogar unter dem Landesdurchschnitt von 14,9%.

Ein Ausreisser in der Statistik sind die Haushalte mit Einzelpersonen ab dem 65. Altersjahr. Mit 22,6% sind deren Ausgaben für Wohnen und Energie deutlich höher als im Durchschnitt, gefolgt von Ein-Eltern-Haushalten mit 19,0%. Haushalte mit einem einzigen Erwerbs- oder Renteneinkommen sind demzufolge durch die Wohnkosten stärker belastet als andere.



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

KEINE ERDBEBEN-VERSICHERUNG

Der Nationalrat will keine obligatorische Erdbebenversicherung in der Schweiz einführen. Er hat eine Standesinitiative des Kantons Basel-Stadt mit 101 zu 81 Stimmen abgelehnt. Damit ist diese vom Tisch. Kantonale und private Versicherungen böten schon heute eine Deckung von Erdbebenschäden an Gebäuden an, betonte eine Ratsmehrheit.

MODERNISIERUNG DES HANDELS-REGISTERS

Nach dem Ständerat hat in der Wintersession auch der Nationalrat der Modernisierung des Handelsregisters grundsätzlich zugestimmt. Allerdings will die grosse Kammer die Umsatzschwelle, ab der ein Eintrag im Handelsregister Pflicht ist, höher ansetzen. Gemäss Nationalrat sollen Einzelunternehmen ab einem Jahresumsatz von 500 000 CHF zu einem Eintrag verpflichtet werden. Bundesrat und Ständerat hatten sich für 100 000 CHF ausgesprochen.

SCHUTZ VOR UNGERECHTFERTIGTEN BETREIBUNGEN

Wer ungerechtfertigt betrieben wird, soll dafür sorgen können, dass Dritte nicht von der Betreibung erfahren. Das will das Parlament. In der Wintersession hat sich das Modell der kleinen Kammer durchgesetzt, wonach Betreibungsämter Dritten keine Auskunft über Betreibungen geben, wenn nach Ablauf einer Frist von 3 Monaten seit der Zustellung des Zahlungsbefehls ein entsprechendes Gesuch des Schuldners vorliegt. Diese Regelung wird

nur durchbrochen, wenn der Gläubiger in einer vom Betreibungsamt angesetzten Frist von zwanzig Tagen den Nachweis erbringt, dass er rechtzeitig ein Verfahren zur Beseitigung des Rechtsvorschlages eingeleitet hat.

EINHEITLICHE VERSTEUERUNG DER MAKLERPROVISION

Der Nationalrat hat in der Wintersession dem Vorschlag des Bundesrates für eine Harmonisierung der Besteuerung von Maklerprovisionen zugestimmt. Künftig sollen damit Steuern auf Gewinnen aus Grundstücksverkäufen immer am Wohnort des Maklers beziehungsweise am Sitz der Maklerfirma erhoben werden. Am Grundstücksort sollen die Steuern nur noch für jene Makler erhoben werden, die keinen Wohn- oder Geschäftssitz in der Schweiz haben. Das Geschäft geht nun in den Ständerat.

MODERNISIERUNG DES GRUNDBUCHS

Der Ständerat ist im Grundsatz einverstanden mit den Vorschlägen des Bundesrats für eine Modernisierung des Zivilstandsregisters und des Grundbuchs. Anders als der Nationalrat hat die kleine Kammer auch kein Problem damit, im Grundbuch die AHV-Nummer zu verwenden. Der Ständerat schlägt nun vor, dass die Oberaufsichtsbehörde des Bundes eine zentrale Datenbank über die im Grundbuch geführten Personen betreiben soll. Diese verwendet zur Identifizierung intern die AHV-Nummer. Für andere Zwecke wird den in der Datenbank verzeichneten Personen eine Grundbuchidentifikationsnummer zugeteilt.

KEINE GLEICH-BEHANDLUNG FÜR ERSATZNEUBAUTEN

Energetisch begründete Ersatzneubauten sollen steuerlich nicht gleich behandelt werden wie energiesparende Sanierungen an bestehenden Gebäuden. Der Ständerat hat eine Motion von Alt-Nationalrat Alec von Graffenried (BE) oppositionslos verworfen. Diese ist damit erledigt. Schon im Rahmen der Energiestrategie 2050 habe die kleine Kammer einer weniger weit gehenden Lösung nur ungerne zugestimmt. Demnach können Steuerabzüge für Gebäudesanierungen neu über drei nachfolgende Steuerperioden verteilt werden. Zudem können bei Ersatzneubauten die Kosten für den Rückbau des alten Gebäudes abgezogen werden.

AUSKUNFT ÜBER HANDLUNGS-FÄHIGKEIT

Wer wissen will, ob sein Vertragspartner handlungsfähig ist, soll diese Auskunft in Zukunft einfacher erhalten. Der Ständerat hat als Zweitrat eine entsprechende Gesetzesänderung einstimmig angenommen. Hintergrund ist das neue Erwachsenenschutzrecht. Seit dieses Anfang 2013 in Kraft getreten ist, werden Bevormundungen nicht mehr wie bis anhin in den jeweiligen kantonalen Amtsblättern publiziert.

KEIN STEUERPRIVILEG FÜR BAUERN

Der Verkauf von land- und forstwirtschaftlichen Grundstücken soll doch nicht von der Bundessteuer befreit werden. Anders als der Nationalrat lehnt der Ständerat eine entsprechende Gesetzesänderung

ab. Die kleine Kammer folgte in der Wintersession ihrer beratenden Kommission. Damit ist das Geschäft stark absturzgefährdet. Auch wenn der Nationalrat ein zweites Mal zustimmen dürfte, sind die Mehrheiten im Ständerat so klar, dass er bei einer weiteren Beratung kaum auf seinen Entschluss zurückkommen wird.

APPENZEL AUSSERRHODEN

BODENBESITZER MÜSSEN ZAHLEN

Bis Ende Februar 2017 läuft die Vernehmlassung zur Teilrevision des Ausserrhoder Baugesetzes. Dieses enthält neu, wie vom Bund gefordert, eine Mehrwertabgabe. In Zukunft wird der durch Einzonung entstandene Mehrwert von Boden mit 20% besteuert. Damit erfüllt der Kanton die bundesgesetzlichen Minimalanforderungen. Abgabepflichtig sind Grundstückseigentümer, sobald eine Planungsmassnahme in Kraft tritt. Die finanziellen Mittel sollen in einen kantonalen Fonds fliessen und zweckgebunden für Entschädigungen bei Auszonungen sein.

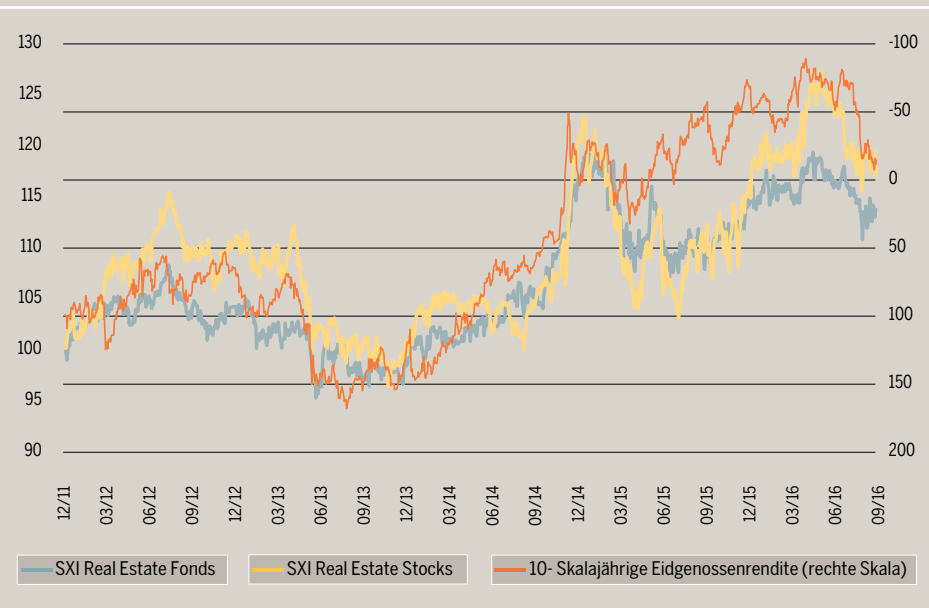
SOLOTHURN

GEMEINDEN MÜSSEN BAULAND AUSZONEN

Der Kanton Solothurn will den Gemeinden mit zu viel Bauland finanziell entgegenkommen. Falls es zu Auszonungen kommt, wird der Kanton die Landbesitzer aus einem Fonds entschädigen. In diesem Sinne soll das Planungs-Ausgleichsgesetz überarbeitet werden. Das Geld für den Fonds holt der Kanton bei gewissen Neueinzonungen. Insgesamt soll es aber nur zu Auszonungen von rund 40 Hektaren kommen.

GRAFIK 2: KAPITALMARKTRENDITE BEEINFLUSST IMMO-AKTIEN UND IMMO-FONDS STARK

Quelle: Thomson Reuters



erstmals seit vielen Jahren sogar nach. Das fundamentale Bild hat sich also auch für Wohnimmobilienfonds eingetrübt.

Ein schwächer werdender Cashflow steht hohen Bewertungen gegenüber. Diese neuere Entwicklung dürfte bei eini-

gen Liegenschaftsbewertungen noch nicht vollständig berücksichtigt sein. Bei den auf kommerzielle Immobilien ausgerichteten Fonds ist die schwierigere Marktsituation seit längerer Zeit bekannt und daher bereits in die Immobilienbewertungen einge-

flossen. Die tieferen Agios bilden das geringere Potenzial dieser Fonds bereits ab.

FAZIT. Im derzeitigen Marktumfeld gehen wir davon aus, dass Liquidität und Handelbarkeit eines Immobilienfonds immer wichtiger werden, um sich als Investor sowohl taktisch als auch strategisch ideal positionieren zu können. Trotz der fundamental schwächeren Faktoren sowie der erhöhten Marktvolatilität dürften Investitionen in indirekten Schweizer Immobilienanlagen insgesamt weiterhin attraktiv bleiben. Vor allem langfristig wird kaum ein Weg an indirekten Immobilien vorbei führen – trotz des Zinsänderungsrisikos. 2017 wird die steigende Volatilität Opportunitäten eröffnen.



***STEPHAN LÜTHI**

Der Autor ist Head Real Estate, Swisscanto Invest, bei der Zürcher Kantonalbank.



***KEN KAGERER**

Der Autor ist im Research für Indirekte Immobilienanlagen bei der Zürcher Kantonalbank tätig.

ANZEIGE

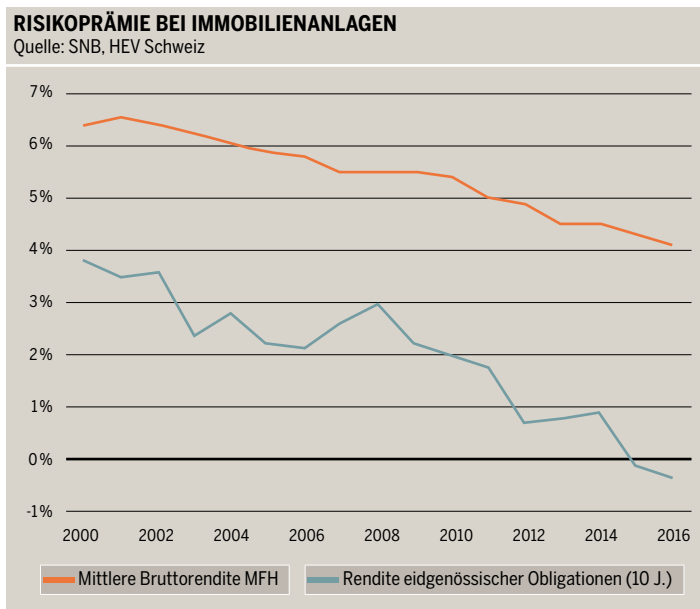
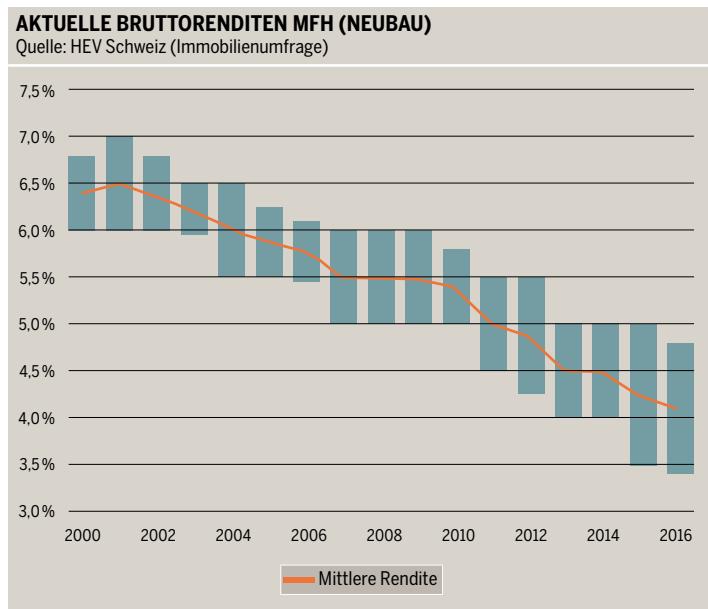
ZugEstates

Suurstoffi. Metalli. Wir gestalten die Lebensräume von morgen.

Als börsenkotiertes Immobilienunternehmen investieren wir innovativ und nachhaltig, um künftigen Bedürfnissen gerecht zu werden. Wir entwickeln Areale und schaffen für die Menschen in der Region Zug Lebens- und Arbeitsräume von hoher funktionaler und städtebaulicher Qualität.

Immobilien bleiben attraktiv

Vor dem Hintergrund des herrschenden Anlagedrucks und der anhaltend tiefen Zinsen erfreuen sich sowohl direkte als auch indirekte Immobilienanlagen seit einigen Jahren grosser Beliebtheit. Daran dürfte sich in den kommenden zwei Jahren kaum etwas ändern.



DOMINIK MATTER* • **HÖHERE LIQUIDITÄT.** Indirekte Immobilienanlagen bieten Kleinanlegern die Möglichkeit, mit geringem Mitteleinsatz am Cashflow und an der Wertentwicklung eines grossen Portfolios teilzuhaben. Aber auch für Grossinvestoren sind diese Instrumente attraktiv, da sie im Vergleich zu Direktanlagen eine wesentlich höhere Liquidität aufweisen. Zudem erlauben sie die Beteiligung an Märkten, ohne dass der Investor marktspezifisches Know-how aufbauen muss.

Auch wenn sich indirekte Anlagen aus den oben genannten Gründen teilweise anders entwickeln als direkte Anlagen, ist die Performance von indirekten Anlagen letztlich aber – zumindest mittel- und langfristig – abhängig von den Verhältnissen auf den Märkten für Direktanlagen.

ÜBERHITZUNGSGEFAHR AUF DEN MÄRKTEN FÜR RENDITELIEGENSCHAFTEN. Nachdem sich die Situation auf den Wohneigentumsmärkten

etwas beruhigt hat, geraten zunehmend die Märkte für Renditeliegenschaften, insbesondere Mehrfamilienhäuser (MFH), in den Fokus der Überhitzungsdiskussion. Dabei sind es weniger die

» Auf den Märkten für Renditeliegenschaften, insbesondere Mehrfamilienhäusern, steigt die Gefahr einer Überhitzung.«

erneut gesunkenen Anfangsrenditen bei MFH-Transaktionen oder der anhaltend wachsende Gap zwischen der Entwicklung der Marktwerte und der Ertragssituation. Diese Tendenzen können mit fundamentalen Faktoren, namentlich dem Mangel an Alternativenanlagen bei gleichzeitig hohem Geldzufluss, erklärt werden. Wenn, dann ist dies Folge einer allgemeinen Kapitalmarktblase.

Zur Sorge Anlass geben vielmehr die sich verdichtenden Anzeichen für eine Überproduktion: Wird ein Gut produziert, obwohl keine Nachfrage danach besteht, so ist dies eine der Voraussetzungen für eine Blasenbildung. Ein Blick auf die Entwicklung der Leerstände in den vergangenen drei Jahren vermittelt den Eindruck, der Hauptgrund für die anhaltend hohe Bautätigkeit im Mietwohnungsbereich sei weniger die steigende Nachfrage, sondern der Anlagedruck der Investoren.

Seit einigen Jahren beobachtet FPRE eine Verschiebung der Nachfrage nach Renditeliegenschaften von zentralen Standorten in die Peripherie. Der Grund für die Verschiebung ist einerseits der Wunsch nach einer höheren Rendite, andererseits die Tatsache, dass Investitionsobjekte in Zentrumsnähe nur noch schwer zu finden sind, bzw. nur zu exorbitanten Preisen akquiriert werden können. Nun scheint es so, als ob die Bereitschaft der Investoren, auch in peripheren Gebieten Immobilien zu erwerben, zur Produktion von Wohnungen ohne Rücksicht auf die aktuelle und kurzfristig zu erwartende Nachfrage führt. Langfristig dürfte die Nachfrage aber auch in der Peripherie vorhanden sein, da die Reserven in den zentrumsnahen Regionen zu gering sind und der politische Wille zu verstärkter Verdichtung in diesen Regionen angezweifelt werden kann.

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

WEITER STEIGENDE MARKTWERTE. Auch wenn – insbesondere in der Peripherie – von bestenfalls stabilen Erträgen auszugehen ist, werden die Preise für MFH weiter steigen, bzw. die Renditen weiter sinken. Dies erwarten nicht nur die Teilnehmer der vom Schweizer Hauseigentümergebiet und Fahrländer Partner durchgeführten Immobilienumfrage, sondern dies lässt sich auch mit den aktuellen Verhältnissen auf dem Transaktionsmarkt begründen.

Bei der Bewertung von Renditeliegenschaften mittels der Ertragswertmethode spielt die Verzinsungserwartung der Investoren eine entscheidende Rolle. Oft wird diese so angenähert, dass auf den risikolosen Zinssatz – üblicherweise die Rendite langfristiger Bundesobligationen – eine Risikoprämie geschlagen wird, die das höhere Risiko einer Anlage in Immobilien ge-

genüber einer Anlage in Bundesobligationen abbildet. A priori ist diese Risikoprämie schwierig zu bestimmen, aber «a posteriori» kann sie aus dem Verlauf der Renditen von Immobilienanlagen und Bundesobligationen abgelesen werden.

Die Differenz zwischen der Rendite der 10-jährigen Bundesobligation und der mittleren Bruttorendite bei MFH-Transaktionen – die Risikoprämie – lag am Anfang des Jahrtausends bei ungefähr 2,5%. Seither sind die Renditen der Bundesobligationen deutlich schneller gesunken als die Verzinsungserwartungen der Immobilieninvestoren. Die Risikoprämie liegt aktuell bei mehr als 4 Prozentpunkten.

Dies bedeutet einerseits, dass selbst bei steigenden Zinsen die Preise von MFH kaum reagieren werden, da in der heutigen Risikoprämie ein grosser Puffer enthalten ist. Erst wenn die Risikoprämie auf 2,5%

sinkt, bzw. wenn die Rendite der Bundesobligation auf etwa 1,8% steigt, haben die Investoren einen Grund, ihre Verzinsungserwartungen anzupassen.

Nun ist es aus heutiger Sicht aber sehr unwahrscheinlich, dass es mittelfristig zu einem deutlichen generellen Zinsanstieg kommt, sondern es ist von konstant tiefen Zinsen auszugehen. In dieser Situation können die Anfangsrenditen bei MFH-Transaktionen aber noch deutlich nachgeben, denn erst bei einer Rendite von 2,5% hat die Risikoprämie das Niveau des Jahres 2000 erreicht. ●



***DOMINIK MATTER**

Der Autor ist Ökonom und Partner bei Fahrländer Partner AG.

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

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

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

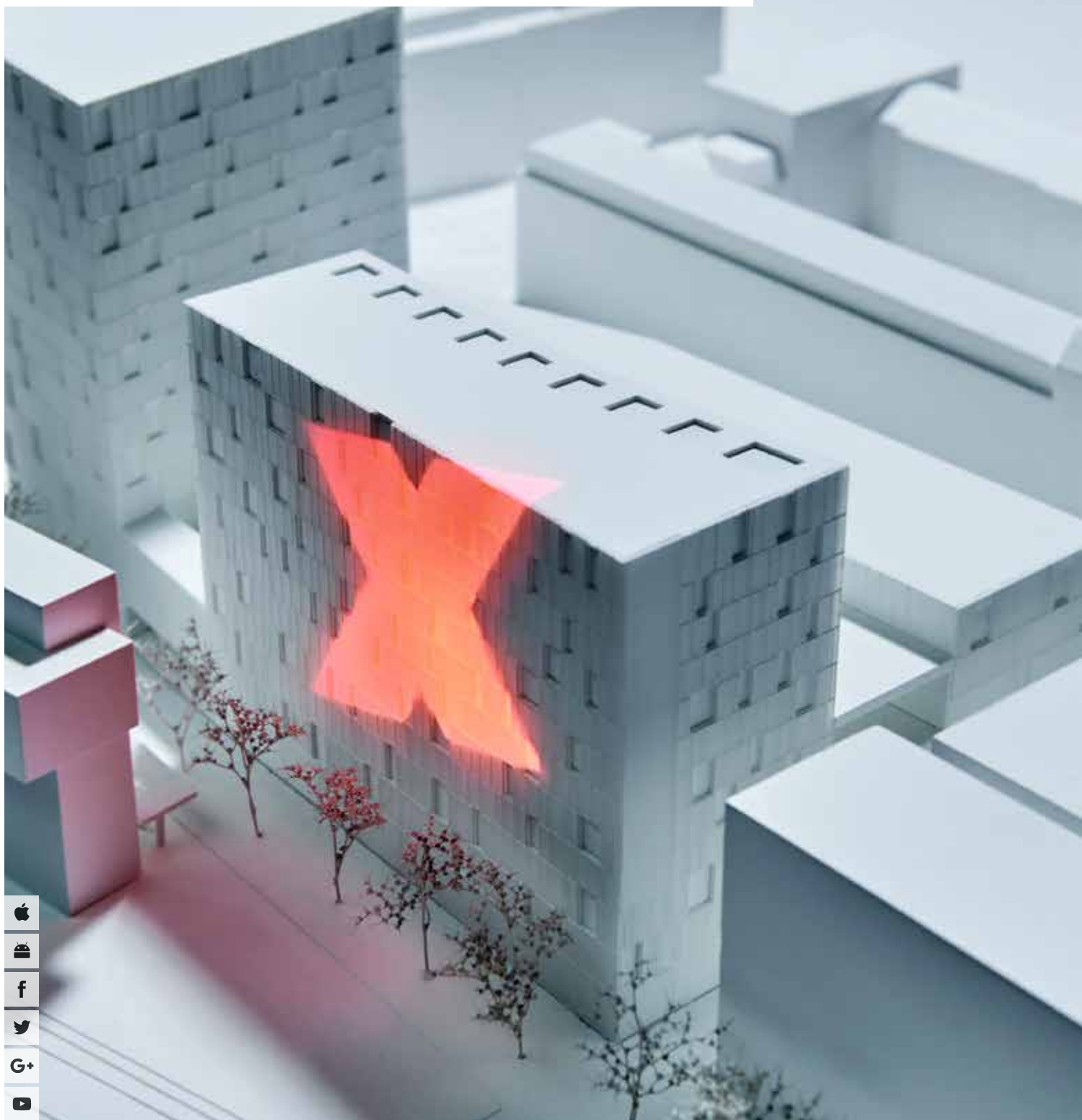
eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

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

Gemeinsam erfolgreich.



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

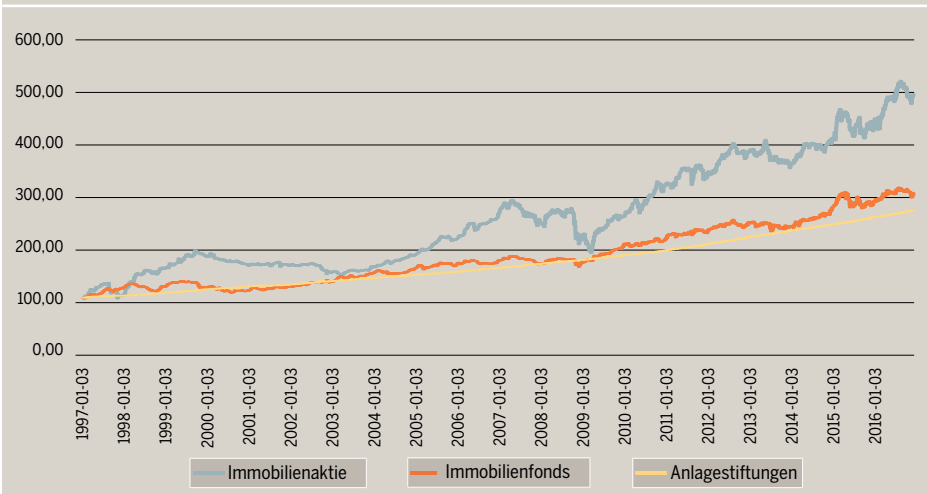
X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Selbsthilfe der Pensionskassen

Immobilien-Anlagestiftungen zählen zu den ganz grossen Mitstreitern im Bereich indirekter Immobilienanlagen. Die Preisbildung und Wertentwicklung folgt allerdings eigenen Gesetzmässigkeiten.

PERFORMANCE 1997 – 2016: IMMOBILIEN-ANLAGESTIFTUNGEN, -FONDS UND -AKTIENGESELLSCHAFTEN

Quelle: Wüest Partner



JÜRIG ZULLIGER*

SELBSTHILFE DER PENSIONSKASSEN. Rechtlich basieren die Immobilien-Anlagestiftungen auf verschiedenen Bestimmungen im ZGB und BVG. Der Anlegerkreis beschränkt sich auf steuerbefreite Einrichtungen der beruflichen Vorsorge und Personen, die Vermögen der beruflichen Vorsorge verwalten. Im Grunde genommen handelt es sich um organisierte Selbsthilfe von Pensionskassen und Organisationen der beruflichen Vorsorge (BVG). Tiefe Kosten und Mitbestimmung der Anleger im Stiftungsrat sind wichtige Werte der Immobilien-Anlagestiftungen (AST). Der Anlegerschutz ist aber in der Regel weniger ausgeprägt als bei den Immobilienfonds, die sich auch an Kleinanleger richten. Beaufsichtigt werden die Stiftungen nicht von der Finma, sondern von der Stiftungsaufsicht OAK in Bern.

KEIN HANDEL AN DER BÖRSE. Ein wesentlicher Unterschied liegt bei den Transaktionen bzw. der Einlage und Rücknahme von Anlagegeldern: Während Immobilien-Gesellschaften und -fonds, die sich ans allgemeine Publikum richten, an der Börse gehandelt werden, kennen die Stiftungen ein anderes System: Die Anrechte werden von den Stiftungen selbst herausgegeben, und sie wickeln auch die Übertragung von einem Anleger zu einem anderen ab. Etwas vereinfacht gesagt, entspricht der Wert eines Anrechts

dem jeweils aktuellen Wert der Liegenschaften im Eigentum der Stiftung (Net Asset Value NAV). Das hat den Vorteil, dass die Anleger beim Kauf eines Anrechts keinen Aufpreis (Prämie bzw. so genanntes Agio) wie bei den börsennotierten Immobilienfonds zahlen müssen. Der Wert der Fondsanteile an der Börse richtet sich nach Angebot und Nachfrage; derzeit werden die Fonds aufgrund des Tiefzinsumfeldes durchschnittlich mit einem Agio bzw. Aufpreis von 30% gegenüber Inventarwert gehandelt.

Die eingeschränkte Liquidität und Handelbarkeit der Stiftungsanrechte hat zur Folge, dass deren Wert in der Regel weniger volatil verläuft – Immobilienfonds und vor allem auch die börsennotierten Immobilien-AG weisen demgegenüber grössere Schwankungen auf. Ein weiterer Vorteil der Stiftungen sind die Steuerprivilegien: Weder auf der Stufe Stiftung noch bei den Anlegern fallen Steuern an, weil die berufliche Vorsorge in der Regel davon befreit ist.

ÜBER 35 MILLIARDEN FRANKEN. In der Dachorganisation KGAST (Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen) sind 39 Immobilien-AST mit über 35 Milliarden Vermögen zusammengeschlossen, wobei die Branche ausserhalb von KGAST noch weitere Stiftungen zählt. Zu den Neugründungen in letzter Zeit gehören beispielsweise eine neue Anlage-

stiftung von Swiss Prime Site. Im letzten Oktober wurde bekannt, dass die Bauunternehmung Steiner eine eigene Stiftung lanciert. Trotz des starken Wachstums übersteigt die Nachfrage nach solchen Investments die Anagemöglichkeiten bei Weitem. Das heisst: Die meisten Stiftungen sind für Anleger geschlossen. Findet doch einmal ein Re-Opening statt, besteht die Gefahr einer gewissen Verwässerung. Während dies bei den Immobilienfonds durch Bezugsrechte für bestehende Anleger ausgeglichen wird, kennt die Welt der Stiftungen keine solchen Bezugsrechte.

«Sicher haben die Stiftungen Vorteile, aber man muss auch einige Vorbehalte machen», sagt Johannes Schwab von Swiss Finance & Property (SFP). Das Problem sei vor allem der Exit bzw. die Rückgabe von Anrechten: Während ein Anleger bei den Fonds profitiert, wenn die Anlage sehr gesucht ist, muss ein Anleger einer Stiftung seinen Anteil de facto unter dem tatsächlichen Marktwert zurückgeben. «Die Herausgabe und Rücknahme zum NAV hat natürlich umgekehrt zur Folge, dass der Anleger einen geringeren Betrag zurückerhält als ihm ein Dritter aufgrund der Marktlage zahlen würde», so Experte Schwab.

RISIKEN IM FALLE EINER KRISE? Aufgrund ihrer Konstruktion sind die Stiftungen den indirekten ausländischen Vehikeln sehr ähnlich. Dass das jederzeitige Rückgaberecht (ausserhalb des Börsenhandels) auch seine Tücken haben kann, zeigen die offenen deutschen Immobilienfonds: Als es im Zug der Finanzkrise von 2008 zu einer Welle von Rückgaben kam, brach der Markt zusammen – zum Schaden der Anleger. Würde es bei den Schweizer AST, aus welchen Gründen auch immer, zu einer grösseren Zahl an Rücknahmesuchen kommen, käme die mangelnde Liquidität wohl ebenfalls ans Tageslicht.

Fazit: Investoren müssen darauf achten, dass die Illiquidität mit einer ansprechenden Rendite und der Stabilität der Cashflows entschädigt wird. ●



*JÜRIG ZULLIGER

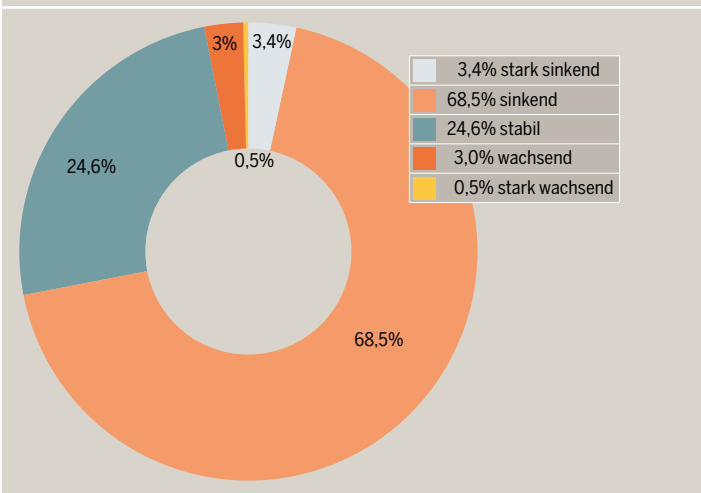
Der Autor, lic. phil. I der Universität Zürich, arbeitet seit 1995 als Fachjournalist mit dem Schwerpunkt Immobilien.

Innovation als «daily business»

Der Detailhandel in der Schweiz verzeichnet sinkende Umsätze. Davon betroffen sind auch Geschäfte in Shoppingcentern. Der «Shoppingcenter Marktreport Schweiz 2017» liefert Einschätzungen und Perspektiven von Akteuren.

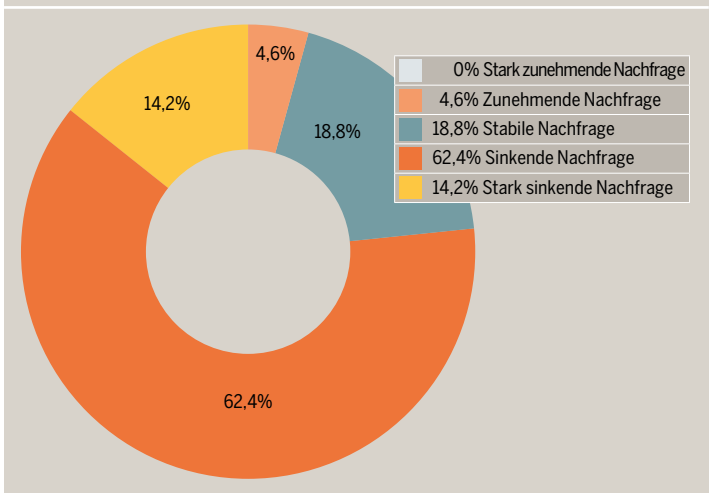
UMSATZERWARTUNGEN

Erwartete Umsatzentwicklung des stationären Handels in den nächsten zwei bis drei Jahren.



FLÄCHENERWEITERUNGEN

Erwartete Nachfrage nach Flächenerweiterungen an bestehenden Standorten



Der stationäre Handel muss sich in den nächsten Jahren auf sinkende Umsätze einstellen.

CORINA ROEDEVEN-MEISTER*

EXPERTENBEFRAGUNG. Im Jahr 2015 verzeichnete der Detailhandel Schweiz mit -2,3% den grössten Umsatzeinbruch seit 40 Jahren. 149 der 189 Shoppingcenter mussten gar einen Umsatzrückgang von 3% in Kauf nehmen. Hat diese Entwicklung auch im Jahr 2016 angehalten? Das Beratungsunternehmen «stoffelzurich» präsentiert in seiner 4. Ausgabe des Schweizer «Shoppingcenter Marktreports» unter anderem die Einschätzung von Experten im Herbst 2016. 246 Exponenten, hauptsächlich aus den Branchen Handel/Detailhandel, Shoppingcenter-Betreiber und -Management, Eigentümer und Investoren von Detailhandelsimmobilien und Berater/übrige Dienstleister, haben an der Umfrage teilgenommen.

STATIONÄRER HANDEL UNTER DRUCK. Rund 72% der befragten Experten, das sind

20% mehr als im Vorjahr und mehr als doppelt so viele wie im Jahr 2013, rechnen auch im soeben abgeschlossenen Jahr mit tieferen Umsätzen im stationären Handel. Dabei beurteilt die Gruppe Handel/Detailhandel die zukünftige Umsatzentwicklung deutlich positiver als die Gruppe Shoppingcenter. Anders sehen die Erwartungen für die Umsatzentwicklung im Online-Handel aus. 92,5% aller Befragten rechnen mit einem wachsenden bis stark wachsenden Umsatz. Auch diese Frage bewerteten die Shoppingcenter-Experten vorsichtiger, lediglich 18% erwarten einen Umsatzanstieg im E-Commerce.

STAGNATION AUF HOHEM NIVEAU. Wie schätzen die Experten die Entwicklung der Auslandseinkäufe ein? Rund zwei Drittel aller Experten rechnen mit stabilen Zahlen im Vergleich zum Vorjahr. Interessant dabei ist die Tatsache, dass mehr Händler (35%) von einer weiteren Abwanderung der Umsätze ins Ausland ausgehen als die Shoppingcenter- (21,7%) oder die Berater-Gruppe (20,8%).

DIVERGENTE EINSCHÄTZUNGEN. Wie entwickelt sich die Nachfrage für Verkaufsflächen? Bei keiner anderen Frage waren sich die Befragungsgruppen so uneinig. 77% der Experten prognostizieren für die nächsten Jahre eine sinkende oder stark

sinkende Nachfrage. Dies sind mehr als doppelt so viele wie im Jahr 2015. Allerdings erwarten nur 8,7% der Shoppingcenter-Experten, 14,8% der Händler und 21,2% der Berater/Dienstleister einen Nachfragerückgang. 7,2% der Shoppingcenter-Experten gehen gar von einer Zunahme der Nachfrage aus, bei den Beratern/Dienstleistern sind es nur gerade 1,9%.

KORREKTUR BEI EXPANSIONSZIELEN. Rund die Hälfte aller befragten Experten (54,3%) rechnet mit weiteren Schliessungen einzelner Filialen. Das sind beinahe doppelt so viele wie im Vorjahr. Im Gegenzug dazu hat sich der Anteil von Experten, die von hohen Expansionszielen ausgehen, von 24,3% auf 11,3% verringert. Dabei sind Detailhändler optimistischer als andere Gruppen: Über 13% aller befragten Detailhändler gehen von hohen Expansionszielen aus. Bei der Shoppingcenter-Gruppe sind es 8,7%, bei den Beratern/Dienstleistern nur gerade 7,8%.

RELEVANTE KRITERIEN FÜR ERFOLG. Der Standort zeichnet sich bei der Umfrage als wichtigstes Kriterium für den Erfolg im Detailhandel aus. Beratung, Service/Dienstleistung werden nur wenig seltener genannt. Sortiment und Preis erscheinen als Erfolgskriterien weniger relevant. Weniger Bedeutung wird den Möglichkeiten «kostenloser Internetzu-

ANZEIGE

**Schwierige Mieterversammlung?
Schwierige ME-Versammlung?**
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 044 251 08 41
www.kreuzplatz-mediation.ch

TRUMPFKARTE GASTRONOMIE



Das Sihlcity feiert im März 2017 sein zehnjähriges Bestehen (Foto: Sihlcity).

gang» und «Click-and-collect»-Angebot zugeschrieben.

KLARER HANDLUNGSBEDARF. Bei allen in der Umfrage genannten Kriterien sehen die Experten Handlungsbedarf. Am stärksten ist dieser bei der Revitalisierung und Erneuerung von Shoppingcentern. 76,3% sehen darin einen Handlungsbedarf, 59,26% erachten diesen gar als stark. Ebenfalls als wichtig werden die Optimierung des Mieter-Mix sowie der Dienstleistungen und Services eingeschätzt. Analog zur Frage nach den relevanten Erfolgskriterien sehen die Experten beim kostenlosen Internetzugang den geringsten Handlungsbedarf. Auch die Aspekte «Ausbau und Optimierung des Gastronomieangebots», «Freizeit- und Erlebniselemente» sowie «Eventmarketing und Ausstellungen» gilt es laut allen Befragten zu optimieren.

ERWEITERUNG DES MIETERKREISES. Experten erwarten laut «stoffelzurich» in rund fünf Jahren eine Leerstandsquote in Schweizer Shoppingcentern von bis zu 25%. Mögliche Umnutzungen zeichnen sich heute schon ab. Der Anteil an Gastronomiebetrieben in Shoppingcentern liegt heute bei 10 bis 15% (siehe Kasten). Daneben bilden vor allem Schönheits- und Pflegestudios aus Sicht der Experten sinnvolle und ergänzende Nutzungen für Flächen in Shoppingcentern.

89,90% erachten diese als sinnvolle oder sehr sinnvolle Ergänzung zu Detailhandel und Gastronomie. Generell werden Angebote für Gesundheit und Körperkult als ideale Zusatznutzung genannt: Sport- und Fitnessstudios, Gesundheitspraxen sowie medizinische Praxen. Als wenig relevant gelten Schulungsangebote und Beratungsdienstleistungen.

NEUE IDEEN SIND GEFRAGT. Die Online-Expertenumfrage zeigt Ernüchterung bei praktisch allen Gruppen. Umsatzrückgänge erfordern von den Marktakteuren neue Überlegungen und Aktivitäten. Nicht alle befragten Gruppen schätzen die Situation gleich ein. Unbestritten ist jedoch, dass bei Shoppingcentern Handlungsbedarf besteht. Neue Nutzungsvarianten sollen die bestehenden ergänzen. Dabei ist zu beachten, dass der Nutzungsmix zum Profil des Centers passt, seine Positionierung stärkt und eine hohe Wirtschaftlichkeit sichert – eine grosse Herausforderung. Die Branche ist bereit dafür.

Der «Shoppingcenter Marktreport 2017» kann kostenlos unter www.stoffelzurich.ch bestellt werden.



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

● **Gastronomiebetriebe in Shoppingcentern stehen besonderen Anforderungen gegenüber. Werden sie diesen gerecht, können sie der strategische Erfolgsfaktor eines Shoppingcenters sein. So sieht es der Hotellerie- und Gastronomieberater Peter Herzog, Inhaber der HC Hospitality Consulting AG.**

Jahrelang wurde der Gastronomiebereich in Shoppingcentern zu wenig beachtet. Eingeschränkte Öffnungszeiten, dezentrale Lagen und Einzelpächter haben oft zu kleinen Gewinnen geführt. Zahlreiche Betriebe waren veraltet und ungenügend rentabel.

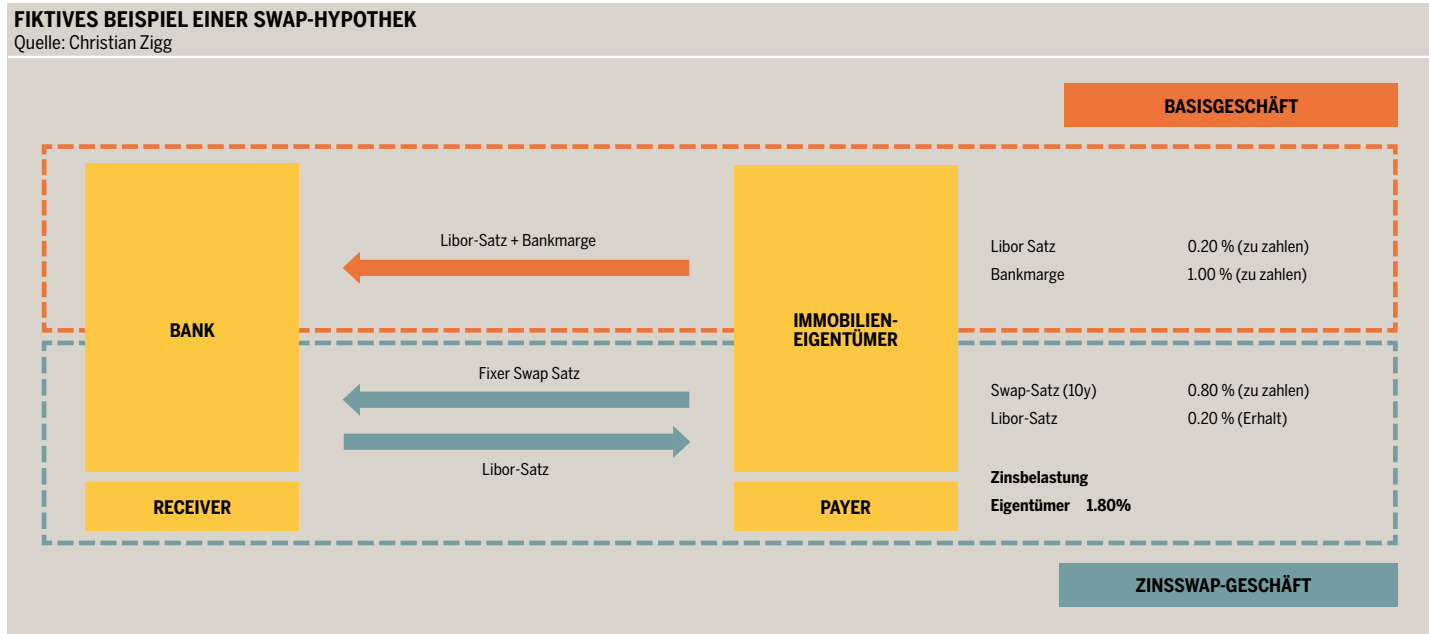
Heute zeigt sich ein anderes Bild. Mit dem Bau neuer und der Revitalisierung älterer Shoppingcenter wurden Gastronomieflächen – und damit Umsatzanteile – vergrössert und erhielten attraktivere Standorte innerhalb der Center. Gruppen- und Markenrestaurants verstärkten ihren Marktanteil, die Qualität von Produkten, Dienstleistungen und der Inneneinrichtung

nahm zu. Separate Ausseneingänge ermöglichen den Gastronomiebetrieben Öffnungszeiten unabhängig von den Ladenöffnungszeiten des Shoppingbereichs.

Von Euphorie kann dennoch keine Rede sein. Laut Peter Herzog wird «die Wichtigkeit der Gastronomie in einem Shoppingcenter weiter zunehmen», doch diese Einschätzung ist noch nicht bis in alle Centerleitungen durchgedrungen. Ein neuer Lösungsansatz zur Förderung des Gastronomiebereichs ist beispielsweise eine kürzere Mietlaufzeit und die damit verbundene Verlagerung von gebäudeverbundenen Investitionen zulasten der Vermieter. Ebenso branchenfreundlich sind dynamische, an die Entwicklung der Besucherzahlen des Centers und den Gastronomie-Marktanteil des Betreibers gekoppelte Mietzinsen. Letztendlich fällt die Centerleitung den Entscheid, an welche Interessenten sie ihre Gastronomieflächen vermietet. Qualitativ ungenügende Betriebe kann sich kein Center mehr leisten. ●

Finanzieren mit Swap-Hypotheken

Bei langfristiger Finanzierung von Immobilien sind Swap-Hypotheken eine interessante Alternative. Sie bieten gegenüber klassischen Festhypotheken mehrere Vorteile, erfordern aufgrund ihrer Eigenheiten jedoch besonderes Fachwissen.



CHRISTIAN ZINGG* •.....
QUAL DER WAHL. Festhypothek? Variable Hypothek? Libor-Hypothek? Für Immobilieneigentümer ist die Wahl für die geeignete Finanzierungsform anspruchsvoll – die Abwägung der Vor- und Nachteile erweist sich als schwierig. Langfristige Festhypotheken mit fixem Zinssatz garantieren eine ebenso lange Planungssicherheit, da die Zinsbelastung auf Jahre hinaus bekannt ist. Andererseits bestehen Nachteile in der limitierten Flexibilität und der Vorfalligkeitsentschädigung (Stichwort Ausstiegsstrafe), falls die Hypothek vorzeitig aufgelöst wird.

Dagegen überzeugen kurzfristige Hypotheken wie variable und Libor-Hypotheken mit eben dieser flexiblen Handhabung, wobei die Planungssicherheit respektive die zukünftige Zinsbelastung unsicher sind und somit einen Risikofaktor darstellen. Mit Swap-Hypotheken bietet sich jedoch eine weitere Variante an. Diese kombiniert die Vorteile der beiden klassischen Finanzierungsformen und weist weitere Vorzüge auf. Obwohl es sich keinesfalls um eine neue Möglichkeit der Finanzierung handelt, kommt sie bei vielen Immobilieninvestoren noch kaum zur Anwendung.

ZWEI GESCHÄFTE – EINE ZINSBELASTUNG. Eine Swap-Hypothek ist eine Kombination von zwei Geschäften. Sie besteht aus einer

klassischen Libor-Hypothek als Basisgeschäft und einem Zinstauschgeschäft, einem sogenannten Zinsswap. Mit einem Zinsswap verpflichten sich zwei Vertragsparteien über eine bestimmte Laufzeit, periodisch fixe und variable Zinszahlungen auszutauschen. Der sogenannte Payer (Immobilieneigentümer) verpflichtet sich dabei dem Receiver (Bank) auf dem vertraglich festgelegten Nominalbetrag und basierend auf dem vereinbarten Swap-Satz, einen fixen Zinssatz zu zahlen. Der Receiver wiederum zahlt dem Payer auf demselben Nominalbetrag einen variablen Zinssatz, welcher sich am Libor-Markt orientiert.

Weiter muss der Immobilieneigentümer im Basisgeschäft der Bank den Libor-Satz zuzüglich der vertraglich vereinbarten Bankmarge entrichten. Er bezahlt und erhält somit den Libor-Satz, wodurch sich die Zinszahlungen ausgleichen (vgl. Grafik). Der Bank hat der Immobilieneigentümer somit den konstanten, vertraglich festgesetzten Swap-Satz zuzüglich der Bankmarge zu entrichten. Wird demnach eine Libor-Hypothek mit einem Zinsswap kombiniert, ergibt es eine Art Festhypothek mit einer fixen Zinsbelastung.

EINE HAND VOLL VORTEILE. Obwohl Swap-Hypotheken hinsichtlich Planungssicherheit letztlich wie Festhypotheken

funktionieren, weisen sie gegenüber der klassischen Variante diverse Vorzüge auf. Zum einen ist es je nach Anbieter und Zinsumfeld möglich, Zinsswaps mit Laufzeiten von bis zu 30 Jahren abzuschließen, was den Planungshorizont erheblich erweitert. Zum anderen ermöglichen Swap-Hypotheken eine flexible Handhabung, da diese einfach und jederzeit auf Ende einer Zinsperiode aufgelöst werden können. Dabei gilt es die Zinsdifferenz zwischen dem aktuellen und dem vertraglich vereinbarten Swap-Satz der Restlaufzeit zu entrichten.

Bei einer Auflösung einer Festhypothek lässt sich die Bank zudem oftmals die entgangene Bankmarge bis zum Ende der Laufzeit sowie eine einmalige Ausstiegsstrafe vergüten, was zu erheblichen finanziellen Konsequenzen führen kann. Des Weiteren bieten sich zweierlei Vorteile hinsichtlich der Konditionen an. Einerseits verwenden die Banken zur Refinanzierung des Zinsswaps den dreimonatigen Libor im Vergleich zur Festhypothek, welchem oft der sechsmonatige Libor zu Grunde liegt. Je nach Zinsumfeld kann die Differenz einige Basispunkte betragen. Aktuell liegt diese bei circa 0,1%. Andererseits schlagen die Banken eine tiefere Bankmarge auf die Refinanzierungskosten, da sich die Marge im Basisgeschäft

auf die kurzfristige Libor-Hypothek bezieht. Bei den langjährigen Festhypotheken geht die Bank ein höheres Risiko ein, weil sich die Konditionen bis Ende der Laufzeit verschlechtern könnten, weshalb eine zusätzliche Sicherheitsmarge verlangt wird. Letztlich sind die zwei Geschäfte rechtlich nicht miteinander verbunden und können unabhängig voneinander bestehen. So ist theoretisch auch ein Zinstauschgeschäft für Kredite bei einer Drittbank denkbar.

OPTION AUF ZINSVERÄNDERUNGEN. Durch die Veränderungen des Zinsniveaus erhält ein Zinsswap einen Wert. Dieser Barwert kann positiv oder negativ sein und berechnet sich aus den abgezinsten Zinsdifferenzen (vertraglicher Swap-Satz abzüglich aktuellem Swap-Satz) bis zum Ende der Laufzeit. Bei einer frühzeitigen Auflösung des Zinsswaps fällt eine Ausgleichszahlung in Höhe des Barwertes an. Diese kann mit der Vorfälligkeitsentschädigung der Banken verglichen werden.

Der Unterschied besteht jedoch darin, dass die Bankmarge nicht Teil der Ausgleichszahlung ist und sich der Immobilieneigentümer bei einem positiven Barwert die Zinsdifferenz auszahlen kann. Beim Abschluss eines Zinsswaps profitiert der Immobilieneigentümer deshalb

von steigenden Zinsen und kann bei frühzeitiger Auflösung einen sogenannten Absicherungsgewinn realisieren.

RISIKEN: VORSICHT VOR DEN ZINSEN UND FEHLENDEM FACHWISSEN. Welche Risiken hingegen bei Abschluss von Swap-Hypotheken eingegangen werden, hat die jüngste Vergangenheit gezeigt. Sinkende und negative Zinsen haben zwei bedeutende Auswirkungen auf den Payer des Zinsswaps. Zum einen erhält der Zinsswap einen negativen Barwert, und eine frühzeitige Auflösung wäre nur durch die Zahlung der Zinsdifferenz möglich. Zum anderen zeigten sich auch bei mangelnder Vertragsgestaltung Tücken.

Beim Libor-Geschäft wird in den Verträgen eine Zinsuntergrenze von null Prozent festgesetzt, sodass der Immobilieneigentümer bei negativen Zinsen im Endeffekt nur die Marge zahlen muss. Eine solche Zinsgrenze ist bei Swap-Verträgen nur selten anzutreffen, resp. wird von den meisten Banken nicht akzeptiert. Somit zahlt der Payer beim Swapgeschäft zweimal: den Festzins und den negativen Libor-Zins. Die Zinskosten können sich in einem solchen Fall erheblich erhöhen. Dies zeigt, dass die Handhabung mit Zinsswaps komplexer ist als mit klassischen Hypotheken und deshalb nur zu empfehlen ist, wenn so-

wohl das nötige Fachwissen hinsichtlich des Produkts und der Vertragsgestaltung als auch bei den Zinsmärkten vorhanden ist.

FAZIT: EIN FALL FÜR PROFIS. Swap-Hypotheken kombinieren die Vorzüge von klassischen Libor-Hypotheken und Festhypotheken. Zum einen kann über Jahre mit einer fixen Zinsbelastung geplant werden. Zum anderen ist ein Zinsswap ein Werkzeug, welches ein flexibles Kredit- und Zinsmanagement ermöglicht. Durch die Bewertung des Zinsswaps kann sogar von steigenden Zinsen profitiert werden, sofern eine frühzeitige Auflösung erfolgt. Nichtsdestotrotz handelt es sich um eine komplexe und anspruchsvolle Finanzierungsform. Das nötige Fachwissen ist eine wichtige Voraussetzung für die Anwendung und die Interaktion mit der Bank. Es ist deshalb davon auszugehen, dass auch in Zukunft hauptsächlich professionelle Immobilieninvestoren von dieser Finanzierungsvariante Gebrauch machen werden. ●



***CHRISTIAN ZINGG**

Der Autor ist Geschäftsführer einer Immobiliengesellschaft und in den Bereichen Portfoliomanagement und Immobilienbeschaffung tätig. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE



Werden Sie Schicksalswender

Übernehmen Sie eine Patenschaft. Bereits ab einem Franken pro Tag wenden Sie extrem leidvolle Kinderschicksale zum Besseren. Jetzt unter www.tdh.ch/jedertagzaehlt

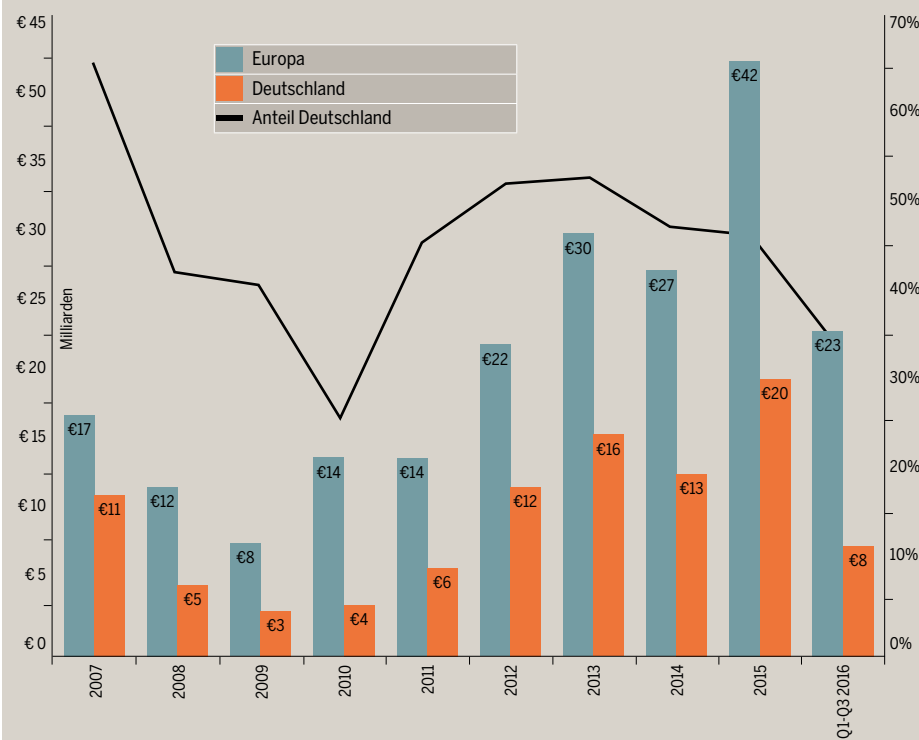


Goldgräberstimmung hält an

Neuste Studien gehen für die deutschen Wohnungsmärkte von einem jährlichen Zusatzbedarf von 400 000 Wohnungen aus. Auch die Nachfrage von Investoren ist mangels Alternativen hoch. Doch das Angebot wächst nur langsam.

DER DEUTSCHE WOHNINVESTMENTMARKT GEHÖRT ZU DEN LIQUIDESTEN DER WELT

linke Skala: Wohnimmobilien-Transaktionen in Mrd. EUR, rechte Skala: Anteil Deutschland



Grafik: Den Spitzenwert erreichte der deutsche Transaktionsmarkt im Jahr 2015 mit der Fusion von Annington und Gagfah zur Vonovia.

Bild rechts: Berlin ist aktuell der Hotspot des deutschen Wohnungsmarktes (Foto: Wohnsiedlung in Berlin Kreuzberg, photocase.de).



THOMAS BEYERLE*

WOHNEN ALS ANLAGEKLASSE ETABLIERT SICH.

Nähert man sich dem deutschen Wohnungssektor aus rein analytischer Perspektive, ist dieser kurz zu beschreiben. Deutschland – mit seinen rund 81,4 Mio. Einwohnern, 42 Mio. Wohnungen und einer Eigentumsquote von 46% – ist der grösste Wohnungsmarkt Europas, aber wahrscheinlich auch der untypischste: viel Kapital zur Vermögensbildung, aber wenig Eigentum – fast das Schlusslicht im europäischen Vergleich. Überlagert werden diese Zahlen durch zwei massgebliche Phänomene, welche die Grundlage für eine Phase bilden, die man aus deutscher Perspektive auch als Superzyklus bezeichnen kann: eine steigende Liquidität und eine fast schon dramatisch schnell voranschreitende Urbanisierung. Beides hält sich seit fast zehn Jahren. Diese Entwicklung mündet heute in eine Situation, in der eine hohe reale Nachfrage auf ein vergleichsweise langsam wachsendes Angebot trifft. Das Ergebnis:

Preissteigerungen. Gleichzeitig ist für die Finanzintermediäre der Druck gross, den Anlegern mehr Rendite zu liefern als eine 10-jährige Bundesanleihe abwirft. Diese Konstellation entfaltet ihre Wirkung nahezu synchron in den Metropolitanregionen Deutschlands.

Wohnimmobilien sind aus Anlageperspektive aktuell Outperformer. Die starke Nachfrage der letzten Jahren nach deutschen Wohnimmobilien basiert auf ihrer Outperformance-Fähigkeit und einem ausgewogenen Risiko-Rendite-Profil im Vergleich zu den kommerziellen Anlageobjekten in Bereichen wie Büro und Einzelhandel, die den grössten Teil der Portfolios der meisten institutionellen Investoren bilden. Der Wohnsektor an den deutschen Märkten verzeichnete in den letzten zehn Jahren einen Total Return von 9,3 ca % p.a., der sich aus einer stabilen Cashflow-Rendite von 4,9 % und einem Wertzuwachs von 4,3 % zusammensetzt. Vielleicht noch wichtiger: Dieser Teilmarkt war im betreffenden Zeitraum

der einzige Sektor, der keine negative Gesamtleistung verzeichnete.

WOHNUNGSFONDS AUF DEM VORMARSCH.

Gerade die beschriebene Gemengelage verdeutlicht eine intensive Auseinandersetzung mit den Wohnungsmärkten als sogenannter sicherer Anlagehafen. Der Wohnungssektor zeigt aber auch signifikante Unterschiede hinsichtlich Erträgen und Performancetreibern zwischen den Standorten und lokalen Märkten. In den letzten 24 Monaten stieg die Nachfrage gewaltig. Insgesamt 37,5 Mrd. EUR flossen 2015 in Wohnungsinvestments, die Prognose für 2016 liegt bei rund 40 Mrd. EUR.

Aktuell ist die Anzahl der seit 2015 neu aufgelegten Immobilienspezialfonds nicht mehr an den eigenen Händen abzuzählen. Durch den Kapitalmarktdruck werden verstärkt Wohnimmobilienspezialfonds aufgelegt – ein Phänomen, das seit 2014 zu beobachten ist. Die Attraktivität bei Anlegern wie Stiftungen, Pensi-



onskassen oder auch Family-Offices hat einen Grund: Risikodiversifikation und Substanzerhalt werden dieser Assetklasse am ehesten zugetraut. Wobei die Risikodiversifikation in erster Linie auf der deutschen Geografie mit rund 2060 Städten – wovon sich 76 als Grossstadt bezeichnen dürfen – gründet.

Wohnungsfonds gibt es in Deutschland aktuell rund 214, davon wurden gerade in den letzten 18 Monaten 22 mit einem annoncierten Investitionsvolumen von rund 3,6 Mrd. EUR neu aufgelegt. Unterscheidet man dabei nach reinen «Deutschland-Fonds» und solchen, die europaweit anlegen, wurden bisher für Deutschland 2,2 Mrd. EUR Fondsvolumen platziert. Die Frage nach der geografischen Selektion erscheint nur auf den ersten Blick schwierig, zumal das Anlageuniversum fast unendlich erscheint. Gleichwohl kristallisiert sich die Hauptstadt Berlin in den letzten drei Jahren als Hotspot gerade für internationale Investoren heraus. In dieser vermeintlichen «Unendlichkeit» werden gleichwohl zwei Herausforderungen sichtbar: Zum einen

ist gerade das Neubausegment im Fokus der Investoren – und das ist trotz allgegenwärtiger Kräne eng. Zum anderen sind die Verzinsungen auf der Renten- bzw. Anleihe Seite in den letzten 24 Monaten stramm gegen null marschiert und werden den Abwärtskurs nach den jüngsten Ankündigungen der Europäischen Zentralbank auch bis Ende 2017 fortsetzen. Zudem haben Übernahmen und Börsengänge an den deutschen und europäischen Wohnimmobilienmärkten für einen anziehenden Wettbewerb gesorgt.

Hinzu kommt auch die zum Jahresende 2016 stark steigende Zahl der Suchanfragen ausländischer Investoren und Intermediäre auf den regionalen deutschen Wohnimmobilienmärkten. In dieser Situation drückt sich primär die Suche nach dem Alpha, also der höheren Rendite im Vergleich zur Marktverzinsung an den Heimatmärkten aus. Aktuell ist der Hype um deutsche Wohnimmobilien im Lichte des globalen Zinsumfeldes und der höheren Renditeerwartungen der Investoren zweifelsohne stark geprägt von fehlenden Anlagealternati-

ven. Vor diesem Hintergrund stellt die oftmals geäusserte Exitproblematik an regionalen Märkten für Investoren aktuell kein unüberwindbares Investitionshindernis dar.

SCHERE ZWISCHEN ANGEBOT UND NACHFRAGE.

Im aktuellen Marktzyklus an den Wohnungsmärkten hat sich in den letzten Quartalen eine neue Marktconstellation herausgebildet, das Investitionsverhalten wird zunehmend granularer. Übersetzt auf die Portfolios lässt sich eindeutig ein Shift zur Grössenklasse 150 Wohnungen feststellen. Eine zunehmende Angebotsverknappung im Neubausegment trifft auf ein steigendes Investoreninteresse.

Analysiert man die Wohnungstransaktionen der letzten vier Quartale, wird deutlich, dass diese zwar insgesamt zunehmen, die Portfolios aber tendenziell kleiner werden. Vereinzelt Börsengänge wie zum Beispiel jener von Vonovia oder der LEG in den letzten 24 Monaten sind eher die Ausnahme. Auch der «Mega Merger» von Annington und Gagfah zu Vonovia verzerrt lediglich das Bild. Der Markt für Wohnungsportfolios tendiert gegenwärtig immer stärker zur erwähnten «Grössenklasse 150». In diesem Segment sind zahlreiche Privatinvestoren aktiv. Nach unserer Prognose wird sich dieses Investorensegment in den kommenden Monaten deutlich dynamisieren.

FAZIT. Der Superzyklus setzt sich fort. «Goldgräberstimmung» soll darum auch eher als Umschreibung der Situation verstanden werden, dass 2017 noch mehr Investoren in diese Märkte strömen. Und das hat bekanntlich seinen Preis. Immobilienangebote finden sich vor allem in sogenannten B-Standorten und B-Lagen der Metropolen, weitere Börsengänge sehen wir aktuell aber nicht. Nicht zu vergessen sind die Wahlen von Ende 2017. Der von allen Parteien bereits geforderte «bezahlbare Wohnraum für alle» wird die Hausse an den deutschen Wohnungsmärkten weiter treiben. ●



***DR. THOMAS BEYERLE**

Der Autor ist Managing Director der Catella Property Valuation GmbH, einem Unternehmen der Catella Group, und Herausgeber des vielbeachteten Immobilienreports «Market Tracker». www.catella.com/research



Genug von Kalkproblemen?

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

Weichwasser abonnieren statt investieren:
Immer neuwertiges Top-Gerät inklusive
100% Garantie, Salzlieferung und Wartung!

- Beitrag zur Werterhaltung der Liegenschaft.
- Keine verkalkten Armaturen, Geräte und Duschköpfe.
- Geringerer Wasch-, Dusch- und Putzmittelverbrauch.
- Spürbare Steigerung von Lebensqualität und Komfort.

Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Weiches Wasser
jetzt mit 1,75% Zins!

Mehr Infos
finden Sie unter
kalkmaster.ch/zins

**IHR WASSER
UNSERE PASSION**

 **atlis**

Seit 20 Jahren



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

Atlis AG
Althardstrasse 70
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

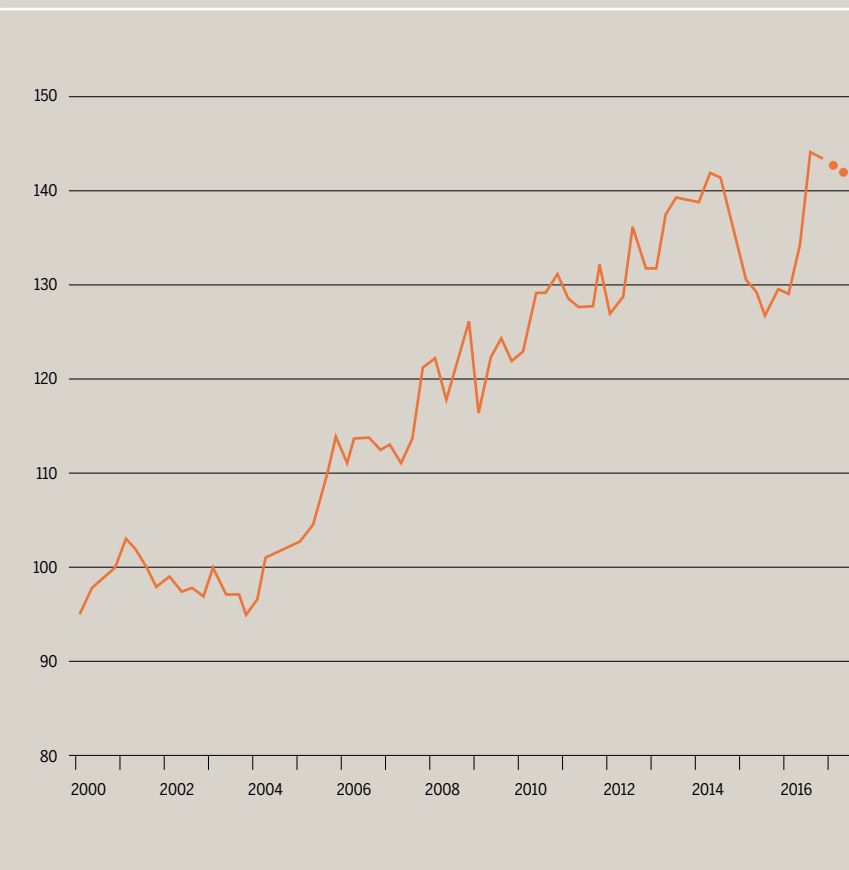
Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00

Steigende Baugesuche erwartet

Laut Bauindex Schweiz, der gemeinsam von der Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterverband (SBV) quartalsweise publiziert wird, darf die Hochbaubranche mit Zuversicht auf das kommende Jahr blicken.

BAUINDEX SCHWEIZ

Indexstand 4. Quartal 2016: 144 Punkte



Jahr	2014				2015				2016				Veränderung in Indexpunkten gegenüber			
	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	Vorquartal	→	Vorjahresquartal	↗			
Bauindex	135	131	129	127	130	129	135	144	144	0	→	14	↗			
Hochbauindex	115	112	113	109	111	109	111	123	116	-6	↘	6	↗			
Wohnungsbau	126	121	122	114	116	117	120	133	125	-8	↘	9	↗			
Wirtschaftsbau	118	116	121	116	112	108	105	120	118	-2	↘	6	↗			
Tiefbauindex	165	159	153	154	157	158	169	175	183	8	↗	26	↗			

Bauindex Schweiz: Die Baukonjunktur auf einen Blick, 1. Quart. 1996 = 100, saisonbereinigt, nominal, Punkte = Trenderwartung (Quelle: Credit Suisse).

RED. ●

TIEFBAU LEGT ZU. Im 4. Quartal 2016 verharrt der Bauindex auf hohen 144 Punkten. Die erwarteten saisonbereinigten Umsätze des Bauhauptgewerbes für das Jahresende liegen damit im Bereich des Vorquartals (-0,2%). Während der Tiefbau weiter wächst (+4,9%), liegt der Hochbau etwas hinter dem erfolgreichen Vorquartal zurück (-5,2%). Insgesamt dürften die Umsätze des Bauhauptgewerbes im laufenden Jahr das Vorjahresniveau deutlich übertreffen, nicht jedoch jenes des Erfolgsjahres 2014.

Das Zwischentief des Vorjahrs hat sich im laufenden Jahr ausserdem negativ auf den Geschäftsgang im Ausbaugewerbe niedergeschlagen. Dieser dürfte sich im Jahr 2017 wieder erholen. Auch der Hochbau darf mit Zuversicht auf das kommende Jahr blicken.

Auf hohem Niveau stabile bis leicht steigende Baugesuche für Wohnungen und Geschäftsflächen versprechen eine stabile Entwicklung der Umsätze. Jedoch werden die Bedingungen auf dem Immobilienmarkt aufgrund steigender Leerstände und stagnierender oder

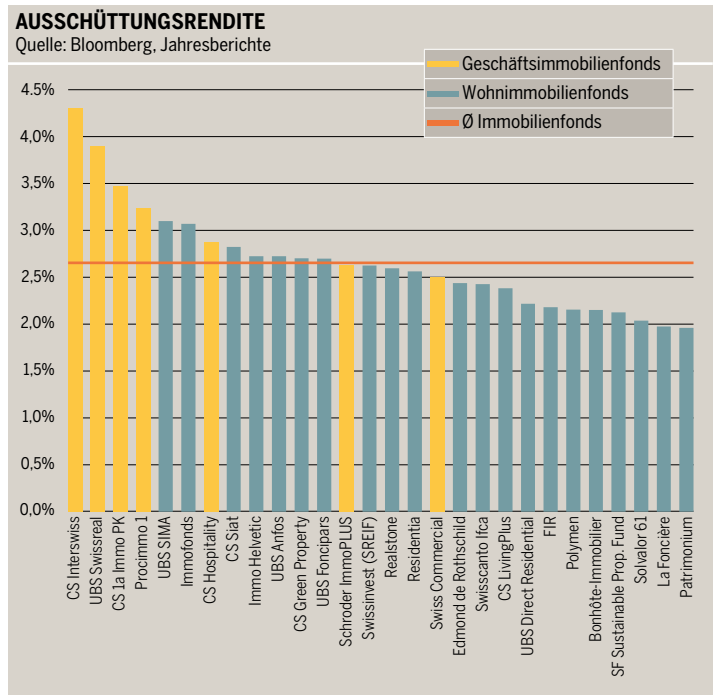
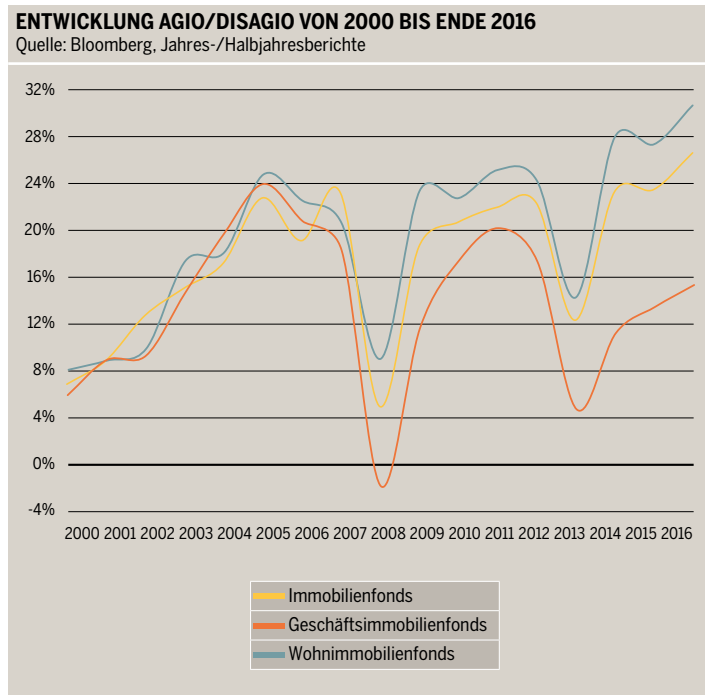
gar sinkender Mieten zunehmend anspruchsvoller. Mangels attraktiver Anlagealternativen im Tiefzinsumfeld vermag das jedoch bisher die Investoren nicht abzuschrecken.

Doch das kontinuierlich wachsende Überangebot und der jüngste Anstieg der langfristigen Zinsen sind Zeichen dafür, dass nicht nur die Negativzinsen, sondern auch der aktuelle Bauboom ein bereits vorprogrammiertes Ablaufdatum haben.

Quelle: Bauindex Schweiz, Credit Suisse Economic Research

Immobilienfonds – was bringt 2017?

Getrieben durch die Zinsentwicklung bewegen sich die Bewertungen der Immobilienfonds auf historisch hohem Niveau. Solange die Zinsen nicht steigen, bleiben die Immobilienfonds weiterhin eine attraktive Anlageform.



ROGER HENNIG* •

ANLAGEOBJEKTE GESUCHT. Die Einführung der Negativzinsen, die das Interesse an Immobilieninvestitionen nochmals verstärkt hat, liegt bereits zwei Jahre zurück. Trotzdem bleibt die Nachfrage nach direkten und indirekten Immobilienanlagen unverändert hoch. Getrieben von den tiefen Zinsen und dem Mangel an Anlagealternativen sind Immobilien in der Anlegergunst unverändert hoch. Solange die Zinsen auf dem tiefen Niveau verharren wird sich an dieser Situation auch nicht so schnell etwas ändern.

Dabei gilt bei Immobilienanlagen nach wie vor «Home sweet home». Bei Pensionskassen sind primär Direktanlagen in inländische Wohnimmobilien und sekundär in Geschäftsimmobiliens gesucht. Mittlerweile ist der Markt hierzulande aber sehr eng geworden. Angesichts der zunehmend beschränkten Auswahl an geeigneten Anlageobjekten und steigender Preise wird es immer schwieriger die Nettomittelzuflüsse vergleichbar rentabel in den Immobilienmarkt zu investieren.

Alternativ bieten sich indirekte Immobilieninvestitionen an. Die Vorteile indirekter Immobilienanlagen liegen neben der erhöhten Handelbarkeit vor allem im einfachen Zugang zu einem breit di-

versifizierten und professionell geführten Immobilienportfolio. Neben den Anlagestiftungen und den börsennotierten Immobiliengesellschaften erfreuen sich die Immobilienfonds einer grossen Beliebtheit. Das ungebrochene Interesse an Schweizer Immobilienfonds hat sich auch auf deren Preisentwicklung ausgewirkt. Es stellt sich damit die Fragen, ob Investitionen in Immobilienfonds auf den aktuellen Bewertungsniveaus noch attraktiv sind.

WIE VERHÄLT ES SICH MIT DEN BÖRSENPRÄMIEN?

Angetrieben durch die Zinsentwicklung bewegen sich die Bewertungen der Immobilienfonds auf historisch hohem Niveau. So werden per Ende Dezember 2016 die Fonds mit einem durchschnittlichen Agio von 27% gehandelt. Dieser Wert liegt deutlich über dem langjährigen Mittel seit 2000 von 17,7%.

Es bestehen jedoch grosse Unterschiede zwischen den Fonds. So haben die Agios einzelner Wohnimmobiliensfonds Spitzenwerte von bis zu 50% erklommen. Bei den kommerziellen Immobilienfonds sind aufgrund der etwas pessimistischeren Aussichten tiefere Agios zu beobachten (siehe Grafik «Entwicklung Agio/Disagio von 2000 bis Ende 2016»).

Bei den aktuellen Börsenprämien hat die Zinssensitivität sicherlich zugenommen. Auf der anderen Seite scheinen die Risiken für eine markante Zinserhöhung in der Schweiz mittelfristig gering. Damit bleiben vorläufig die Rahmenbedingungen für die Schweizer Immobilienfonds attraktiv.

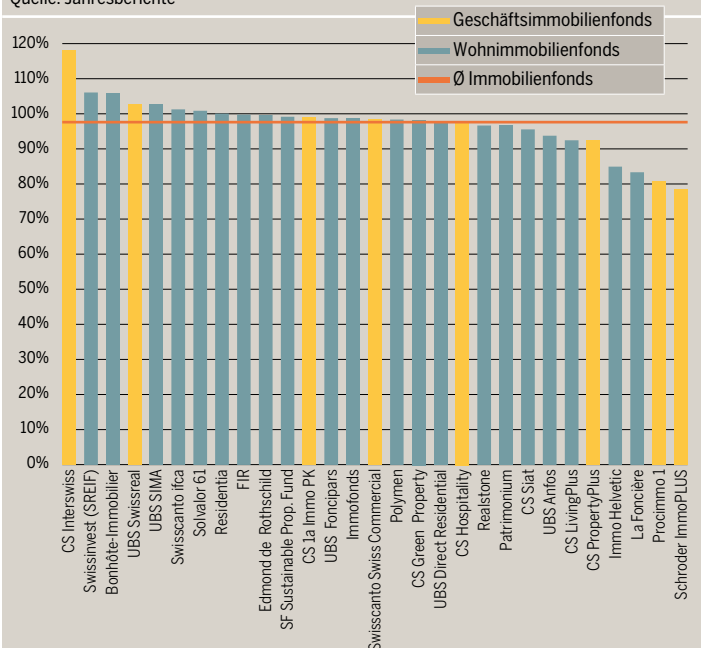
JE HÖHER DIE AUSSCHÜTTUNG, DESTO BESSER DIE ANLAGE?

Die stabilen Ausschüttungsrenditen der Immobilienfonds sind in den Augen der Investoren optimale Alternativen für festverzinsliche Anlagen. Auch wenn sich in den letzten Wochen nach den US-Wahlen die Anleihsrenditen graduell erhöht haben, so bewegen sich die Renditen von 10-jährigen Bundesobligationen mit -0,19% immer noch im negativen Bereich. Im Vergleich dazu betragen die durchschnittlichen Ausschüttungsrenditen der Immobilienfonds attraktive 2,7% (siehe Grafik «Ausschüttungsrendite»).

Die Aussage «Je höher die Ausschüttung, desto besser die Anlage» scheint auf den ersten Blick plausibel, denn Investoren suchen nach ertragsstarken Anlagemöglichkeiten. Die entscheidende Frage lautet jedoch, ist die Ausschüttung operativ erwirtschaftet (siehe Grafik «Ausschüttungsquote»).

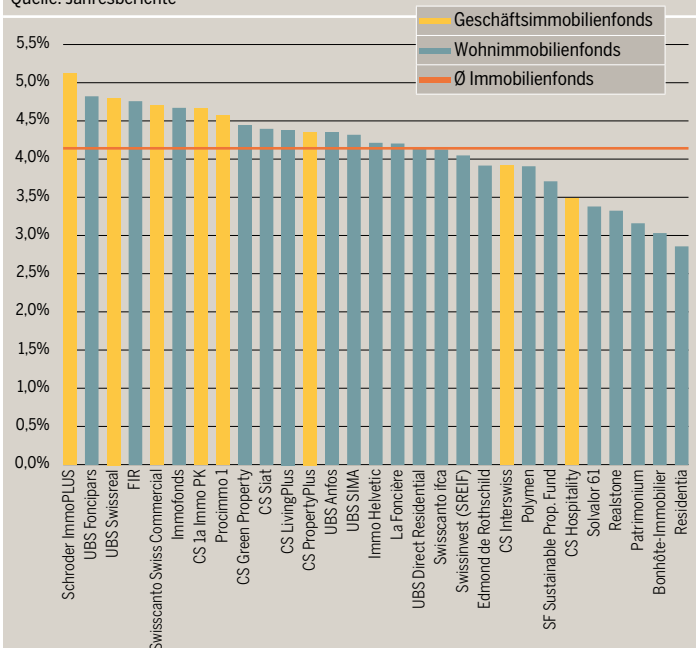
AUSSCHÜTTUNGSQUOTE

Quelle: Jahresberichte



NETTORENDITE

Quelle: Jahresberichte



Ob die Anlagen mit einer hohen Ausschüttungsquote auch in einem anspruchsvolleren Marktumfeld, in dem die Aufwertungsgewinne moderater ausfallen werden, das Dividendenniveau halten können, wird interessant zu beobachten sein. Auf die Empfehlungsliste gehören daher Anlagevehikel mit nachhaltigen Ausschüttungsquoten.

WIE ENTWICKELN SICH DIE IMMOBILIENRENDITEN? Die Entwicklung der Renditen war in den vergangenen Jahren relativ stabil. Trotz steigenden Immobilienpreisen und Aufwertungsgewinnen sind die Immobilienportfolios im Vergleich zum Transaktionsmarkt attraktiv bewertet (siehe Grafik «Nettorenditen»).

Die Nettorendite der Bestandsliegenschaften ist ein wichtiger Indikator zur Messung der Ertragskraft. Die durchschnittlichen Nettorenditen bei den Immobilienfonds belaufen sich aktuell auf attraktive 4,1%. Dabei weisen Geschäftsimmobilienfonds mit 4,4% eine höhere Rendite als die Wohnimmobilienfonds mit 4,0% aus.

Schwieriger haben es im aktuellen Umfeld vor allem neue Anlagevehikel, wenn die Portfolios erst im Aufbau begriffen sind. Es ist anzunehmen,

dass beim Aufbau neuer Immobilienvehikel entweder bei der Rendite oder aber der Qualität Konzessionen gemacht werden müssen. Hingegen zeigt sich, dass die etablierten Immobilienfonds, welche über verschiedene Anlagezyklen investiert haben, ein attraktives Rendite-/Risikoprofil ausweisen.

WAS ERWARTET UNS IM 2017, UND WORAUF IST ZU ACHTEN? Nach der überraschenden Wahl von Donald Trump sind die langfristigen Zinsen deutlich gestiegen. Gründe dafür sind die höheren Inflationserwartungen in den USA aufgrund der angekündigten expansiveren Fiskalpolitik. Als Folge des Anstiegs haben die Preise der Schweizer Immobilienfonds leicht nachgegeben. Mit 27% liegen die Agios aber immer noch über dem langjährigen Mittel.

Die potenzielle Fallhöhe der Kurse bei steigenden Zinsen hat auf den aktuellen Bewertungsniveaus sicherlich zugenommen. In der Erwartung, dass das Tiefzinsumfeld noch eine Weile von Bestand sein wird, bleiben die Immobilienfonds jedoch weiterhin eine attraktive Anlageform. Eine detaillierte Analyse der einzelnen Immobilienfonds ist jedoch unabdingbar. Die Hauptkriterien dafür sind:

Qualität und Anlageprofil des Portfolios, Börsenprämie, Ausschüttungspolitik und Erfolgsausweis.

Eine hohe Aktivität ist auch bei der Lancierung neuer Produkte mit Fokus auf Auslandimmobilien festzustellen. Das Engagement von Schweizer Pensionskassen im Ausland ist jedoch mit aktuell rund 1,5% der gesamten Anlageallokation noch gering und weiter unter den gemäss BVV2-Anlagerichtlinie zulässigen 10%. Aus Gründen der Diversifikation wäre ein höherer Anteil von Immobilien im Ausland bei Schweizer Pensionskassen als Ergänzung zu den inländischen Immobilienanlagen wünschenswert.

Auch im neuen Jahr bleiben die Rahmenbedingungen für den Immobilienmarkt positiv. Davon werden auch die Schweizer Immobilienfonds profitieren. Wichtig ist jedoch ein aktives Management, das auch einen – in einem anspruchsvollen Umfeld wie dem Immobilienmarkt – Mehrwert für die Anleger generieren kann.



***ROGER HENNIG**

Der Autor ist Head of Real Estate, Schroder Investment Management (Switzerland) AG, Zürich.

Über gewohntes Terrain hinaus

Die Schweizer Immobilienmarkt erlebt seit mehr als 15 Jahren einen beisehlslosen Boom. Experten sind sich einig: Die Renditen hiesiger Immobilien sind solide, aber im Ausland winken lukrativere Investmentmöglichkeiten – beispielsweise im ASEAN-Staat Thailand.



In Bangkok sind in den letzten Jahren massive Investitionen in den öffentlichen Nahverkehr geflossen, was das Wohnen in der Stadt attraktiv macht (Bilder: zVg).

CLAUS SCHREIER*

ASEAN ALS WACHSTUMSMOTOR. Direktinvestitionen im Ausland locken mit hohen Renditen, sind aber mit hohen administrativen Kosten und Informationsunsicherheiten bezüglich Rechtssystemen sowie Marktgegebenheiten verbunden und schrecken damit insbesondere Privatinvestoren ab. Der Einstieg in den asiatischen Immobilienmarkt erscheint deshalb als ein exotisches, ja kaum durchführbares Vorhaben.

Die Chancen im asiatischen Immobilienmarkt allzu schnell abzutun, könnte sich als kurzfristig erweisen. Real-Estate-Investitionen stellen immer eine Wette auf das zukünftig erzielbare Wachstum der Zieldestination dar. Eine besondere Gelegenheit bieten daher aktuell die ASEAN-Staaten*. 1967 von den Staaten Indonesien, Thailand, Malaysia, Singa-

pur und Philippinen gegründet, ist die Union heute zehn Mitglieder stark. Der dynamische Wirtschaftsraum mit etwa 610 Mio. Einwohnern generiert jährlich eine Wirtschaftsleistung von 2,5 Bio. USD. Seit 2016 wird nach Vorbild der EU die wirtschaftliche Zusammenarbeit im Rahmen eines gemeinsamen Binnenmarktes schrittweise vertieft, und es gilt innerhalb der ASEAN-Gemeinschaft «free flow of goods, services, investments, capital and skilled labour».

Trumpfkarten dieses riesigen Binnenmarktes sind unter anderem die Nähe zu China und die Demografie: Während China beginnt, an den Folgen seiner Ein-Kind-Politik zu leiden und sich eine Überalterung der Bevölkerung abzeichnet, weisen die ASEAN-Mitglieder eine junge, überwiegend gut gebildete Bevölkerung auf – eine wesentliche Vorausset-

zung dafür, dass der Konsum – und damit auch die Nachfrage nach Immobilien – auch künftig stark wächst. Nach Ansicht des Volkswirts Chanond Ruangkritya, CEO von Ananda Development Plc., einem der grössten Immobilienentwickler Thailands, sind die Wachstumsimpulse aus der sich vertiefenden ASEAN-Gemeinschaft auf den südostasiatischen Immobilienmarkt noch gar nicht vollständig abschätzbar.

AUGEN AUF THAILAND RICHTEN. Anleger sollten insbesondere den Immobilienmarkt des ASEAN-Mitglieds Thailand im Auge behalten, denn das Land wird von seiner zentralen Lage im neuen Binnenmarkt besonders profitieren. Experten erwarten, dass viele Unternehmen Filialen und lokale Hauptquartiere in der thailändischen Kapitale gründen werden. Eine kaufkräftige Mittelschicht, weitgehend freier Marktzugang sowie im Vergleich zu China rechtsstaatliche und verbindliche Strukturen machen Investitionen in Thailand – besonders in der Hauptstadt Bangkok – interessant.

Für Investitionen in Thailand spricht weiter, dass das Land bei Expats und Auswanderern ganz oben auf der Belieb-

ANZEIGE

Weisse Wochen

1 Palette Officepapier nur 499.–

*netto



INTERNET
STORE.
CH

heitsskala liegt. Die Gastfreundschaft der Thailänder, das breite Angebot an internationalen Schulen und der erstklassig entwickelte Gesundheitssektor sind gute Argumente für diese Standortwahl. Schweizer Investoren sollten kaum Probleme haben, ihre Hauptstadtimmobilen für eine gewisse Zeit an ausländische Manager zu vermieten.

Spezialisierte Unternehmen wie Vertical Property Co. Ltd. offerieren einen sogenannten One-Stop-Service. Die Direktorin Chompunuch Tewinburanuwong und ihr Team suchen für In- und Ausländer in Bangkok geeignete Wohnungen zum Kauf bzw. Verkauf und sorgen für deren Vermietung. Im Interview bestätigt Tewinburanuwong, dass Wohnungen nahe des beliebten Skytrains, der Hochbahn in Bangkok, Nettomietrenditen von 5 oder 6% erzielen. Eine Grösse, die von Chanond Ruangkritya von Ananda bestätigt wird. Darüber hinaus ist der Wert in der lokalen Währung Thai Baht von Skytrain-nahen Immobilien gemäss 2014er Statistik des «National Real Estate Information Center (NREIC)» in den letzten zehn Jahren um durchschnittlich 10 bis 12% pro Jahr gestiegen.

» Eine kaufkräftige Mittelschicht, weitgehend freier Marktzugang sowie rechtsstaatliche Strukturen machen Investitionen in Thailand interessant.«

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen ist ungebrochen, und obwohl alleine 2013 im Grossraum Bangkok mehr als 34 000 Eigentumswohnungen erstellt worden sind, wird der Boom wohl noch längere Zeit anhalten. Gemäss Vertical Property hat dies auch damit zu tun, dass sich die Lebensgewohnheiten der Thailänder verändert und die staugeplagten Grossstädter mehr und mehr das Leben in einer Grossstadtwohnung dem des «Landhauslebens» vorziehen. In Bangkok sind in den letzten Jahren massive

Investitionen in den öffentlichen Nahverkehr geflossen, was das Wohnen in der Stadt attraktiv macht. Des Weiteren sind zusätzliche Skytrain-Linien budgetiert, und die Metro wird kontinuierlich ausgebaut.

SPITZENLAGEN WERDEN ZUNEHMEND KNAPP UND TEUER. Bauland in Bangkok mit guter Infrastrukturanbindung – namentlich an den Skytrain-Stationen – wird trotz ständiger Erweiterung zunehmend knapp. So haben sich laut Chanond Ruangkritya die Grundstückspreise in den letzten zehn Jahren mehr als vervierfacht. Das sorgt dafür, dass sich Neubauten an Premiumstandorten laufend verteuern und sich die Mietrenditen auf Neubauwohnungen auf die schon genannten 5 bis 6% reduzieren. Diese nach wie vor attraktive Rendite sichert den Investor recht gut gegen Preiseinbrüche ab. Die im Vergleich zu Shanghai, Singapur und anderen Metropolen gute Rendite wird den Strom asiatischer Investoren nicht versiegen lassen. Darüber hinaus wird die Wertentwicklung von Experten weiterhin auf 8% pro Jahr geschätzt. Neben den Spekulanten, die hoffen, mit dem schnellen

Immobilienkauf und -verkauf Geld zu verdienen, investieren vermögende Thailänder mit Vorliebe in Gold und Betongold. Diese Investoren kaufen langfristig, um ihr Vermögen zu vermehren, und stabilisieren den langfristigen Aufwärtstrend am Immobilienmarkt.

Neben der inländischen Nachfrage fliesst viel Geld aus dem Ausland in Thailands Immobiliensektor. Insbesondere Japaner und Chinesen investieren in Bangkok. In der Provinzhauptstadt Chiang Mai wiederum sind mehr als 40 000 Auswanderer zuhause, hauptsächlich Amerikaner, Europäer und Australier, gefolgt von einer wachsenden Zahl an Japanern und Koreanern. Im Interview erklärt Marc Faber, der im thailändischen Chiang Mai lebende Schweizer Investmentexperte, dass der Privat Equity Markt in Asien stark fragmentiert ist und einige Immobiliensektoren als überhitzt betrachtet

werden müssen. Die Möglichkeiten für Preissteigerungen sind nach Meinung Fabers in Singapur und Hongkong, aber auch im High-End-Bereich in Bangkok kleiner geworden. Die niedrigen Zinsen und die günstige Demografie lassen für Faber aber eine Investition in Asien in Form eines Direktinvestments oder von Immobilien-REIT (Real Estate Investment Trusts) lukrativ erscheinen. Ähnlich beurteilt Chanond Ruangkritya von Ananda die Situation: Der Premiumsektor in der Hauptstadt erfreut sich nach seiner Ansicht ungebrochener Beliebtheit, und der zunehmend wohlhabenden Elite Bangkoks sind die besagten Immobilien noch lange nicht zu teuer.

THAILAND SCHÜTZT EIGENTUM. Faber und Tewinburanuwong von Vertical Property bestätigen, dass sich Privatanleger vor einem Investment Hilfe holen sollten. Bei einer Anlage in Immobilien-REIT kann ein qualifizierter Bankberater helfen. Eine Direktinvestition benötigt ausserdem lokale Unterstützung. Thailand schützt Grundeigentum sehr ähnlich dem Grundbuch in der Schweiz in Form eines sogenannten «Title Deed». Doch gilt es, auf einige Besonderheiten zu achten. Chompunuch betont, dass beispielsweise für den Grundbucheintrag ein Nachweis erbracht werden muss, dass die Investitionssumme via Banktransfer von einer Quelle ausserhalb von Thailand erfolgt. Das heisst, mit einem Koffer voller Geld lässt sich kein Eigentum erwerben. Zudem können ausländische Privatinvestoren nur Stockwerkeigentum in Thailand erwerben, und 51% der Einheiten je Immobilie müssen im Eigentum von Inhabern thailändischer Nationalität sein. Diese Quote ist vor Vertragsabschluss zu prüfen. Am besten ist es, wenn sich Interessenten juristischen Rat holen und sich spezialisierten Unternehmen zuwenden.

*Zur Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) gehören die Staaten Brunei, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam.



***PROF. DR. CLAUS SCHREIER**
Der Autor ist Dozent für Internationales Management und Co-Studienleiter des MBA Luzern am Institut für Betriebs- und Regionalökonomie IBR der Hochschule Luzern.

«Sind Sie sicher, dass Sie sicher sind?»

Wo Chancen, da auch Risiken. Wo neue Geschäftsfelder, da auch Gefahren. Das ist bei der Digitalisierung nicht anders. Cyberrisiken nehmen zu. Sie erreichen nun auch die Immobilienwirtschaft, die langsam die Potenziale der neuen Technologien zu entdecken beginnt.



Die Akteure der Immobilienwirtschaft gehen mit besonders vielen sensiblen Informationen um, was sie für Cyberkriminelle attraktiv macht (Foto: 123rf.com).

PETER STAUB* •

RANG DREI FÜR CYBERATTACKEN. Rund die Hälfte aller deutschen Unternehmen ist laut einer Bitkom-Umfrage¹ aus dem Jahr 2015 innerhalb der vorangegangenen zwei Jahre Opfer von Computerkriminalität geworden. Datendiebstahl, Wirtschaftsspionage oder Sabotage verursachen einen Schaden von rund 51 Mrd. EUR pro Jahr. Wie schnell Cyberrisiken zu einer Bedrohung geworden sind, zeigt eine Untersuchung² des Versicherungskonzerns Allianz zu den grössten Gefahren für Unternehmen weltweit. Auf Basis der Angaben von über 800 Risikomanagern aus über 40 Ländern dokumentiert das sogenannte Risk-Barometer die zehn grössten Geschäftsrisiken. 2016 ist die Cyberkriminalität auf Rang drei vorgestossen. Zum Vergleich: 2015 erreichten Risiken wie IT-Ausfälle, Spionage und Datenmissbrauch Platz fünf, 2014 war es Rang zwölf. Die Autoren des Barometers schreiben: «Es vergeht inzwischen kaum ein Tag ohne Medienberichte über Cyberattacken oder Datenmissbrauch.»

TECHNOLOGIEN UND IHRE RISIKEN EINSCHÄTZEN. Der Lebenszyklus und die Prozesse von Immobilien von der Entwicklung, Finanzierung, Produktion, Bewirtschaftung, Nutzung bis hin zur Wiederverwertung sind stark fragmentiert. Zahlreiche Akteure gehören zum System und machen es anfällig: Eigentümer, Bauherr,

Planer, Portfoliomanager, Facility-Manager, Betreiber u. a. m. Unternehmen und Organisationen stehen im Moment vor der Herausforderung, ihre Digitalisierungsstrategie festzulegen. Dabei genügt es nicht, sich von den Möglichkeiten der neuen Technologien begeistern zu lassen. Zentral ist es, die Risiken einzuschätzen, die sich aus der Kombination der Eintrittswahrscheinlichkeit und dem Schadensmass von Gefahren ergeben. Nicht erkannte oder falsch interpretierte Risiken können grosse finanzielle Verluste bedeuten, zu einem irreparablen Imageverlust führen oder gar die Existenz von Unternehmen gefährden. Um Risiken zu vermeiden, diese aktiv zu beeinflussen oder bewusst einzugehen, ist ein proaktiver Umgang mit strategischen und operativen Risiken im Rahmen eines systematischen Risikomanagements unerlässlich. Die Voraussetzung dafür ist, die wichtigsten Gefahren zu kennen, die sich aus der Digitalisierung für die Immobilienwirtschaft ergeben.

IMMOBILIEN ALS HOCH VERNETZTE, DIGITALE SYSTEME. Immobilien werden zunehmend mit digitalen Technologien ausgerüstet, für Mieter und Nutzer werden vielfältige digitale Services bereitgestellt. Planung, Bau und Bewirtschaftung erfolgen über integrierte digitale Prozesse. Immobilien werden damit zu Systemen, die sich vorausschauend auf Umwelteinflüsse ein-

richten und z. B. frühzeitig autonome Anpassungen der Gebäudeleitsysteme auf die Belegungssituation oder das Nutzerverhalten vornehmen können. Der Segen der digitalen Technologien ist gleichzeitig auch ihr Fluch: Sie alle basieren auf Mobile- und Cloud-Computing und sind darum ein willkommenes Angriffsziel von Cyberkriminellen. So stehen Investoren, Eigentümer, Bauherren, Bewirtschafter und Facility-Manager neben der grossen Herausforderung, die digitalen Technologien richtig zu nutzen, vor einer noch viel schwierigeren Aufgabe: Sie müssen den digitalen Schutz von Immobilien, Mietern und Nutzern sicherstellen. Sie müssen die Gefahren und Risiken erkennen, die entsprechenden Gegenmassnahmen planen und anschliessend konsequent umsetzen, und zwar auf organisatorischer als auch technischer Ebene. Dazu gehören die Sensibilisierung und Ausbildung der Mitarbeiter und der gute Schutz der Integrität von Systemen mit hohen Sicherheitsanforderungen. Quarantänezonen gehören ebenso zu solchen Schutzmassnahmen wie Walled-Garden-Systeme, d. h. eigene geschlossene Systeme im Internet, Klassifizierung der Daten, Abschottung von Netzzonen mit heiklen Daten und strenge Zugriffsberechtigungen. Zur Prophylaxe und für das Controlling empfehlen sich auch ein Monitoring des Netzverkehrs sowie ein umfassendes Business-Continuity-Management.

WIE IMMER: DER MENSCH ALS GRÖSSTE GEFAHR.

Wie in allen anderen Branchen lassen sich auch in der Immobilienwirtschaft die Risiken in drei Kategorien einordnen: technologische Gefahren, menschliche Gefahren und unternehmerische bzw. politische Gefahren. Verschiedenen Studien zufolge sind bis zu 95 % aller sicherheitsrelevanten Gefahren auf unbewusste menschliche Fehler zurückzuführen, z.B. auf Mängel bei der Konfiguration von Firewalls oder beim Aufsetzen von Servern. Stark im Steigen begriffen sind zurzeit bewusste Störungen von digitalen Systemen wie privat initiierte Hackerangriffe auf Computer und Software. So sind bspw. Phishing-Attacken auf Immobilien-Onlineportalen schon seit längerem beliebt: Betrüger nutzen infizierte Webseiten, um falsche Anzeigen für freie Mietwohnungen zu platzieren. In eine andere Kategorie fallen Worms oder Viren wie Stuxnet, Flame oder Shamon. Sie wurden speziell entwickelt, um Gebäudeleitsysteme anzugreifen und die Kontrolle zu übernehmen. Ein weiteres Beispiel sind illegale Zugriffe auf die Steuerung von Parkdecks, Parkplatz-Reservierungssysteme, Beleuchtungen und sogar Schranken, um die An- und Abwesenheitszeiten Mitarbeitenden ausfindig zu machen.

Neben dem Menschen können sich digitale Risiken aber auch aus rein technischen Gründen ergeben. Immobilien setzen viele heterogene Technologien ein, die sich

in verschiedenen Reifestadien befinden. Sensoren mit ungenügender Lebensdauer, Fehlübertragung von Daten usw. können zu Situationen führen, die ohne menschliches Eingreifen schwerwiegende Schäden zur Folge haben. Oder im Bereich «Big Data» können z. B. durch sozial ungerechte Prozesssteuerungen Hypotheken oder Wohnungen auf der Basis von Personenprofilen vergeben werden. Ein grosses Problem sind aber insbesondere fehlende verbindliche Standards: Viele Systeme sind untereinander nicht kompatibel, Sensoren und Geräte können ihre Daten nicht austauschen, Verwirrungen sind vorprogrammiert.

RISIKEN VERMINDERN DURCH DEN VERGLEICH MIT DEM MARKT.

Die digitale Gefahrenliste in der Immobilienwirtschaft wird mit jedem Tag länger. Um die Klassierung, Beurteilung und Auswertung der Gefahren nach verschiedenen Kriterien in den Griff zu bekommen, ist der Einsatz eines innovativen Tools wie der «Digital Real Estate Risk Analyzer» sinnvoll, denn darin können Risk-Manager nicht nur sämtliche Gefahren prüfen, Risiken evaluieren oder Auswertungen nach verschiedenen Kriterien machen, sondern ihre eigene Bewertung mit derjenigen des Marktes vergleichen. Zudem zeigt sich, dass Cybercrime hoch dynamisch ist – die Gefahren verändern sich rasant, und neue Bedrohungen kommen hinzu. Neben einem entsprechenden Tool ist es hilfreich,

eine Beurteilung der Risiken von verschiedenen Akteuren innerhalb einer Organisation vorzunehmen, diese anschliessend mit anderen Marktteilnehmern zu diskutieren und erfahrene Immobilienexperten beizuziehen, die über exzellentes Informatik-Know-how verfügen. Das Urteil und die Erfahrungen vieler Betroffener können die Früherkennungsrate steigern und Schäden verringern. ●

¹ Spionage, Sabotage und Datendiebstahl – Wirtschaftsschutz im digitalen Zeitalter, Studienbericht, Bitkom e.V. 2015

² Allianz Risk Barometer. Die 10 grössten Geschäftsrisiken 2016

3. DIGITAL REAL ESTATE SUMMIT BY POM+.

28. Februar 2017, Campussaal FHNW, Brugg-Windisch

Am 3. Digital Real Estate Summit treffen die Gestalter der digitalen Welt auf die Experten der Immobilienbranche und skizzieren gemeinsam das Bild der Immobilienwelt von morgen. Die Veranstaltung ist die Plattform für all jene, die die virtuelle Welt als Chance begreifen und neue Geschäftsmöglichkeiten erschliessen bzw. bestehende weiterentwickeln wollen. Der Digital Real Estate Summit bietet zudem die einmalige Möglichkeit, die neuesten Resultate aus Forschung und Entwicklung kennenzulernen und deren Relevanz für das eigene Unternehmen zu überprüfen. Reservieren Sie sich schon jetzt den Termin!



*DR. PETER STAUB

Der Autor ist CEO der pom+Consulting AG, Zürich.

ANZEIGE

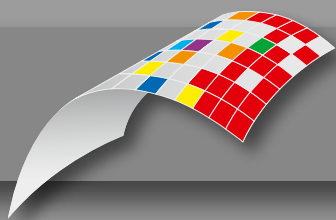
dynamisch



flexibel



kompetent



E-Druck

dynamisch - flexibel - kompetent

E-Druck AG PrePress & Print

Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen

Telefon +41 (0)71 246 41 41

andreas.feurer@edruck.ch, www.edruck.ch

SCHWEIZ

PREISE FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN STEIGEN



Die Angebotspreise für Eigentumswohnungen haben im Dezember 2016 mit einem Plus von 0,8% gegenüber dem Vormonat einen Höchststand erreicht. Das zeigt der «Swiss Real Estate Offer Index». Auf Jahresbasis beträgt die Zunahme 4,2%. Gleichzeitig sind die Preise für Einfamilienhäuser und Mietobjekte zurückgegangen.

SHOPPINGCENTER: LEICHTER UMSATZRÜCKGANG

Im Vergleich zum Vorjahresquartal haben die Shoppingcenter im 3. Quartal 2016

einen nominalen Umsatzrückgang von 3,8% zu verkräften. Dies ergibt sich aus dem aktuellen «Retail Snapshot» des Immobiliendienstleisters Wincasa. Besonders die Bekleidungsbranche trägt zur negativen Umsatzdynamik bei.

JELMOLI WIRD MIETER IN «THE CIRCLE»

Die Bauträgerschaft von «The Circle» hat das Zürcher Warenhaus Jelmoli als Mieter gewonnen. Auf einer Fläche von 2000 m² im Modul «Brands & Dialogue» mietet Jelmoli insgesamt drei zentrale «Brand Houses». Das traditionsreiche Warenhaus wird ab der Eröffnung 2019 mit neuen Verkaufskonzepten vertreten sein.

MIETER SUCHEN WENIGER ALS ZWEI MONATE

Die Entspannung auf dem Mietwohnungsmarkt wird spürbar. Ein Drittel der Schweizer Mieter ist in den letzten zwei Jahren umgezo-

gen und 59% davon suchten weniger als 2 Monate nach der aktuellen Wohnung. Durchschnittlich besichtigten Mieter 6 Wohnungen und schreiben 3,5 Bewerbungen. Die Deutschschweizer sind mit 11% öfter wegen einer Trennung umgezogen als die Westschweizer (6%) und die Tessiner (5%). Die Befragung wurde im Dezember 2016 durch das Marktforschungsinstitut Innofact im Auftrag von Comparis bei 1028 Personen in allen Regionen der Schweiz durchgeführt.

NEUE PLATTFORM FÜR TECH-STARTUPS



Schweizer Startup-Unternehmen im Bereich der Immobilienwirtschaft haben sich neu im Verein «SwissPropTech» organisiert. Ziel ist es, die Vernetzung untereinander und das Knüpfen von Kontakten zur etablierten Immobilienbranche zu fördern. Die ersten Netzwerkaktivitäten sind für Anfang 2017 geplant. Doch «SwissPropTech» will nicht nur ein Netzwerk für junge Unternehmer sein, sondern auch eine neue Plattform für etablierte Firmen und Privatpersonen, die sich für Innovationen rund um Immobilien interessieren. Die Mitglieder sollen von Kontakten und dem Zugang zu den neuesten Technologien und Geschäftsmodellen profitieren.

UNTERNEHMEN

INTERSHOP KAUFT LAUSANNER WORLD TRADE CENTER

Die Intershop Holding hat den Bürokomplex «World Trade Center Lausanne» rückwirkend auf den 1. Dezember 2016 erworben. Der Kaufpreis beläuft sich auf 105,5 Mio. CHF. Die Liegenschaft besteht aus 5 miteinander verbundenen Gebäudekomplexen mit insgesamt 18858 m² Mietfläche, davon entfallen rund 15500 m² auf Büroflächen. Neben Geschäftsmietflächen bietet die Liegenschaft auch komplett ausgestattete Büros, Konferenz- und Ladenflächen, Gastronomie und Parkplätze.

ALLIANZ SUISSE INVESTIERT IN DER WESTSCHWEIZ

Allianz Suisse hat in der Westschweiz Wohn- und Bürogebäude für insgesamt 290 Mio. CHF erworben. Es ist die bislang grösste Immobilieninvestition des Unternehmens in der Westschweiz. In den Regionen La Riviera VD, La Broye FR und Lausanne hat Allianz Suisse mehr als 220 Wohnungen mit einer Gesamtfläche von 20000 m² sowie Bürogebäude mit einer Gesamtfläche von 16000 m² gekauft. Die Liegenschaften befinden sich an attraktiven Lagen, in denen die Leerstandsquote gering und die Nachfrage nach adäquatem Wohn- und Büroraum hoch sei, teilt Allianz Suisse mit.



ANZEIGE

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

RAIFFEISEN FUTURA IMMO FONDS INVESTIERT IM TESSIN



Der Raiffeisen Futura Immo Fonds investiert in eine Liegenschaft in Mendrisio TI. Der Kaufvertrag wurde Anfang Dezember 2016 unterzeichnet, wie Raiffeisen mitteilt. Es handelt sich um ein Neubauprojekt an Wohnlage in Bahnhofsnähe, das voraussichtlich ab 1. Quartal 2017 realisiert wird. Die Überbauung wird aus 5 Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 86 Wohnungen bestehen. Die Fertigstellung und der Erstbezug sind für Mitte 2019 geplant. Das Investitionsvolumen liegt bei rund 28,5 Mio. CHF. Der Raiffeisen Futura Immo Fonds investiert schweizweit in nachhaltige Immobilien. Der Anlagefokus liegt dabei auf der Verteilung von 60% Wohnnutzung und maximal 40% gewerbliche Nutzung.

AFIAA KAUFTE IN MELBOURNE UND NEW YORK



Die AFIAA Anlagestiftung für Immobilienanlagen, Zürich, hat ein Bürogebäude im australischen Melbourne für 161,5 Mio. AUD, umgerechnet rund 122,5 Mio. CHF, erworben. Die Liegenschaft wechselte im Zuge eines Asset Deals den Eigentümer. Verkäu-

fer ist das Immobilieninvestment-Unternehmen Straits Real Estate Ltd. aus Singapur. Das 23-geschossige Gebäude an bester Lage umfasst rund 21 000 m², wovon rund 97% auf Büroflächen und rund 3% auf Retailflächen entfallen. In den nächsten Jahren will die AFIAA ihr Portfolio auf bis zu 3 Mrd. CHF ausbauen. «Im Fokus liegen dabei Core-Plus-Anlageobjekte in sehr guten Lagen in Europa, Nordamerika und Australien», sagt AFIAA-CEO Stephan Kloess. In New York kaufte die AFIAA zudem für 150 Mio. USD ein Bürogebäude in Manhattan. Im Zuge eines Asset-Deals übernahm die AFIAA die Büroimmobilie von der US-amerikanischen Immobilieninvestment- und Managementgesellschaft Normandy Real Estate Partners. Die zwölfstöckige Liegenschaft mit rund 12 800 m² Mietfläche wurde für den weltweit agierenden Fonds «AFIAA Global» erworben, der derzeit ein Immobilienanlagevermögen von rund 1,5 Mrd. CHF umfasst.

C & W BESTÄTIGEN ZUSAMMENARBEIT

Cushman & Wakefield ist mit SPG Intercity eine exklusive Vereinbarung als Schweizer Partner eingegangen. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen besteht bereits seit 1993 und wird nun mit dem neuen Vertrag auf formaler Ebene bestätigt. Robert Hauri, Mitinhaber und CEO von SPG Intercity Zurich AG, sagt dazu: «Wir freuen uns sehr auf die gemeinsame Zukunft im Verbund mit Cushman & Wakefield. Die enge Kooperation gründet auf einer langjährigen Erfolgsgeschichte und vielen Abschlüssen.»

SPS KAUFTE GOTTHARDGEBÄUDE



Die Swiss Prime Site (SPS) hat von den SBB das «Gotthardgebäude» am Schweizerhofquai 6 in Luzern erworben. Das frühere Verwaltungsgebäude der Gotthardbahngesellschaft stammt aus dem Jahr 1875, viele Jahre war es Sitz der Kreisdirektion II der SBB. «Mit dem Gotthardgebäude ergab sich die seltene Gelegenheit, ein historisch wertvolles Gebäude von nationaler Bedeutung zu erwerben», sagt Peter Lehmann, CIO der SPS.

HELVETIA STEIGT BEI MONEYPARK EIN



Die Helvetia-Gruppe übernimmt 70% des Schweizer Hypothekenvermittlers Moneypark. Der Versicherer erwarb die Aktien des Unternehmens zu einem Preis von 107 Mio. CHF. Neben den weiteren bestehenden Aktionären bleiben die Gründer sowie die Mediengruppe Tamedia mit rund 20% am Unternehmen beteiligt. Moneypark wird weiterhin als eigenständiges Unternehmen geführt. Neu bietet Moneypark in der Schweiz den ersten Online-Hypothekenmarkt für Anschlussfinanzierungen an.

KAUFANGEBOT FÜR ZÜRCHER FREILAGER

Die Axa Leben als Hauptaktionärin der Zürcher Freilager AG mit einem Anteil von 90% hat ein Kaufangebot für alle sich im Publikum befindlichen Namenaktien zu einem Preis von 8000 CHF pro Titel gemacht. Mit 800 Wohnungen, 200 Studentenzimmern und etlichen Gewerbebetrieben ist das Freilager Zürich das grösste bewohnte «2000-Watt-Areal» der Schweiz. Durchführende Bank ist die Zürcher Kantonalbank.

INVESTIS ERWIRBT HAUSWARTPROFIS

Die Investis Holding SA baut ihr Segment Real-Estate-Services weiter aus und hat die Hauswartprofis AG mit all ihren operativen Gesellschaften übernommen und in die Investis-Gruppe integriert. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart.

IMPLENIA ÜBERNIMMT BILFINGER HOCHBAU

Die Implenia AG übernimmt die Bilfinger Hochbau von dem deutschen Immobiliendienstleister Apleona. Das Unternehmen erzielt derzeit mit 1000 Mitarbeitern eine Leistung von etwa 450 Mio. EUR und ist fast ausschliesslich auf dem deutschen Markt tätig. Bilfinger Hochbau erbringt Leistungen von der Planung bis hin zum schlüsselfertigen Gebäude. Die Höhe des Kaufpreises wurde nicht bekanntgegeben.

CORESTATE ÜBERNIMMT HANNOVER LEASING

Die Corestate Capital Holding kauft 94,9% der Anteile an der Hannover Leasing-Grup-

pe. Die Verkäufer sind die Mehrheitsgesellschafter Landesbank Hessen-Thüringen, Girozentrale (Helaba) und die Hessisch-Thüringische Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft. Die Helaba bleibt als Minderheitsgesellschafterin mit 5,1% an der Hannover Leasing beteiligt. Der Vollzug der Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

SPG VERKAUFT WOHSIEDLUNG

Die SPG Intercity Basel hat in Baselland eine aus 4 Mehrfamilienhäusern bestehende Überbauung verkauft. Neue Eigentümerin der Liegenschaft ist Novavest Real Estate AG. Die gut erhaltene Überbauung entstand zwischen 1967 und 1973 und beinhaltet 66 Wohneinheiten mit rund 4400 m² Mietfläche sowie 68 Tiefgaragen- und Aussenparkplätze. Sie liegt im Felsenacker im basellandschaftlichen Grellingen.

WOHNUNGSRUNDGÄNGE MIT 360-GRADBLICK

Die Privera AG macht die Wohnungssuche mit 360-Grad-Raumaufnahmen von Liegenschaften zum virtuellen Erlebnis. Hierbei werden mehrere Aufnahmen pro Raum erstellt, die anschliessend zu einem Rundgang zusammengesetzt werden. Seit 19. Dezember 2016 können Mietinteressenten Wohnungen und Geschäftsflächen bequem vom persönlichen PC oder mobilen Gerät aus besichtigen. Jedes Zimmer einer Liegenschaft kann aus jedem Winkel betrachtet und auch Treppenhäuser und Dachterrassen können in Augenschein genommen werden.



PROJEKTE

«MALL OF SWITZERLAND» ERÖFFNET ENDE SEPTEMBER

Die Freizeit- und Einkaufsdestination «Mall of Switzerland» öffnet Ende September 2017 ihre Tore. Mit rund 65 000 m² Mietfläche, 150 Geschäften und Gastro-Betrieben wird die Mall das grösste Einkaufszentrum der Innerschweiz sein. Das Freizeitangebot umfasst unter anderem ein Pathé-Cinema mit 12 Sälen, worunter die grösste iMax-Leinwand der Schweiz, die erste Indoor-Surfanlage der Schweiz, ein 2000 m² grosses Trainings-Center und einen Kinderhort.



SBB PLANT ÜBERBAUUNG BEIM LETZIPARK

In Zürich-Altstetten, auf dem Areal zwischen Flurstrasse und Duttweilerbrücke, planen die SBB eine Überbauung mit Wohnungen und Gewerbe im Erdgeschoss. Aus dem Projektwettbewerb gingen Armon Semadeni Architekten aus Zürich mit dem Projekt «Tati» als Sieger hervor. Verteilt auf zwei Gebäude und einen Sockelbau entstehen auf über 14 000 m² insgesamt 157 Mietwohnungen im mittleren Preissegment. Im Februar 2017 startet das Vorprojekt für das Wohnhaus «Letzi», der Baubeginn ist für 2020 vorgesehen. Die SBB investieren rund 67 Mio. CHF in die neue Überbauung.

TRANSITLAGER IN MÜNCHENSTEIN EINGEWEIFT

Nach mehr als zwei Jahren Bauzeit wurde Anfang Dezember das Transitlager in Münchenstein BL offiziell an die Mieter übergeben. Bauträgerin ist die UBS Fund Management (Switzerland) AG, entwickelt wurde das Projekt von der Nüesch Development. Praktisch alle 103 Wohneinheiten, die sich in Lofts, Duplex- und Etagenwohnungen aufteilen, sind nach Angaben der UBS vermietet. Ebenso konnten für einen Grossteil der kommerziell genutzten Flächen Mieter gefunden werden.

RISCH GENEHMIGT BEBAUUNGSPLAN

Die Gemeindeversammlung von Risch-Rotkreuz hat im Dezember 2016 der Anpassung des Bebauungsplans Langweid, neu «Suurstoffi West», zugestimmt. Damit ist ein weiterer Meilenstein für die Weiterentwicklung des Areals «Suurstoffi» gelegt. Rechtskräftig wird der angepasste Bebauungsplan erst mit der Genehmigung durch den Regierungsrat, die im 1. Halbjahr 2017 erwartet wird. Der Bebauungsplan «Suurstoffi West» ermöglicht im westlichen Arealteil die Verdichtung beim Bahnhof. Gestützt auf den öffentlichen Projektwettbewerb sollen dort drei Gebäude, darunter ein 60 Meter hohes Hochhaus, entstehen, die Platz für den Campus Zug-Rotkreuz der Hochschule Luzern und zusätzliche Dienstleistungsflächen bieten.



ANZEIGE



**«FÜR MICH HEISST BEWIRTSCHAFTEN:
RESSOURCEN BEFLÜGELN,
NUTZER BEGEISTERN!»**

Andreas bewirtschaftet 45 Immobilien auf CAMPOS



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Andreas in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.
www.campos.ch/video

CAMPOS

MACHT IMMO'S MOBIL. 

GRÜNES LICHT FÜR «QUAI ZÜRICH»

Die Zurich Insurance Group hat die Baufreigabe für den Um- und Neubau ihres Hauptsitzes am Mythenquai 2 in Zürich erhalten. Der Rückbau der nicht im Inventar der kunst- und kulturhistorischen Schutzobjekte eingetragenen Bauten hat bereits begonnen. Der Hauptsitz umfasst mehrere Gebäude aus verschiedenen Epochen. Nach Plänen des Wiener Architekten Adolf Krischanitz werden im Projekt «Quai Zurich» alle denkmalgeschützten Bauten erhalten und mit neuen Gebäuden ergänzt. Die Bauarbeiten werden voraussichtlich bis zum Jahr 2020 dauern.

«PEAKS PLACE» ERÖFFNET

Mitte Dezember 2016 ist das «Peaks Place» in Laax eröffnet worden. Die HRS Real Estate AG hat das Projekt mit einem Investitionsvolumen von über 70 Mio. CHF entwickelt und realisiert. Das «Peaks Place» bietet 28 Erst- oder Zweitwohnungen sowie 74 bewirtschaftete Wohnungen. Ausserhalb der Eigenbelegung durch die Eigentümer übernimmt die Weisse Arena-Gruppe im Auftrag der HRS die Vermietung der bewirtschafteten Wohnungen.

LITERATUR

GESCHÄFTSMODELLE IN DER ARCHITEKTUR

Wie funktionieren erfolgreiche Architekturbüros? Wie gehen sie mit den Herausforderungen der Zukunft um? Die Autoren Julien Brassel, Luca Fontanella und Severin Hausenbaur haben in ihrem Buch sechs Unternehmen der Planungs- und Baubran-

che ausgewählt und genauer analysiert: drei Architektur- und ein Baumanagementbüro, ein Totalunternehmer und ein Technologie-Startup. Ergänzende Interviews mit den Unternehmern geben einen aufschlussreichen Einblick in das Berufsbild Architekt und die Herausforderungen im Berufsalltag. Erschienen im vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich, ISBN 978-3-7281-3801-9.



PERSONEN

LIVIT VERSTÄRKT GESCHÄFTSLEITUNG



Per 1. Januar 2017 ist Stephan Gmür (54), in die Geschäftsleitung der Livit AG gewählt worden. Gmür zeichnet für den Bereich Baumanagement verantwortlich und ist Mitglied im Direktorium. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Baumanagement, in der Projektleitung, in der Projektentwicklung und im Portfoliomanagement.

ROGER HENNIG WIRD INVESTMENT HEAD



Der 48-jährige Roger Hennig übernimmt bei Schroder Real Estate Deutschland die Position des Head of Real Estate Investment und ist damit für die Bereiche Investment- und Asset-Management verantwortlich. Hennigs Dienstsitz bleibt in Zürich, denn von dort aus ist er auch weiterhin für das

Schweizer Immobiliengeschäft zuständig. Hennig hat das Immobilienvermögen von Schroders in der Schweiz auf mehr als 2,14 Mrd. CHF ausgebaut. Er ist seit dem Jahr 2008 bei der Gesellschaft tätig und blickt auf 22 Jahre Berufserfahrung im Immobiliensektor zurück. Zudem ist der Immobilien-Treuhänder Chartered Surveyor MRICS und Leiter des Fachausschusses Immobilienfonds beim Fondsverband SFAMA.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE



Die Fenster der Schweiz.

Wir produzieren ausschliesslich in der Schweiz, swisswindows liefert und montiert Ihnen die passenden SCHWEIZER Fenster aus Kunststoff, Kunststoff-Aluminium oder Holz, Holz-Aluminium.

**SWISS
WINDOWS**

www.swisswindows.ch

Vorgemerker Mietvertrag

Der Vermieter räumt dem Mieter von Wohn- oder Geschäftsräumen das Recht ein, den Mietvertrag im Grundbuch vormerken zu lassen. Eine solche Vormerkung hat nicht nur mietvertragliche Konsequenzen, sondern auch Auswirkungen auf die Hypotheken.



Eine Vormerkung im Grundbuch führt zu einer realobligatorischen Wirkung auf den Mietvertrag (Bild: 123rf.com).

BORIS GRELL* •

AUSGANGSLAGE. Ein Grundstückseigentümer vermietete im Jahr 2006 in dem von ihm bewohnten Haus die Erdgeschossfläche an einen Apotheker, der darin seinen Apothekenbetrieb führte. Der Mieter plante umfangreiche Umbaumaassnahmen, weshalb die Vertragsparteien eine Mindestvertragsdauer von zehn Jahren und eine einmalige echte Option zur Verlängerung des Mietverhältnisses um weitere fünf Jahre vereinbarten. Im Übrigen sah der Mietvertrag vor, dass der Mieter den Mietvertrag im Grundbuch vormerken lassen kann, was auch geschah.

Wenig später plante der Vermieter ebenfalls Umbauarbeiten in dem von ihm genutzten Teil der Liegenschaft im Umfang von rund 200 000 CHF, die er grösstenteils über seine Hausbank finanzieren wollte. In finanzieller Hinsicht war sein Umbauprojekt jedenfalls kein Problem. Denn die Liegenschaft war nur sehr tief fremdfinanziert, und es gab – auch nach den Aussagen des Kundenberaters – noch viel Luft nach oben.

PROBLEME BEI DER FREMDFINANZIERUNG. In der Folge wollte der Vermieter den bestehenden, im Grundbuch eingetragenen Papier-Schuldbrief (2. Rang über 180 000 CHF) löschen und an dessen Stelle im 2. Rang einen neuen Register-Schuldbrief über 380 000 CHF errichten lassen. In der Folge staunte der Vermieter doch sehr, als er in Kopie ein Schreiben des zuständigen Grundbuchamts an den mietenden Apotheker erhielt. Daraus ging hervor, dass das Grundbuchamt den Mieter über den Bestand und die verbrieftete Höhe des vorerwähnten Schuldbriefs informierte. Ebenso informierte das Grundbuchamt den Mieter über das Ansinnen des Vermieters, den bestehenden Schuldbrief zur Umsetzung des vorerwähnten Bauprojekts löschen und durch einen neuen Registerschuldbrief über 380 000 CHF ersetzen zu lassen. Zudem bat das Grundbuchamt den Mieter, diese Angelegenheit mit dem Vermieter zu besprechen, weil dessen Hausbank sich nun plötzlich gegen die besagte Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch zur Wehr setzte.

Was war geschehen, resp. welchen rechtlichen Aspekt liess der vermietende Eigentümer bei der Fremdfinanzierung seines Bauprojekts ausser Acht?

OBLIGATORISCHE KONSEQUENZEN DER VORMERKUNG. Mit der Befristung des Mietvertrags auf maximal 15 Jahre konnte der Mieter zunächst einmal sicherstellen, dass der gegenwärtige Vermieter während der festen Laufzeit den Mietvertrag nicht ordentlich kündigen konnte (vgl. dazu Art. 266 Abs. 1 OR). Zudem konnte der Mieter mit dieser Befristung sicherstellen, dass er zehn bzw. 15 Jahre Zeit hat, seine Investitionen in den Mieterausbau zu amortisieren.

Die zusätzliche Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch hatte für den Mieter den grossen Vorteil, dass eine Veräusserung des Grundstücks durch den heutigen Eigentümer und Vermieter ohne negative Folgen für den Mieter bliebe: Zwar ging der Mietvertrag auf den Käufer (als neuen Vermieter) über gemäss Art. 261 Abs. 1 OR. Gleichwohl stand dem neuen Vermieter kein ausserordentliches Kündigungsrecht gemäss Art. 261 Abs. 2 lit. a OR zu. Denn die Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch bewirkte, dass jeder neue Eigentümer dem übernommenen Mieter gestatten muss, das Grundstück bzw. das Mietobjekt entsprechend dem Mietvertrag zu gebrauchen (dazu vgl. Art. 261b Abs. 2 OR). Mit anderen Worten kann ein Grundstückserwerber (als gleichzeitiger neuer Vermieter) keinen dringenden Eigenbedarf für sich, nahe Verwandte oder Verschwägte geltend machen und – demzufolge – den auf viele Jahre befristeten, im Grundbuch vorgemerkten Mietvertrag nicht auf den nächsten gesetzlichen Termin kündigen.

DINGLICHE VERSTÄRKUNG DES VORGEMERKTEN MIETVERTRAGS. Durch die Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch ergaben sich nicht nur mietrechtliche Vorteile für den Mieter. Vielmehr führte diese Vormerkung zusätzlich zu einer sogenannten realobligatorischen Wirkung auf den Mietvertrag. Mit anderen Worten wurde dieses eigentlich rein obligatorische Rechtsverhältnis zwischen den Vertragsparteien durch den Grundbucheintrag sogenannt «dinglich verstärkt» bzw. er-

hielt der besagte Mietvertrag durch dessen Vormerkung im Grundbuch eine «quasi-dingliche» Wirkung gegenüber jedem später erworbenen Recht (dazu vgl. auch Art. 959 Abs. 2 ZGB).

Diese dingliche Verstärkung äusserte sich vorliegend darin, dass der im Grundbuch vorgemerkte Mietvertrag der vom Vermieter gewünschten Erhöhung des ebenfalls im Grundbuch eingetragenen Schuldbriefs vorging. Im konkreten Fall wäre wohl die Löschung des im 2. Rang bestehenden Schuldbriefs über 180 000 CHF zulässig gewesen, jedoch nicht die vom Vermieter angedachte Neuerrichtung eines neuen Schuldbriefs im 2. Rang über 380 000 CHF.

Doch weshalb die ganze Aufregung, resp. was trieb das Grundbuchamt an zu diesem Schreiben an den Mieter?

ALTERSPRIORITÄT, DOPPELAUFRUF. Zwar schien es im vorliegenden Fall unwahrscheinlich zu sein, dass dieser Vermieter in finanzielle Probleme geraten würde – die Liegenschaft wäre auch nach den geplanten Umbaumassnahmen des Vermieters mittels der angedachten Bankfinanzierung nur sehr moderat drittfianziert geblieben. Darauf nimmt das Recht jedoch zu Recht keine Rücksicht: Wird das Grundstück des vermietenden Eigentümers, aus welchen Gründen auch immer, während der Dauer des Mietverhältnisses zwangsverwertet, gelten die Regelungen des sogenannten Doppelaufrufs gemäss Art. 142 SchKG i.Vm. Art. 56 und 104 VZG, die unter anderem auch für die Vormerkungen im Grundbuch direkt anwendbar sind.

Demnach kann der Grundpfandgläubiger ein Grundstück, das – ohne Zustimmung des vorhergehenden Grundpfandgläubigers – mit einem vorgemerkten persönlichen Recht belastet ist, nur dann ohne eine solche Belastung (hier der im Grundbuch vorgemerkte Mietvertrag) verwerten, wenn diese (den Wert des Grundstücks beeinträchtigende) Belastung nachrangig zum besagten Grundpfandrecht errichtet und im Grundbuch eingetragen wurde.

Diese Regelungen machen Sinn und sind fair. Denn der vorrangige Grundpfandgläubiger muss keine späteren, dinglichen Belastungen (die in der Verwertung sein Pfandsubstrat schmälern)

gegen sich gelten lassen. Demgegenüber weiss der Gläubiger eines dem Grundpfandrecht nachrangigen, dinglichen Rechts am Grundstück bereits im Zeitpunkt von dessen Eintrag im Grundbuch, dass es seinem Recht vorrangige Grundpfandgläubiger gibt, die – im Fall einer nicht ausreichenden Deckung – im Zweitaufwurf die Löschung seines nachrangigen Rechts herbeiführen können.

ERKENNTNISSE IM KONKRETEN FALL. Vorliegend musste der Mieter damit rechnen, dass diese Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch gelöscht wird (und damit auch sein Schutz vor einer Kündigung gemäss Art. 261 Abs. 2 lit. a OR), falls das Grundstück wegen des vorbestehenden Schuldbriefs über 180 000 CHF zwangsverwertet würde. Der Mieter musste im Zeitpunkt der Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch also nicht damit rechnen und es auch nicht gegen sich gelten lassen, dass der bestehende Schuldbrief im 2. Rang erhöht bzw. durch einen neuen vorrangigen Schuldbrief über 380 000 CHF ersetzt werden soll.

Demgemäss käme es im Fall einer Zwangsverwertung des Grundstücks des Vermieters zu keinem Doppelaufwurf (und damit auch zu keiner Löschung der Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch) bzw. könnte sich die finanzierende Bank (bei Angeboten mit dem vorgemerkten Mietvertrag) für ihre Forderungsausstände nur im Umfang der vorrangig verbrieften, maximal 180 000 CHF befriedigen. Mit anderen Worten lief die finanzierende Bank vorliegend Gefahr, dass sie bei der geplanten Erhöhung ihres Engagements um 200 000 CHF im schlimmsten Fall (wegen des vorgemerkten Mietvertrags) keine privilegierte Befriedigung aus dem Grundpfandrecht bzw. einen Ausfall in diesem Umfang hätte hinnehmen müssen.

Vor diesem Hintergrund war es nachvollziehbar, dass sich die finanzierende Bank – trotz der sehr tiefen, eigentlich unproblematischen Fremdfinanzierung des Grundstücks – bei der Errichtung eines neuen Schuldbriefs über 380 000 CHF gegen die vorrangige Vormerkung des Mietvertrags im Grundbuch sträubte und vom Mieter die Rangnachstellung im Zwangsverwertungsfall forderte.

Der Mieter wiederum war zu einer solchen Schlechterstellung gegenüber der finanzierenden Hausbank des Vermieters nicht bereit, und der Vermieter konnte ihn dazu rechtlich auch nicht zwingen. Der Vermieter konnte seine Umbaumassnahmen gleichwohl fremdfinanzieren: Der Vermieter musste sich mit seiner Hausbank allerdings auf die Errichtung eines zum besagten Mietvertrag nachrangigen Registerschuldbriefs in der Höhe von 200 000 CHF einigen.

ZUSAMMENFASSUNG UND EMPFEHLUNGEN.

- Die Vormerkung eines Mietvertrags im Grundbuch bewirkt eine signifikante Besserstellung des Mieters, falls der Vermieter das Grundstück (einschliesslich des Mietobjekts) an einen Dritten veräussert. In diesem Fall steht dem neuen Vermieter kein ausserordentliches Kündigungsrecht wegen dringenden Eigenbedarfs zu.
- Der im Grundbuch vorgemerkte Mietvertrag erhält eine realobligatorische Wirkung und nimmt am Prinzip der Alterspriorität teil. Daraus folgt, dass im Fall einer Zwangsverwertung des Grundstücks ein darauf lastender, vorgemerkter Mietvertrag mit einem bestehenden Mietverhältnis jedem später errichteten dingliches Recht vorgeht und es zu keinem Doppelaufwurfverfahren kommt. Dies gilt insb. auch bei der Erhöhung eines bestehenden oder der Errichtung eines neuen Register- oder Papierschuldbriefs über einen höheren Forderungsbetrag.
- Der Vermieter muss mit der finanzierenden Bank nicht nur die eigentliche Drittfianzierbarkeit eines Bauprojekts resp. die Tragbarkeit der Fremdfinanzierung klären. Vielmehr müssen frühzeitig auch vorrangige Drittberechtigte am Grundstück einbezogen werden (insb. der Mieter mit einem im Grundbuch vorgemerkten Mietvertrag), falls die Bank des Vermieters auf einer vorrangigen Befriedigung ihrer gesamten, mit Grundpfandrechten gesicherten Forderungsausstände beharrt. ●

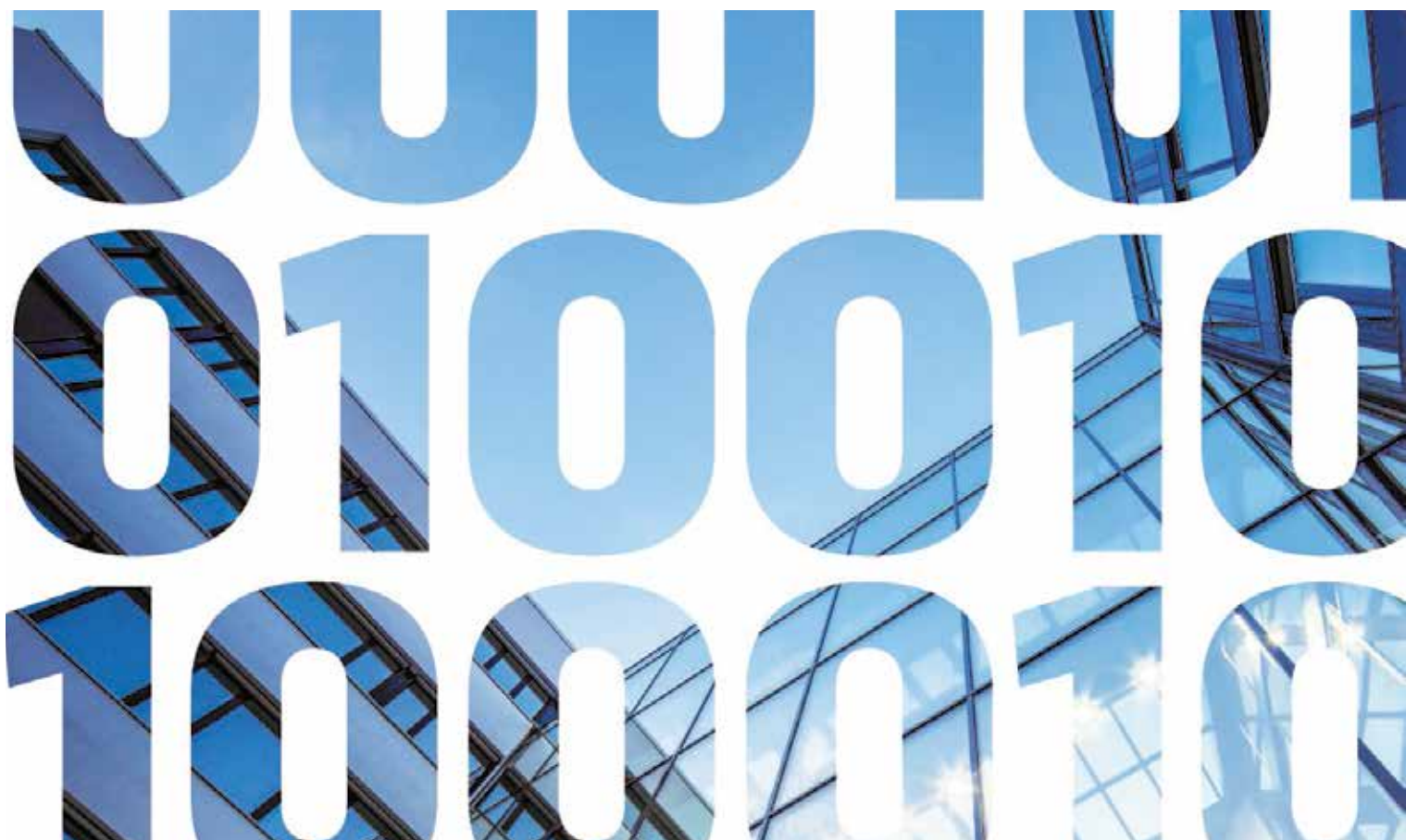


***DR. BORIS GRELL**

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

«Gebäude ähneln Lebewesen»

Martin Hofer und Markus Gomer gründeten vor einigen Jahren das Start-up-Unternehmen «Wattelse», das mithilfe einer neuentwickelten Software fehlgeleitete Energieströme in Gebäuden aufspüren und reduzieren kann. ImmoMedia traf die beiden zum Gespräch.



DIETMAR KNOPF*

–In Zweckbauten mit integrierter Gebäudeautomation gehen jährlich fünf- bis sechsstellige Beträge verloren. Ist die Haustechnik heute zu kompliziert geworden?

–Martin Hofer: Das würde ich nicht sagen, aber es stimmt schon, dass die Komplexität der Gebäudeautomation in den letzten Jahren zugenommen hat. Heute müssen Gebäude auch aus technischer Sicht äußerst flexibel sein. Dies führt dazu, dass es in fast jedem Raum mehrere Sensoren, Schalter oder Ventile gibt. All diese Komponenten generieren Daten, die wiederum beobachtet und interpretiert werden müssen.

–Rechtfertigt diese Komplexität den Nutzen oder wäre weniger mehr?

–Markus Gomer: Haustechniksysteme haben zwei Ziele: eine Reduktion des Energieverbrauchs bei gleichzeitiger Steigerung des Komforts. Leider stellen wir in unserer täglichen Praxis immer wieder

fest, dass diese Ziele kaum erreicht werden. Es gibt zwar viele gute Energiekonzepte, aber bei der Umsetzung werden oft Fehler gemacht.

–Welche Fehler meinen Sie?

–Markus Gomer: Oft liegt es an den fehlenden Nutzungsanpassungen. Eine Anlage wird in Betrieb genommen, doch anschließend fühlt sich niemand für die Einstellung und Wartung verantwortlich. Es gibt sogar Extremfälle in Neubauten, die nie richtig funktioniert haben.

–Sie haben die Monitoring- und Analysesoftware «Monalyse» entwickelt, die den Betrieb von Gebäudeleitsystemen optimiert und den Energieverbrauch reduziert. Was war der Auslöser?

–Martin Hofer: Wie bereits gesagt, laufen heute viele Haustechnikanlagen sozusagen auf Autopilot. Dem Punkt, dass sich die Bedürfnisse der Nutzer und das Raumklima ändern, wird zu wenig Beachtung geschenkt. An diesem Punkt

setzen wir mit unserer Software an. Wir sammeln von einer Anlage alle Daten, die wir periodisch mithilfe von «Monalyse» auswerten. So können wir genau sehen, in welchem Bereich Einsparpotenziale liegen.

–Wie genau funktioniert «Monalyse»?

–Martin Hofer: Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Eine durchschnittliche Raumtemperatur von 22 Grad sagt nichts darüber aus, ob sich die Nutzer wohlfühlen. Das Wohlbefinden hängt zum Grossteil davon ab, mit welcher Temperatur und Menge die Raumluft ein- und ausgeblasen wird und wo die Ein- und Auslassöffnungen im Raum platziert sind und was die Heiz- und Kühlaggregate tun. Genau solche Details können mit unserer Software erkannt und in einem zweiten Schritt angepasst werden.

–Wie lange dauert es bis erste Resultate messbar sind?

–Markus Gomer: Wir brauchen eine Datenbasis von drei bis vier Monaten. Für



sie genau ausrechnen, wie viel Tonnen CO₂-Ausstoss dieses Gebäude verursacht. Das nennt man auch den ökologischen Fussabdruck. Wenn wir jetzt 30 % Heizöl pro Jahr einsparen, reduziert sich der Ausstoss logischerweise um genau diesen Betrag.

„Wie lange begleiten Sie den Prozess der Energieoptimierung?“

„Markus Gomer: Wir schliessen Verträge mit einer Mindestlaufzeit von drei Jahren ab. In der Regel sind die grössten Sachen nach circa eineinhalb Jahren umgesetzt. Nachher bieten wir eine Art Service-Abo an, für den Fall, dass neue Komponenten installiert werden müssen, sich



„Beim Zusammenspiel aller Haustechnikkomponenten sehen wir einen grossen Handlungsbedarf.“

Markus Gomer, Partner von Wattelse

die Grundrisse ändern oder jemand die Normalregelung der Anlage verstellt hat. Letztlich ist es ein kontinuierlicher Prozess, den man immer optimieren kann. Insofern ist unsere durchschnittliche Einsatzdauer von Kunde zu Kunde unterschiedlich.

„Wie optimieren Sie den Energieverbrauch von älteren Liegenschaften ohne Gebäudeleitsystem?“

„Markus Gomer: Generell gehen wir auch bei älteren Gebäuden nach dem gleichen Prinzip vor. Dennoch kann man nicht pauschal sagen, dass ältere Anlagen

schlechter als neue sind. Es gibt ältere Anlagen, die gut gepflegt und eingestellt wurden, bei denen es kaum Einsparpotenziale gibt. Andersherum treffen wir auf neue Anlagen, die grosse Energiemengen verschleudern.

„Wer sind Ihre Auftraggeber?“

„Martin Hofer: Unsere Auftraggeber sind überwiegend grosse Unternehmen, wie zum Beispiel die Axa Winterthur, V-Zug AG, die Roche Forum Buenas AG

oder das «Grand Resort Bad Ragaz». Bisher sind wir fast ausschliesslich im Schweizer Markt tätig, aber 2017 haben wir auch einen ersten Auftrag in Dänemark. Dennoch wollen wir nicht um jeden Preis expandieren, da wir in einem People-Business arbeiten, in dem es wichtig ist, dass wir direkt vor Ort mit unseren Auftraggebern zusammenarbeiten.

„Wagen wir zum Schluss einen Ausblick. Wie sehen Sie die Zukunft der Energiewende?“

„Markus Gomer: Die Energieeffizienz unserer Gebäude bleibt bestimmt noch viele Jahre ein wichtiges Thema. Unse-

re Kernkraftwerke werden langsam verschwinden, dafür werden sich durch den vermehrten Einsatz von erneuerbaren Energien neue Geschäftsfelder entwickeln.

„Martin Hofer: Ich glaube, dass die Diskussion über die Energiewende zu politisch geführt wird. Deshalb wollen wir uns nur am Rande daran beteiligen. Wir gehen lieber unseren eigenen Weg und bieten unseren Kunden langfristigen Mehrwert.

unsere Auswertung müssen wir auch das Wetter inklusive Aussentemperaturen berücksichtigen, da die jahreszeitlichen



„Wir wollten ein Werkzeug schaffen, das Potenziale aufspürt, damit Energie nicht länger sinnlos verpufft.“

Martin Hofer, Gründer von Wattelse

Temperaturschwankungen äusserst wichtig sind. Nach rund einem Jahr können wir den Kunden zeigen, wie viel Energie sie eingespart haben.

„Weiter sprechen Sie von einer Reduktion der Gebäudeemissionen. Was ist damit gemeint?“

„Martin Hofer: Damit sind die CO₂-Emissionen von Gebäuden gemeint. Sie heizen beispielsweise ein Hotel mit einer Million Liter Öl pro Jahr. Dann können

***MARTIN HOFER**

(*1976) ist Diplomierter Elektroingenieur FH für Regelungstechnik und Mikrocomputersysteme. Zudem absolvierte Hofer ein Executive MBA in General Management an der HWZ Zürich und der Darden University Virginia USA. Er ist Gründer von Wattelse.

***MARKUS GOMER**

(*1972) Dipl. Ing. HTL HLK, Wirtschaftsingenieur FH und Partner bei Wattelse. Nach dem Studium war Gomer als HLK-Ingenieur neun Jahre bei Siemens Building Technologies als Projektleiter tätig und später als Verkaufsleiter, anschliessend arbeitete er zehn Jahre bei der Amstein + Walthert AG, zuletzt als Bereichsleiter Energy Consulting.

Kosten sparen – dank der Sonne

Mit der Energiewende gewinnen Plusenergiebauten bei Eigentümern und Investoren zunehmend an Bedeutung. Doch bevor man eine Photovoltaikanlage einbauen kann, gilt es, einige Punkte zu beachten.



An diesem Wohnhaus in Wil SG wurde eine Photovoltaikanlage installiert (Bild: Fent Solare Architektur).

MANUEL VIUDEZ RUZ* •

DURCHBRUCH SOLARENERGIE. Die rasante Entwicklung neuer Technologien und der stetige Wettbewerb führen dazu, dass die Kosten von erneuerbaren Energien sinken. Im Vergleich zu anderen erneuerbaren Energiequellen hat die Solarenergie für die Stromerzeugung mit dem Einsatz von Photovoltaikanlagen (PV-Anlagen) längst den Durchbruch in der Gesellschaft geschafft. Plusenergiebauten (PEB), welche durch Integration von PV-Anlagen und anderen erneuerbaren Energiequellen mehr Energie erzeugen als im Jahresdurchschnitt für Heizung, Warmwasser und Strom gebraucht werden, sind für Eigentümer und Nutzer attraktiv. Die überschüssige, eigenproduzierte Energie wird in Form von Strom oder Wärme an das öffentliche Netz oder an Dritte geliefert.

DIE HERAUSFORDERUNG. Nicht selten stehen Eigentümer und Investoren vor der Herausforderung, die passende Energiestrategie für ihr Immobilienportfolio zu entwickeln. Die Gewichtung ihrer Zielsetzungen wird je nach der Unternehmenspolitik, Firmenstrategie oder den persönlichen Interessen gelegt. Der Nachhaltigkeitsgedanke nach dem Drei-Säulen-Modell, zu dem die Aspekte Umwelt, Wirtschaft und Soziales gehören, in eine gegenseitige Balance zu bringen, wird oftmals zu wenig beachtet. Gerade bei bestehenden Gebäuden

sind die Investitionskosten für die Umrüstung auf erneuerbare Energien hoch und schrecken bei der Investitionsplanung ab.

FÖRDERUNG VON ERNEUERBAREN ENERGIEN. Swissgrid ist die Schweizer Übertragungsnetzbetreiberin und zentrale Ansprechstelle für die Anmeldungen und Abwicklung der Förderung für den Bau neuer Anlagen aus erneuerbaren Energien.

Im Auftrag vom Bundesamt für Energie (BFE) übernimmt Swissgrid die eingehende Prüfung für die Auszahlung der kosten deckenden Einspeisevergütung (KEV) und der Einmalvergütung (EIV). Damit werden Anlagenbetreiber unterstützt, deren Anlagen Strom aus erneuerbarer Energie erzeugen. Als erneuerbare Energiequellen gelten Wasserkraft, Biomasse, Geothermie, Sonnen- und Windenergie.

Grundsätzlich ist die EIV bis zu einer realisierten Anlageleistung von 29,9 kWp möglich. Ab einer Leistung von 30 kWp wird die KEV zwingend. Gemäss der Richtlinie KEV (01.01.2016) vom BFE werden die Vergütungsbeiträge für Elektrizität aus erneuerbaren Energien auf 20 Jahre festgelegt.

Die Wartefrist KEV-Eintritt beträgt nach Angaben des BFE aktuell rund 5,5 Jahre. Im Gespräch mit Reto Kuhn, Geschäftsführer der Greenlights GmbH und Experte für PV-Anlagen, empfiehlt es sich, bei

der KEV eine längere Wartefrist für die Investitionsplanung anzunehmen. Betreibern von Anlagen mit einer Leistung unter 30kWp wird empfohlen, sich nach der Inbetriebnahme der Anlage für die EIV zu entscheiden.

PROBLEMSTELLUNG BEIM EINSATZ VON PV-ANLAGEN. Besteht die Absicht bestehende Gebäude oder Neubauten mit PV-Anlagen auszurüsten, sind vorgängig einige Kriterien zu beachten. Architektonisch lassen sich die PV-Anlagen, die es mittlerweile in allen möglichen Ausführungen und Farben gibt, gut in die Gebäudehüllen integrieren. Doch amtliche Regulationen können die Planung und Baueingabe von PV-Anlagen erschweren. Oft sind PV-Anlagen schwer oder gar nicht umsetzbar, weil sie nicht ins Ortsbild passen oder die Gebäude unter Denkmalschutz stehen.

Bei der Kostenermittlung stellen sich weitere Probleme für Bauherren, die wenig Erfahrung mit der solaren Energiegewinnung haben. Für eine grobe Übersicht lassen sich im Internet von verschiedenen Solarrechtern (zum Beispiel unter www.energieschweiz.ch) erste Schätzwerte der Investitionskosten von PV-Anlagen berechnen. Genauer ist eine Offerte von einem vertrauenswürdigen Anbieter.

Die Lebensdauer einer PV-Anlage beträgt rund 25 Jahre und die Amortisationszeit liegt zwischen 12 bis 18 Jahren. Jähr-

liche Betriebs- und Unterhaltskosten sind nach Expertenangaben gering. Solarmodule müssen nicht gereinigt, jedoch von Laub und anderen schattenbildenden Einflüssen befreit werden. Bei flachgeneigten Dächern kann dies auch bedeuten, dass Schnee auf Solarmodulen entfernt werden muss. Grundsätzlich kann die Solarenergie für die eigene Stromversorgung gespeichert werden. Die Speicherbatterien gibt es in verschiedenen Technologien und Leistungsausführungen mit unterschiedlichen Ladezeiten; sie variieren im Preis stark. Speicherbatterien mit höherer Speicherkapazität sind sehr kostenintensiv und nur bei autarken Bauten mit abgelegenen Standort zu empfehlen.

BEDEUTUNG PLUSENERGIEBAUTEN FÜR EIGENTÜMER UND INVESTOREN. Eine frühzeitige Beratung durch einen Experten ist empfehlenswert und kann manche Fehlplanung und zu

teure Investitionen verhindern. Mit der EIV werden ungefähr 30 % der Investitionskosten übernommen. Damit wird ein Anreiz gegeben, selbst Strom aus erneuerbaren Energien zu erzeugen. Die Förderung mit KEV lässt sich zum heutigen Zeitpunkt wegen langer Wartezeiten und ungewisser Entwicklung der jährlichen Kontingente für die Investitionsplanung kaum rechnen.

Ob eine PV-Anlage wirtschaftlich ist, hängt von vielen Faktoren ab, wie beispielsweise dem Standort der Immobilie, der Dachform, der Gebäudeausrichtung, der Fläche und dem Anstellwinkel der Solarmodule. Beim Verkauf von erneuerbarem Strom durch Eigenproduktion an die EVU ist die Vergütungshöhe abhängig vom jährlichen angepassten Stromtarif und dem Anteil Eigenverbrauch und Stromeinkauf. Können die Produktionskosten von Eigenstrom gering gehalten werden, sind jährliche Gewinne durchaus möglich.

Die Beweggründe für Eigentümer und Investoren, dem Trend der Nachhaltigkeit zu folgen, sind individuell. Die Übernahme von gesellschaftlicher Verantwortung, Kostenoptimierungen (Betriebskosten) und Image wie auch Berichterstattungen der umgesetzten Zielsetzungen sind dabei sicherlich wichtige Aspekte.

Treiber zur Realisierung von Plusenergiebauten ist die Mehrwertschaffung einer Renditeimmobilie und somit einen höheren Cashflow zu erreichen. Bei einer umfassenden Anwendung der Energiesparpotenziale werden sich die Renditen kurzfristig schmälern, jedoch längerfristig die Performance des Immobilienportfolios stärken. ●



***MANUEL VIUDEZ RUZ**
Der Autor arbeitet als Bauherrenvertreter bei der Telco Vorsorge AG in Baar. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

WebINKASSO

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine 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.

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

Immobilienmanagement 2.0

Planen und Bauen sind einem steten Wandel unterworfen. Die damit verbundenen Herausforderungen können nur mit aktuellem Wissen und Können gemeistert werden. Das vermittelt die neue Ausgabe 2017 des «Handbuchs für Immobilienmanagement».



Die komplett überarbeitete Neuauflage 2017 ist das Werk von rund 40 Fachautoren und wird sich wie die Erstauflage als Standardwerk für die Praxis und die Ausbildung etablieren.

HANS-RUDOLF SCHALCHER* ●

WOHER KOMMT DIE BAUHERRENBERATUNG? Bereits zu Beginn der 1980er-Jahre manifestierte sich ein rasch wachsender Bedarf nach einer professionellen Unterstützung der Bauherren bei der Planung und Realisierung von anspruchsvollen Bauvorhaben. Die zunehmende Komplexität sowohl im rechtlichen und wirtschaftlichen Umfeld des Bauens als auch des konkreten Investitionsvorhabens führte dazu, dass einerseits viele Bauherren weder über die notwendige Zeit noch über das Fachwissen verfügten, um die anspruchsvolle Bauherrenfunktion kompetent wahrnehmen zu können und andererseits auch viele Architekten in der Rolle des Gesamtleiters diesen neuen Herausforderungen nicht gewachsen waren.

Aufgrund der raschen Verbreitung der neuen Dienstleistung «Bauherrenberatung» wurde bereits im Jahr 1986 der Schweizerische Verband unabhängiger Bauherrenberater (SVUB) gegründet. Im Jahr 1993 schloss sich der SVUB dem Schweizerischen Verband für Immobilienwirtschaft (SVIT) an und bildet heute als Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) eine eigenständige Fachkammer des SVIT. Der Berufsverband definierte für die Schweizer Bauwirtschaft das Berufsbild des unabhängigen Bauherrenberaters und die entsprechenden Anforderungen, stellte Landesregeln auf und erliess Musterverträge. Zudem wurde die berufliche Weiterbildung stark gefördert, um bei den Mitgliedern das erwünschte Mass an fachlicher Qualifikation sicherzustellen.

WO STEHT DIE BAUHERRENBERATUNG GEGENWÄRTIG? Heute gehören die unabhängigen Bauherrenberater zu den zentralen Akteuren des Bauens. Sowohl Laienbauherren als auch professionelle Bauherrschaften greifen zunehmend auf deren Dienstleistungen zurück, um fehlende Kompetenzen oder Kapazitäten auszugleichen und die erfolgreiche Realisierung des Bauvorhabens zu gewährleisten, denn Bauen ist in den seltensten Fällen die Kernkompetenz der Bauherren.

Die Rolle des Bauherrenberaters genießt nicht nur die Wertschätzung der Bauherren. Sie wird zunehmend auch von Planern und Unternehmern gern gesehen. Denn die Erfahrung hat gezeigt,

dass eine hohe Bauherrenkompetenz allen Baubeteiligten zugutekommt: Architekten und Ingenieure arbeiten und verhandeln mit einem ausgewiesenen Fachmann und profitieren von fundierten und stabilen Entscheidungen. Für die Unternehmer erweisen sich die hohe Verfahrens- und Vertragskompetenz sowie der professionelle Umgang mit Risiken und Projektänderungen als besonders vorteilhaft.

Zurzeit sind gut 100 unabhängige Bauherrenberater in der KUB zusammengeschlossen. Neben der Wahrnehmung der Standesaufgaben steht die KUB vor allem für die Gewährleistung der Fachkompetenz seiner Mitglieder ein – dies in einem sich immer rascher ändernden wirtschaftlichen, rechtlichen und technologischen Umfeld.

BAUWIRTSCHAFT IM WANDEL. In den letzten zehn Jahren haben sich in der Bau- und Immobilienwirtschaft grundlegende Veränderungen vollzogen. Dazu nur einige Stichworte:

- markantes Bevölkerungswachstum
- drastische Verknappung der Baulandreserven
- bauliche Verdichtung
- Umbau des Energiesystems
- erschwerte Finanzierung
- Kapitalflucht in die Sachwerte
- nachhaltiges Bauen.

Diese Entwicklungen sind noch lange nicht abgeschlossen. Building Information Modeling, Digitalisierung und «Industrie 4.0» sind die nächsten Wellen, die auch auf die Bau- und Immobilienwirtschaft zukommen und diese ein weiteres Mal einem tiefgreifenden Wandel unterziehen. Diese Herausforderungen werden alle betreffen und nur mit grösstem Einsatz bewältigt werden können.

Es ist unbestritten, dass die Bau- und Immobilienwirtschaft gegenüber Veränderungen im Umfeld relativ resistent ist, im Gegensatz zum Beispiel zur Textilindustrie oder zur Stahlproduktion in der Schweiz. Auch schwerste Verwerfungen, wie die beiden Erdölkrisen von 1973 und 1989/90 oder die Immobilienkrise anfangs der 1990er-Jahre, haben diese Branchen ohne Langzeitschäden überlebt.

Daraus zu folgern, dass auch die kommenden Veränderungen mehr oder we-

niger spurlos an der Bau- und Immobilienwirtschaft vorbeiziehen werden, ist falsch. Im Unterschied zu früher werden diese viel rascher daherkommen und keine Zeit für langwierige Anpassungsprozesse lassen. Daher gilt: Wer sich heute nicht bewegt, wird morgen untergehen.

„**Ein fundiertes Lehrmittel und Nachschlagewerk setzt die nötigen Standards und stärkt interdisziplinäres Zusammenwirken – für mehr Qualität im Bau- und Immobilienmanagement.**»

BUNDESPRÄSIDENTIN DORIS LEUTHARD (VORWORT DES BUCHS)

AUSWIRKUNGEN AUF DIE BAUHERRENBERATUNG. Das gilt selbstverständlich auch für die Bauherrenberater. Die erwähnten Veränderungen im Umfeld haben das Planen und Bauen noch komplexer, d. h. dynamischer und risikoreicher gemacht: Die Ansprüche der Bauherren und der Gesellschaft und damit auch die gesetzlichen und normative Regelungsdichte nehmen weiter zu. Der Faktor Zeit spielt eine immer wichtigere Rolle, die Automation wird die Arbeitswelt umkrempeln und die widerlichen Kapitalmarktverhältnisse werden uns noch einige Jahre erhalten bleiben.

In diesem Umfeld wird der Bauherrenberater ganz besonders gefordert sein. Die neuen Technologien, Methoden und Hilfsmittel sollten beherrscht werden, bevor sie sich auf dem Markt etabliert haben. In der Schweiz fehlen die entsprechenden Erfahrungen weitgehend, und selbst im Ausland sind die praktischen Anwendungen noch selten.

Da wird die permanente Aus- und Weiterbildung zum Überlebensgarant und zentralen Erfolgsfaktor. Erschwerend wirkt sich dabei aus, dass es in der Schweiz nur wenige spezifische Bildungsangebote für Bauherrenberatung gibt. Die KUB ist sich dieser Problematik bewusst und nimmt ihre Verantwortung wahr.

DAS NEUE HANDBUCH FÜR IMMOBILIENMANAGEMENT. Bereits im Jahr 2009 hat die KUB das «Handbuch für Immobilienmanage-

ment» als Kompendium für die Aus- und Weiterbildung sowie als Nachschlagewerk für die Praxis herausgegeben. Es behandelt die wesentlichen Rahmenbedingungen, Aufgaben, Methoden und Hilfsmittel für die erfolgreiche Leitung und Steuerung der Entwicklung, Projektierung und Realisierung von privaten und öffentlichen Immobilien. In Anbetracht der anhaltend grossen Nachfrage sowie aufgrund der tiefgreifenden Veränderungen im Umfeld des Bauens wurde eine aktualisierte und erweiterte Neuauflage notwendig.

Die nun erschienene «Neuauflage 2017» baut auf der erfolgreichen ersten Ausgabe von 2009 auf. Die Überarbeitung umfasst die konsequente Aufarbeitung aller Kapitel, punktuelle Präzisierungen und die Aufnahme zahlreicher neuer Themen. Die Aktualisierung bezieht sich vor allem auf neue Gesetze, Verordnungen und Normen. Zusätzlich aufgenommen wurden Themen wie Building Information Modeling, Lebenszyklusbetrachtung, planungs- und baubegleitendes Facility-Management, Betriebsvorbereitung und Redevelopment.

Mit der Neuauflage 2017 des «Handbuchs für Immobilienmanagement» steht nun wieder aktuelles Wissen als Wegbereiter in eine anspruchsvolle und zum Teil noch ungewisse Zukunft der Bau- und Immobilienwirtschaft zur Verfügung. ●

«**IMMOBILIENMANAGEMENT – HANDBUCH FÜR IMMOBILIENENTWICKLUNG, BAUHERRENBERATUNG UND IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG**»

Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (Hrsg.), Schulthess Verlag, Zürich, 2. Auflage, 2017, ca. 650 Seiten. Preis 218 CHF (Buch) bzw. 229 CHF (Buch + E-Book) zzgl. Versandkosten. E-Book: PDF/DRM Adobe. Zu bestellen bei: www.svit.ch/publikationen und im Buchhandel



***PROF. DR. HANS-RUDOLF SCHALCHER**

Der Autor ist emeritierter Professor für Planung und Management im Bauwesen an der ETH Zürich und zeichnet als projektleitender Redaktor mitverantwortlich für die Erst- und Zweitauflage des «Handbuchs für Immobilienmanagement».

Neues Reinigungs und Versiegelungsverfahren verlängert Lebensdauer der Bodenheizung um Jahrzehnte

Wenn Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Verschammung 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. Anstatt nun die Bodenheizung oder die Heizverteiler mit einem grossen Aufwand zu ersetzen, kann das Heizsystem mit dem neuen «Microclean»-Verfahren einfach und kostengünstig von innen gereinigt und saniert werden. Dabei ist das Demontieren der Heizverteiler oder Heizschlangen nicht notwendig. Das neue Verfahren ermöglicht eine Tiefenreinigung ab der Heizzentrale, ohne dass dafür 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.



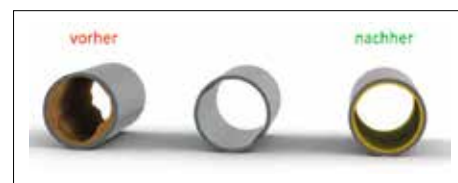
Der Prozess der Schlamm- bildung ist schleichend.



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



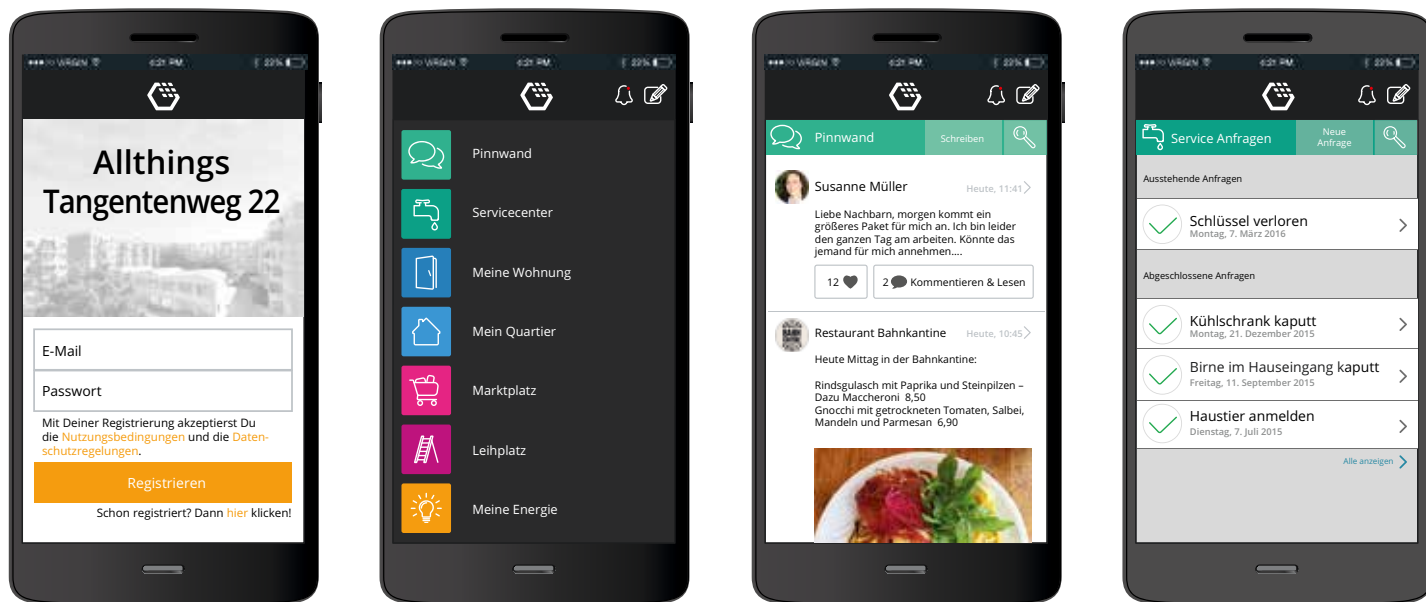
Der Sauerstoffeintritt begünstigt die Schlamm- bildung in den Heizschlangen und verstopft diese.



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

Daten: wertvoller als die Gebäude

Die Digitalisierung hält Einzug in die Immobilienwirtschaft und lässt zahlreiche neuartige Daten über Gebäude entstehen. Am Beispiel von Applikationen für die Nutzungszeit von Immobilien lässt sich gut aufzeigen, welchen Nutzen diese Daten generieren.



Beispiel einer App für die Nutzer einer Immobilie.

STEFAN ZANETTI & ROBERT BEER* •

DIGITALISIERUNG AUF DEM VORMARSCH. Die Digitalisierung hält Einzug in die Immobilienbranche. Grosse und mittlere Immobilienunternehmen, darunter Eigentümer und Asset-Manager, Entwickler und Verwalter, haben damit begonnen, ihre Gebäude mit Applikationen auszustatten. Diese Apps decken viele Anwendungsfälle ab: So können Mieter direkt mit dem Verwalter oder mit anderen Mietern digital kommunizieren, sie können als digitales Magazin dienen, es lassen sich darüber Reparaturen melden oder aber auch Gegenstände auf einem Marktplatz verkaufen oder verleihen. Lokale Partner erhalten auf Wunsch ebenfalls ihre Online-Präsenz in solchen Applikationen und können ihre Dienste anbieten. Weiter lassen sich intelligente Systeme mit diesen Applikation verknüpfen. So kann ein Bewohner beispielsweise direkt auf seiner App sehen, wie viel Energie er verbraucht, oder er kann seine Haustechnik steuern.

Die Nutzung der Applikationen generiert Daten: All diese Daten, anonymisiert ausgewertet, ergeben ein detailliertes Bild des Geschehens in Gebäuden. Sie können dafür genutzt werden, bessere Kundenerlebnisse zu gestalten, operative Prozesse effizienter und qualitativ besser zu entwerfen und schliesslich auch neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Webbasierte Applikationen für Gebäude sind in der Schweiz bereits seit 2015 im Einsatz. Sie werden von unabhängigen Softwarefirmen, von grossen Bewirtschaftern oder aus der Haustechnik stammenden Unternehmen in Umlauf gebracht. Direkt oder indirekt werden solche Apps schon von über 100 Firmen eingesetzt oder getestet, darunter Entwickler wie Losinger Marazzi, Strüby, Frutiger oder Halter, Bewirtschaftler wie Wincasa, Privera oder Niederer oder Asset-Manager wie Bâloise oder «Die Mobilier».

„Daten sind der neue Beton.“

WERTHEBEL AUS NEU ENTSTEHENDEN DATEN.

Aus Millionen von Datenpunkten, die beispielsweise auf der Allthings-Plattform in den letzten 18 Monaten in zahlreichen Applikationen entstanden sind, lässt sich mittlerweile herauslesen, welches Potenzial für einen besseren Umgang mit Gebäuden und Nutzern besteht. Wir haben vor allem vier

Werthebel, basierend auf Nutzungsdaten, identifiziert. Es sind dies:

- Effizienzpotenziale in der Verwaltung entdecken
- Qualitätssteigerungspotenziale in der Bewirtschaftung identifizieren
- Aus dem Kommunikationsverlauf tiefe Erkenntnisse über das Geschehen in Gebäuden gewinnen
- Aus Nutzerreaktionen auf Angebote neue Servicekonzepte entwickeln.

DANK NUTZUNGSDATEN VERWALTUNGSPROZESSE EFFIZIENTER GESTALTEN.

Typischerweise umfassen die Applikationen «Service-Center»-Funktionen, die es erlauben, direkt strukturierte Meldungen an den Bewirtschaftler abzusetzen. Meldungen werden dabei vor dem Versand vom Mieter entsprechend kategorisiert. Die Kategorien sind von den App-Besitzern selbst definierbar und können beispielsweise so aussehen: Fragen zu Auszug und Kündigung, Fragen zu Verträgen oder Rechnungen, Inputs zur App, Reklamation, Schaden melden, Schlüsselverlust/-bestellung, Sonstiges, Termin vereinbaren. So lassen sich die strukturierten digitalen Service-Tickets direkt zuweisen, einfacher bearbeiten, und es können akute Probleme wie immobilienübergreifende Erstmängel, Heizsystemfehler etc. schneller erkannt und behoben werden. Diese Funktionen ermöglichen

einen erheblichen Zeitgewinn und eliminieren Leerläufe in der Kommunikation: Geschwindigkeit in der Erledigung von Mängeln und Schäden ist der wichtigste Faktor überhaupt hinsichtlich Kundenzufriedenheit und tiefen Kosten. Nichts treibt umgekehrt die Kosten einer Schadenerledigung so sehr wie lang dauernde Prozesse mit vielen Liegezeiten. Als Konsequenz lassen sich folglich auch die Instandhaltungskosten minimieren. Hinzu kommt, dass durch die effizientere Bearbeitungsweise der Service-Tickets auch der Verwaltungsaufwand selbst verringert werden kann: weniger Portokosten, weniger Medienbrüche, weil beispielsweise die Zielperson gerade nicht am Platz war, etc.

ERHÖHUNG DER QUALITÄT IN DER BEWIRTSCHAFTUNG. Die oben erwähnten Meldekategorien, die Dauer der Antwortzeiten auf Meldungen der Mieter sowie der anschließende Nachrichtenaustausch aus dem Service-Center können ausgewertet werden, was es beispielsweise möglich macht, Ressourcenengpässe zu identifizieren. Aufgrund der Gleichartigkeit der Meldungen – rund 80% aller Meldungen sind standardisiert abwickelbar – lässt sich mittelfristig auch ein Grossteil der Prozesse automatisieren – die Daten zeigen wo. Beispielsweise können gewisse Service-Tickets direkt und digital dem Reparaturdienstleister des Vertrauens weitergereicht werden. Andere Prozesse wie etwa eine Schlüsselnachbestellung werden mehr und mehr durch Bots (Computerprogramme, die weitgehend automatisch sich wiederholende Aufgaben erledigen) abgewickelt. Entscheidet man sich, eine Applikation mit Service-Center-Funktion in einem Immobilienportfolio einzusetzen, werden über Auswertungen die Performance der Verwaltungsprozesse der einzelnen Verwalter miteinander vergleichbar. So wird es möglich, Verwaltungsprozessparameter im Sinne von Service-Level-Agreements über ein gesamtes Portfolio hinweg zu definieren und einen einheitlichen Qualitätsstandard durchzusetzen.

HÖHERE KOMMUNIKATIONSFREQUENZ, HÖHERE ZUFRIEDENHEIT, WENIGER LEERSTAND. Kommunikationsfunktionen zählen zu den Kernfunktionen mieterorientierter Applikationen: Ob nun im Sinne eines digitalen Magazins vor allem in eine Richtung kom-

muniziert wird, oder ob Mieter sich auch untereinander austauschen können – die Kommunikationsintensität nimmt in jedem Fall zu. Dies sogar, obwohl der Kommunikationsaufwand für den einzelnen Betreuer abnimmt, weil ein grosser Teil der Kommunikationsinhalte und des Monitorings zentralisiert und automatisiert werden kann. In anderen Dienstleistungsbranchen wie Versicherung oder Energieversorgung ist es längst Common Sense, dass die Frequenz positiver Kommunikation mit Kunden den grössten Einfluss auf die Kundenzufriedenheit hat und direkt messbar auf die Zahlungsbereitschaft, das Kulanzverhalten im Problemfall und die Weiterempfehlungsbereitschaft wirkt. «Sich gut betreut», «sich lokal verbunden» fühlen und nicht in einer anonymen Nachbarschaft zu leben, baut Bindung auf und reduziert folglich auch das Risiko eines frühzeitigen Auszugs.

Anonymisierte semantische Analysen des Kommunikationsgeschehens erlauben es, frühzeitig Probleme zu identifizieren, von denen die Immobilienwirtschaft bis heute sehr oft bis zum Eintreffen der Kündigung keine Kenntnis hat. Auf einer ganzen Reihe Neubauten konnten beispielsweise Unternehmen wie Losinger Marazzi aufkommende potenzielle Schwierigkeiten mit negativem Imagepotenzial sehr früh erkennen und entsprechende Gegenmassnahmen aufgleisen, bevor das Problem überhaupt manifest wurde: Pro-aktive Problemerkennung führt so dann sogar zu zufriedeneren Mietern als vorher.

Überdies machen es solche Applikationen auch einfach, Mieter mittels Online-Umfragen zu befragen und aus den gewonnenen Daten systematisch Verbesserungsmöglichkeiten abzuleiten.

WEITERE EINNAHMENPOTENZIALE IDENTIFIZIEREN. Am Horizont sichtbar sind schon gut skalierende, umfassendere und hoch-effiziente Servicekonzepte in Verbindung mit webbasierten Serviceplattformen – beispielsweise elektronische Concierge-Dienste. Diese bieten ein nachweisbares Potenzial für die Steigerung der Miete. Alternativ lassen sie sich in modularen Zusatz-Service-Konzepten verpacken, die beim Mietbeginn mit angeboten werden können. Andere Sektoren wie beispielsweise die Reisebranche zeigen schon lange, wie man mit Zusatzdiensten sein Geschäftsmodell ergänzt – oder gar revolutioniert.

Auch hier bieten die schon bestehenden Plattformen einfache Möglichkeiten, neue Servicekonzepte zu testen: Ist es interessant, in einer neuen Siedlung ein Bio-Gemüse-Abo anzubieten? Oder sind Mieter an Kollektiv-Hausratversicherungen des Mutterhauses interessiert? Würden Restaurants und Gewerbetreibende im Parterre nicht einen kleinen monatlichen Betrag ausrichten, um die Mieterschaft oberhalb im Gebäude über ihre aktuellen Angebote zu informieren? Das lässt sich auf solchen Applikationen sehr einfach ausprobieren und messen.

Servicekonzepte entstehen so datengetrieben: Was besonders oft angeklickt und bestellt wird, bietet sich an, in einem umfassenderen Konzept aufbereitet zu werden, statt umgekehrt.

DIE ZUKUNFT. Wo immer neue Datenquellen entspringen, entstehen vertiefte Einsichten, die in verbesserte Kundenerlebnisse und Nutzungskonzepte, effizientere Prozesse und auch in die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle umgesetzt werden können. Entscheidend ist selbstverständlich, dass die Auswertung von Daten datenschutzkonform und anonymisiert geschieht. In der Praxis zeigt sich, dass sich das problemlos handhaben lässt: Interessant sind ja nicht die Daten von einzelnen Individuen, sondern die anonymisierte Auswertung von Trends.

Zweifelsfrei ist die Immobilienbranche noch in einem frühen Stadium der Zusammenführung grosser Datenmengen. Klar ist aber, dass sich diese Trends nicht aufhalten lassen, und man den Umgang damit unbedingt lernen sollte. «Daten sind das neue Öl», sagte Meglana Kuneva: In der Immobilienbranche darf man wohl sinngemäss sagen: «Daten sind der neue Beton.» ●



***STEFAN ZANETTI**
ist Gründer und Geschäftsführer Allthings Technologies AG.
stefan.zanetti@allthings.me.



***ROBERT BEER**
ist Managing Director, Allthings Technologies AG.
andreas.zbinden@allthings.me

Die Stadt erfindet sich neu

Das Real Estate Symposium 2017, das am 28. März 2017 im Trafo Baden stattfindet, steht vor der Tür. Nach den vielfältigen Veranstaltungen der letzten Jahre, verspricht auch der kommende Anlass, eine erfolgreiche Ausgabe zu werden.



Linkes Bild: Stefan Zanetti, Geschäftsführer der Allthings Technologies AG. Das Real Estate Symposium bietet jährlich aktuelle und spannende Themen rund um die Schweizer Immobilienwelt.

MARCO PICCOLI •

STADT UND ARBEIT. Das diesjährige Symposium befasst sich mit dem Spannungsfeld, in dem sich die heutigen Städte, aber auch die Immobilien bewegen werden. Wird sich der Trend der «Megacities» fortsetzen? Haben wir noch genügend Fläche, um unser Siedlungsgebiet weiter auszudehnen, oder sind wir auf eine hoch verdichtete Bauweise angewiesen? Wie sieht die funktionale Aufteilung der Städte und ihrer Quartiere aus? Können die Städte einen eigenen Beitrag zur Versorgung leisten, und wie präsentiert sich die Arbeitswelt von morgen? Wie sieht die Immobilie der Zukunft aus, und welche Anforderungsprofile muss diese erfüllen? Ist die Virtual Reality in der Lage uns bei der Modellierung der Zukunft zu unterstützen?

MOBILE IMMOBILIEN? Neben einer Übersicht zur aktuellen Lage geht es auch um provokative und visionäre Ansätze für unser Land. Am Beispiel der Stadt

Basel erhalten die Teilnehmer durch den Leiter der Kantons- und Stadtentwicklung Informationen aus erster Hand, wie die Zukunft aussehen dürfte. Neben

» Das Symposium 2017 ist Kick-off für eine neue Immobilienzukunft.«

Dr. Andreas Meister

dem aktuellen Umfeld und dem Einbezug künftiger Entwicklungen, darf auch ein Blick in die Vergangenheit nicht fehlen. Der Nachmittag startet mit zukunftsfähigen Immobilien in neu erfundenen Städten und was diese leisten müssen, gefolgt von der Frage nach der Auswir-

kung von mobilen Arbeitswelten auf die Immobilien. Weiter geht es mit dem «urban farming» und der Lebensmittelversorgung der Stadt im 21. Jahrhundert.

Den Abschluss macht die Virtual Reality und die Frage, ob Immobilien in Zukunft mobil werden. Auf diese vielfältigen Themen und Fragen versucht der diesjährige Anlass unter dem Titel «Die Stadt erfindet sich neu – Immobilie, quo vadis?», Antworten zu finden. Entsprechend breit wurde der Themenfächer gewählt, der durch hochkarätige Referenten aus der Immobilien- und Dienstleistungsbranche, aber auch aus dem universitären und planungstechnischen Umfeld vorgetragen wird. Folgende Schwerpunkte werden am Symposium behandelt:



FM-Kammer Präsident Dr. Andreas Meister (linkes Bild) moderiert den Event und sorgt für eine entspannte Atmosphäre.

- Grand Projè (Grossprojekt versus kleiner Massstab / hohe Dichte, gemischte Nutzung / die urbane Renaissance), Prof. Kees Christiaanse (Professur für Architektur und Städtebau, ETH, Zürich)
- Zwischenstadtstaat Schweiz? Thomas Sevcik (CEO, Arthesia, Zürich)
- Der Homo Savannis im modernen Stadtstaat Basel / Schweiz 2030 Thomas Kessler (Leiter Kantons- und Stadtentwicklung Basel-Stadt, Basel)
- Alles neu? Wandel in langlebigen Strukturen, Dr. Daniel Kurz (Chefredaktor, werk, bauen + wohnen, Zürich)
- Zukunftsfähige Immobilien in neu erfundenen Städten, Prof. Dr. Markus Schmidiger (Leiter CC Immobilienmanagement Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ, Zug)

- «New way of working» und dessen Impact auf Immobilien Andreas Gnesda (Geschäftsführer teamgnesda, Wien)
- Farming in der dritten Dimension – Lebensmittelproduktion in der Stadt des 21. Jahrhunderts Roman Gaus (CEO & Founder, Urban Farmers AG, Zürich)
- Virtual Reality: Werden Immobilien in der Zukunft mobil? Martin A. Meier (Founder & Managing Director, Raumgleiter GmbH, Zürich)

BREIT ABGESTÜTZTE ORGANISATION. Die Veranstaltung richtet sich an institutionelle und private Immobilieneigentümer, an Investoren, Projektentwickler, Architekten und Planer wie auch an Nutzer, Betreiber und Immobiliendienstleister aller Art. Für den Anlass verantwortlich zeichnen vier Fachkammern des SVIT: die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, die Schweizerische Makler-

kammer SMK, die Facility Management Kammer FM und die Schweizerische Schätzungsexperten Kammer SEK. Auch dieses Jahr wird der Anlass durch namhafte Firmen finanziell unterstützt. ●

INFOS ZUM REAL ESTATE SYMPOSIUM 2017

Datum und Ort: Dienstag, 28. März 2017, Kultur- und Kongresszentrum Trafo, Baden (Obere Mall, Trafohalle), www.trafobaden.ch/anfahrt/
 Auskunft: Zita Zanier, kammer-fm@svit.ch, Tel. +41 61 377 95 00
 Anmeldung: www.kammer-fm.ch
 per Mail: kammer-fm@svit.ch
 Der Eintritt für diese ganztägige Veranstaltung beträgt 470 CHF (exkl. MwSt.) für SVIT-Mitglieder und 620 CHF (exkl. MWST.) für Nicht-SVIT-Mitglieder.



***MARCO PICCOLI**
 Der Autor ist Immobilienbewerter bei Hecht Immo Consult AG und Vizepräsident SEK/SVIT.

Netzwerk für die Karriere

Die Personalselektion und Kadervermittlung ist stets ein Spiegelbild der Branche. Die Anforderungen an das Personal seien in den letzten Jahren stark gestiegen, sagen unsere beiden Autoren.



Ein persönliches Netzwerk ist immer noch das wichtigste Instrument bei der Suche nach Fachspezialisten und Kadermitarbeitern (Bild: 123rf.com).

CHRISTA KOHLBERG & MANUEL STÖWE*

BERATUNG UND VERMITTLUNG. Die Schweizer Immobilienwirtschaft hat sich im Jahr 2016 rasant weiterentwickelt. Um in diesen dynamischen Zeiten den Anschluss zu halten, braucht es Unterstützung durch weitere Fachspezialisten und Kadermitarbeiter. Für die Unternehmen wird der Aufwand, die richtigen Mitarbeiter zu finden, eine immer grössere Herausforderung, denn Fachspezialisten und Kadermitarbeiter sind sehr gefragt und schwer zu finden. Um die vakanten Positionen mit Spezialisten aus dem Immobilien- und Baumanagement zu besetzen, führt der Weg an einer professionellen Personalberatung oft nicht vorbei, wenn die Position zeitnah besetzt werden soll.

2016 wäre diesbezüglich besonders spannend, weil die besetzten Positionen zum grössten Teil aus neugeschaffenen Stellen bestanden hätten, wie Christa Kohlberg und Manuel Stöwe von der Personalberatung Kohlberg & Partner aus Zürich beobachten konnten. Die fortschreitende Marktdynamik in allen Bereichen der Immobilienwirtschaft haben die Unternehmen zum Anlass genommen, sich punktuell weiter zu verstärken. Wurden früher Gebäude verwaltet, so werden heute Investitionen ganzheitlich bewirtschaftet und strategisch weiterentwickelt. Mit einer Geschäfts- und Dienstleistungserweiterung, auch im Hinblick auf die weitere Digitalisierung der

Immobilienwirtschaft, wird sich das gesamte Spektrum weiterentwickeln und so neue Aufgaben für alle Marktteilnehmer bereithalten.

Die Auswirkungen sind bereits heute spürbar, denn die Ansprüche an das Personal sind gestiegen und wandeln sich stetig. Erweiterte Markt- und Sprachkenntnisse sowie überregionale Erfahrungen sind nur ein paar ergänzende Anforderungen, die weiter an Bedeutung gewinnen. Im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung innerhalb der Immobilienwirtschaft kann es sogar noch einen Schritt weitergehen und wir werden in Zukunft mit neuen hybriden Berufsfeldern konfrontiert.

NETZWERK UND SPEZIALISTENTUM. Als Unterstützung für die Personalsuche stehen den Unternehmen der Immobilienwirtschaft heute diverse Online-Lösungen zur Verfügung, die sich je nach Zielstellung auch eignen. Um dem demografischen Wandel Rechnung zu tragen, sind solche Online-Lösungen willkommen, um den Nachwuchs im Allgemeinen für die Branche zu begeistern. Doch wenn es um die Suche und Vermittlung von Fachspezialisten und Kadermitarbeitern geht, ist das persönliche Netzwerk immer noch das wertvollste Instrument.

Über ein solches Netzwerk verfügt eine Personalberatung, die auf das Immobilien- und Baumanagement spezialisiert

ist. Ein belastbares Netzwerk und Spezialistentum hilft nicht nur bei der Besetzung von vakanten Positionen, es unterstützt auch den Beratungsprozess im Allgemeinen. «Immer öfter werden wir als Personalberater zu ersten konstruktiven Gesprächen hinzugezogen», so Christa Kohlberg. Die Beratung vor dem eigentlichen Selektions- und Vermittlungsprozess nimmt heute einen wichtigen Teil des Gesamtprozesses ein.

Das Geheimnis des Erfolgs sei es, den Standpunkt des Anderen zu verstehen. Mit der Passion und der Verpflichtung für den Auftraggeber müsse man zuerst das Geschäft des Anderen verstehen, bevor eine massgeschneiderte Selektion erfolgen kann. Um bei der Vermittlung erfolgreich zu sein, sind branchenspezifische Kenntnisse des Personalberaters unabdingbar. Durch diesen Ansatz konnte die Personalberatung Kohlberg & Partner individuelle Strategien und Lösungen entwickeln, um die vakanten Positionen zu besetzen und die Selektions- und Vermittlungszeiten zu verkürzen.

DIALOG UND LÖSUNGEN. Das Ringen um die besten Köpfe für die Immobilienwirtschaft geht in die nächste Runde. Ein Rekrutierungsprozess verlangt eine individuelle Vorgehensweise, und keine Vermittlung lässt sich mit der vorherigen vergleichen. Unabhängig davon, ob sie einen Fachspezialisten oder eine Führungskraft suchen, jedes Immobiliengefäss entscheidet über die relevanten Kenntnisse des zukünftigen Mitarbeiters.

Mit einem hohen Qualitätsbewusstsein und im Dialog kann eine Beratung auf der Kunden- als auch auf Kandidatenseite zielorientiert erfolgen. «Wir wollen unsere Partner entlang der gesamten Wertschöpfungskette unterstützen», sagt Christa Kohlberg abschliessend. ●



*CHRISTA KOHLBERG

Die Autorin ist Mitinhaberin der Kohlberg & Partner GmbH.



*MANUEL STÖWE

Der Autor ist Consultant für das Immobilien- und Baumanagement bei der Kohlberg & Partner GmbH.

Die Feier mit dem gewissen Etwas

In diesem Jahr wurde die Berufsprüfung Immobilienvermarkter mangels Lehrgängen und Teilnehmer in den anderen Sprachregionen ausschliesslich in der Deutschschweiz durchgeführt. Dies tat der guten Leistung der Absolventen keinen Abbruch.



Unten links: Der Rangkandidat und die Rangkandidatinnen (von links): Ramon Fallegger, Manuela Styger, Cindy Schönbächler, Nadia Bosshart; unten Mitte: Das Prüfungssekretariat, Daniel Sandmeier und Therese Muff, zusammen mit Stephan Businger; unten rechts: Kommissionspräsident Stephan Businger.

DANIEL SANDMEIER*

AUSSERGEWÖHNLICHES AMBIENTE IM BROCKENHAUS. Die Prüfungsfeier der frisch gebakenen Immobilienvermarkter wurde erneut im Brockenhaus Zürich abgehalten. Dank der vorweihnachtlichen Stimmung sowie des besonderen Ambientes und der grossen Gastfreundschaft des Brockenhaus-Teams ist die Feier dieses Lehrgangs immer etwas Besonders. Die Verkaufsräume im Dachgeschoss wurden speziell für die Festlichkeit hergerichtet; dazu gehörte auch ein Schanktisch mit einladend präsentierten Speisen. Zur guten Stimmung trug auch ein Zauberer bei, der die Gäste mit seiner Fingerfertigkeit in den Bann zog.

80 GÄSTE FEIERN 41 ABSOLVENTEN. Prüfungskommissionspräsident Stephan Businger konnte am 6. Dezember 2016 rund 80 Gäste begrüßen. Er beglückwünschte die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen zu ihrem Erfolg und wies darauf hin, dass sie mit Recht stolz auf die erbrachte Leistung sein dürften. Im Weiteren erwähnte er, dass sich die Examinanden nun das Rüstzeug angeeignet hätten,

um am Immobilienmarkt erfolgreich und professionell zu agieren – und damit zu einem positiven Image der Branche beizutragen.

Gemäss Stephan Businger sind alle erfolgreichen Prüfungsabsolventinnen und -absolventen Sieger. Trotzdem unterliess er es nicht, die Spitzenresultate zu würdigen. Folgende Personen wurden mit einer Anerkennung ausgezeichnet:

- Kevin Auer, St. Gallen, Note 5,3
- Nadia Bosshart, Kyburg ZH, Note 5,1
- Cindy Schönbächler, Safern BE, Note 5,1
- Ramon Fallegger, Sarnen OW, Note 5,0
- Manuela Styger, Wädenswil ZH, Note 5,0.

Erfreulich ist die diesjährige Erfolgsquote von 77,4 % (Vorjahr 64,6 %). Von 53 Teilnehmerinnen und Teilnehmern haben 41 Personen die Prüfung bestanden.

Nach der Übergabe der Notenausweise wurde der gemütliche Teil mit dem Buffet eröffnet. Die Anwesenden konnten einen aussergewöhnlichen Tag ausklingen lassen und auf den Erfolg anstossen.

NACH DER PRÜFUNG IST VOR DER PRÜFUNG. Die Prüfungsfeier bedeutet für die Kommission, die Früchte ihrer Arbeit zu ernten. Die Mitglieder hatten während eines Jahres intensiv auf die Prüfung hingearbeitet. Schriftliche und mündliche Prüfungsaufgaben wurden erarbeitet, die Experten rekrutiert, die Räume organisiert, die Prüfung durchgeführt und die Arbeiten schliesslich korrigiert.

Stephan Businger bedankte sich bei den Mitgliedern der Kommission, allen Expertinnen und Experten sowie beim Sekretariat für die gute Zusammenarbeit und für das Engagement – er freue sich schon jetzt auf den Einsatz im November 2017. Die Kick-off-Sitzung findet nämlich bereits im Januar statt

Weitere Fotos sind auf der Homepage der SFPKIW aufgeschaltet: www.sfpkiw.ch > Prüfungen > Vermarkter



***DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



SEMINAR

**MIETRECHT: BEST PRACTICE
WIEDERHOLUNG VOM JULI 2016
15.02.2017**

INHALT

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

PROGRAMM

- Neues zu Sanierungskündigungen
- Neues zum Thema Mieterstreckung
- Neues zur Mietzinsherabsetzung bei Baulärm
- Mehrere Personen als Mieter

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern

- Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte, 4600 Olten
08.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

**ERFOLGREICHE SANIERUNG VON
WOHNBAUTEN – UMSETZUNG DES
MIETRECHTS IN DER PRAXIS
09.03.2017**

INHALT

Wohnbausanierungen stellen für Immobilienbewirtschaftler in zweierlei Hinsicht eine Herausforderung dar. Den Interessen der Eigentümer stehen die Anforderungen der Mieter gegenüber, die es optimal zu koordinieren gilt. Nach einigen grundlegenden Überlegungen zu verschiedenen Eigentümer-

strategien am Anfang des Seminars fokussieren wir uns auf eine optimale Begleitung einer Sanierung unter Betrieb.

Die Themenschwerpunkte sind die Mieterinformation und die relevanten Aspekte des Mietrechts im Zusammenhang mit einer Sanierung.

PROGRAMM

- Variantenbetrachtung – Sanierung unter Betrieb vs. Leerkündigung
- Projektverlauf / Mieterinformation / Mietrecht
- Umtriebsentschädigung
- Mietzinsanpassung
- Bauabschluss und Wiederbezug

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler, -treuhänder und weitere interessierte Kreise

REFERENTEN

Dr. iur. Maja Baumann, REBER Rechtsanwälte, Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht
Patrick Mandlehr, Halter AG | Immo-

lien, Mitglied der Geschäftsleitung

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Holiday Inn, 8050 Zürich
09.00 bis 17.00 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.

SVIT Swiss Real Estate School

Mietrecht: best practice
15.02.2017

Erfolgreiche Sanierung von Wohnbauten
09.03.2017

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

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. 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 - September 2018
Mittwoch, 16.15 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

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

▶ ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau
18.02.2017 – 06.05.2017
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 / 16.05 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel
15.03.2017 – 30.08.2017
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern
01.05.2017 – 09.09.2017
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

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

SVIT Ticino
06.02.2017 – 29.05.2017
Lunedì, 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 Zentralschweiz, Luzern

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Aargau
02.09.2017 – 18.11.2017
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern
13.03.2017 – 24.06.2017
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Aargau
24.04.2017 – 19.06.2017
Montag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel
13.09.2017 – 01.11.2017
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

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

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

SVIT Aargau
18.10.2017 – 06.12.2017
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel
Modul 1: 15.11.2017 – 20.12.2017
Modul 2: 03.01.2018 – 07.02.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern
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

ANZEIGE



Einzigartig in der Schweiz.

Der SVIT startet 2016 den ersten Lehrgang zum Bachelor of Arts in Real Estate. Jetzt anmelden! www.svit-sres.ch/bachelor



Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

SVIT Zürich

Modul 1: 25.04.2017 – 11.07.2017
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

SVIT Bern
17.10.2017 – 07.12.2017
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

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

KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

SVIT Basel
05.03.2018 – 19.03.2018
Montag, 17.15 – 20.30 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern
Februar 2017
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich
03.11.2017 – 24.11.2017
Freitag, 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 Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilienreuehand.

SACHBEARBEITERKURS SVIT

ASSISTENZKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENREUEHAND

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)
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

ANZEIGE



25 Franken per
SMS spenden:
SYRIEN 25
an 464



Syrien-Konflikt

Wir schauen hin und helfen.

Vielen Dank für Ihre Spende.

Postkonto 30-9700-0

Vermerk «Nothilfe Syrien»

www.redcross.ch/syrien



Schweizerisches Rotes Kreuz





REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewertung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand 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 Lehrgangsleitung: 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 Lehrgangsleitung/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: Regionale Lehrgangsleitung: Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6003 Luzern T 041 508 20 18 svit-zentralschweiz@svit.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



schweizerische fachprüfungskommission der immobilienwirtschaft

Ausschreibung/Inserat

Höhere Fachprüfung Immobilien-treuhand 2017

Im August 2017 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilien-treuhand durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 7. Januar 2016 und der Wegleitung vom 29. Januar 2016.

Daten schriftliche Prüfung 22. – 24. August 2017
Prüfungsort Congress Center, Basel BS

Daten mündliche Prüfung/Diplomarbeit 28. August – 1. September 2017
Prüfungsort Priora Business Center, Kloten ZH
Prüfungsgebühr CHF 3200.–
Anmeldeschluss Mittwoch, 15. März 2017 (Poststempel – die vollständigen Unterlagen müssen bis spätestens Montag, 20. März 2017 im Sekretariat eintreffen.)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung zur Anmeldung können auf der Homepage herunter geladen werden. Die Anmeldung zur HFP Immobilien-treuhand erfolgt über den Anmeldelink auf unserer Homepage: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>

Sekretariat SFPKIW
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
E-Mail info@sfpk.ch



commission suisse des examens de l'économie immobilière

Publication/Annonce

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers 2017

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2016. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 7 janvier 2016 et aux directives du 29 janvier 2016.

Dates partie écrit 22 - 24 août 2017
Lieu de l'examen Congress Center, Basel BS
Dates partie orale 28 août 2017 – 01 septembre 2017
Lieu de l'examen Priora Business Center, Kloten ZH
Taxe d'examen CHF 3200.–
Clôture des inscriptions Mercredi 15 mars 2017 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet. Nouveau: inscription en ligne <http://www.sfpk.ch/fr/examens/administration-de-biens-immobiliers.html>

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



commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Pubblicazione / Avviso

Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2017

Nel mese di agosto 2016 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento il 7 gennaio 2016 e le Direttive emanate il 29 gennaio 2016.

Date dell'esame scritto 22 - 24 agosto 2017 (scritto)
Luogo dell'esame Congress Center, Basel BS
Date dell'esame orale 28 agosto 2017 – 01 settembre 2017
Luogo dell'esame Priora Business Center, Kloten ZH
Tassa d'esame CHF 3200.–
Termine d'iscrizione Mercoledì 15 marzo 2017 (timbro postale)

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

Oppure può essere ordinato presso:

Segretariato CEPSEI
Via Beltramina 19b, 6900 Lugano
E-Mail info@cepsei.ch

Unsere Firma entwickelt und vertreibt seit über 30 Jahren Software für die Verwaltung von Miet- und Stowe-Liegenschaften und gehört zu den führenden Anbietern von branchenorientierten Softwarelösungen.

Für den deutschsprachigen Teil des Mittellandes suchen wir eine(n)

Verkaufsberater(in) / Projektleiter(in)

Ihre Funktion:

- Dank unserem intensiven Marketing und Ihrem Einsatz bauen Sie unsere Marktpräsenz im Mittelland aus
- Ihre Persönlichkeit und Ihre Kenntnisse im Bereich der Liegenschaftsverwaltung tragen bei unsere Softwarelösungen sowie die Firma bekannt zu machen

Ihre Qualitäten:

- Verhandlungsgeschick, Ausdauer, sicheres Auftreten
- Sie sprechen Schweizerdeutsch, die französische Sprache (mündlich) macht Ihnen nicht Angst
- Sie bringen Kenntnisse im Bereich der Liegenschaftsverwaltung mit, wenn möglich ebenfalls im buchhalterischen Bereich
- Sie wissen eine langfristige Betreuung und Beratung der Kunden zu schätzen

Ihre Vorteile:

- Sie sind an eine unabhängige Arbeit gewohnt und wissen unsere exklusive Produktpalette sowie die Verkaufsunterstützung von Profis im Liegenschaftsbereich zu schätzen
- Sie schätzen eine Firma mit einer familiären Atmosphäre
- Arbeitsort: 3018 Bern
- Die Gehaltsbedingungen sind abhängig von Ihren erreichten Zielsetzungen

Ihre Bewerbungen werden vertraulich behandelt.
Bitte senden Sie diese an
TSAB Thurnherr SA, Frau Bischof Brülisauer
Postfach 89, 1297 Founex
oder per Mail an c.bischof@thurnherr.ch.

 **thurnherr sa**
TSAB Thurnherr SA

3018 Bern – 1297 Founex, www.immob8-5.ch

Aus kompetenter Hand

Sein Fachwissen auffrischen – unter diesem Motto hat der SVIT Ostschweiz am 16. November 2016 seinen zweiten Kaderweiterbildungsanlass ausgerichtet.



Links: Die Teilnehmer lauschen gespannt den Ausführungen von Rolf Spornberger, Geschäftsführer der KHG – Spornberger Gruppe, Flawil. Rechts: Claudia Strässle freut sich über die gelungene Weiterbildung. (Bilder: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG*

KADERBILDUNG GEHT IN ZWEITE RUNDE. Vor einem Jahr hatte der Verband seine Erwachsenenbildungsreihe lanciert. Der jüngste, zweite Anlass zog rund 26 Immobilienfachleute an die Akademie nach St. Gallen. Das Zeitfenster an einem Mittwoch von 16 bis 21 Uhr scheint durchaus passend zu sein für die vielbeschäftigten Immobilienprofis – und eine willkommene Abwechslung im geschäftlichen Alltag.

Wichtiges zum Bereich «Brand- und Elementarschaden-Prävention sowie Schadenanerkennungen / Regulierung und Abgrenzung» vermittelten Dieter Ebnetter, Leiter Prävention beim kantonalen St. Gallischen Amt für Feuerschutz, und Beat Räber, Mitarbeiter Schadendienst- und Elementarschadenprävention.

Spezialfälle aus dem Schuldbetreibungs- und Konkursrecht bildeten den zweiten Schwerpunkt. Ein wahres Feuerwerk an praxisnahen Erkenntnissen gab dazu Roland Isler zum Besten. Er ist Stadtammann und Betreibungsbeamter Winterthur-Stadt sowie Chefredaktor der Blätter für Schuldbetreibung und Konkurs.

EINWANDFREI ORGANISIERT. «Die Themen sind sehr aktuell, und sie helfen mir, meinen Endkunden besser zu betreuen», sagt Claudia Strässle, Geschäftsführerin und Inhaberin der Strässle Immobilien

GmbH in Wängi. Gelernt hat sie am Weiterbildungsanlass zum Beispiel, dass es durchaus Anreize gibt, um die Sicherheit am Objekt zu verbessern, zum Beispiel finanzielle Anreize oder Sanktionen. «Der Kurs war von A bis Z einwandfrei organisiert», lobt die Geschäftsinhaberin, und auch den gesellschaftlichen Teil empfindet sie als wertvoll.

RUNDUM ZUFRIEDEN. Informationen über das Betreibungs- und Konkurswesen gewinnen und die Brandschutzkenntnisse vertiefen, wollte Rolf Spornberger, Geschäftsführer und Inhaber der KHG – Spornberger Gruppe in Flawil. Dass man sich stärker um Pflichtenhefte und Abläufe in Bezug auf die Sicherheit von Gebäuden kümmern und nicht alles der Hauswartung überlassen sollte, war eine Erkenntnis. Und im Betreibungswesen heisst es einmal mehr «konsequent dranbleiben». Spornberger nahm zum ersten Mal an der Kaderweiterbildung teil und war damit «rundum zufrieden». Er schätzt vor allem das kompakte Kursformat und die gewählten Themenbereiche.



*MARTIN SINZIG

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

AUSGEZEICHNETER NACHWUCHS



Ausgezeichnete Diplomabschlüsse erzielten Lisa Müller, Svenja Köver und Livia Koller (von links nach rechts).

• **Mit glänzenden Noten haben Livia Koller, Svenja Köver und Lisa Müller und Finn Luty die dreijährige Lehrzeit in der kaufmännischen Grundbildung Treuhand/Immobilien abgeschlossen. Ihre Diplome erhielten sie vom SVIT Ostschweiz überreicht.**

Am 30. November 2016 durfte der SVIT Ostschweiz zum ersten Mal eine offizielle Diplomfeier für den Berufsnachwuchs aus der Grundbildung ausrichten. «Wir wollen die besten Absolventen auszeichnen, ihre Leistungen sowie den Einsatz ihrer Lehrbetriebe würdigen», sagte Urs Kramer, im Vorstand des SVIT Ostschweiz für die Ausbildung zuständig.

TRAUMNOTE 5,88. Drei der vier Absolventen konnten an der kleinen Feier im «Hof zu Wil» teilnehmen. Zusammen mit Verbandspräsident Thomas Mesmer übergab Kramer die Diplome. Mit einer Bestnote von sage und schreibe

5,88 schloss Livia Koller ab; sie ist Auszubildende bei der Sonnenbau AG, Diepoldsau. Die hervorragende Note von 5,25 erzielten gleich drei Lehrgänger: Svenja Köver, IPM GmbH, Eschlikon; Lisa Müller, Trewim AG, Romanshorn, und Finn Luty, Espart Liegenschafts Verwaltung AG, Jona.

Über die ausgezeichneten Lehrabschlüsse freuen sich auch die Vertreter der Lehrbetriebe, nämlich Sarina Lüchinger von der Sonnenbau AG, Susanne Glinz von der IPM GmbH und Roland Schneeberger von der Trewim AG. •

Tageskurs für Immobilien- und Finanzfachleute Machen Sie bestehende Bauten fit!



► **Neu bauen oder sanieren? Bei einer grossen Zahl von Liegenschaften stellt sich diese Frage mit zunehmender Dringlichkeit. Neben Aspekten des zeitgemässen Komforts spielt auch die nachhaltige, kosteneffiziente Energieversorgung eine wichtige Rolle. Der energie-cluster.ch leistet mit den Tageskursen «bauen, sanieren, Energie, Wirtschaftlichkeit» wichtige Entscheidungshilfen für Immobilien- und Finanzfachleute.**

Sanieren/Modernisieren mit Energieeffizienz und erneuerbaren Energien schafft Mehrwerte und optimiert die Rendite. Mit diesem Ansatz sind die Tageskurse des energie-cluster.ch konzipiert. Sie zeigen, dass es möglich ist, mit optimierten Energieinvestitionen angemessene Renditen auf dem Eigenkapital zu erzielen. Gleichzeitig können die Bruttomieten im Rahmen gehalten werden. Unter Beachtung der Komfortsteigerungen für die Mieter entsteht eine Win-win-Situation. In den Tageskursen erklären erfahrene Fachreferenten, wie sich die entscheidenden Einflussfaktoren wie Energiepreise, Zinsen, Abschreibungsdauer oder Überwälzungsmöglichkeiten auf die Renditen von Energiemassnahmen auswirken. In einem praktischen Teil mit Übungen werden die Sensitivitäten gemeinsam durchgespielt. Auch die Finanzierungs- und Förderprogramme von Bund und Kantonen kommen detailliert zur Sprache. Auf eindrückliche Weise werden

zudem die Chancen von Eigenverbrauchsgemeinschaften mit Photovoltaikstrom, Lastmanagement, Batterien für Investoren, Hauseigentümer und Verwalter aufgezeigt. Dabei wird auch dem Messen, Regeln und Steuern (Monitoring) grösste Aufmerksamkeit geschenkt. Für Immobilienverwaltungen zeichnen sich neue, lukrative Geschäftsfelder ab.

ENERGIESTRATEGIE 2050 ALS EINSTIEG. Im Tageskurs für Immobilien- und Finanzfachleute erfolgt als Einstieg die Auseinandersetzung mit den Ursachen, Motivationen und Zielen der Schweizer Klima- und Energiestrategie. Es wird begründet, weshalb integrale Planungen mit einem Gesamtkonzept und einer klar definierten Strategie notwendig sind und weshalb dabei die Energieeffizienz und vor allem die erneuerbaren Energien eine zentrale Rolle spielen können und sollen. Gleichzeitig präsentieren die Kurse konkrete Vorgehensweisen bei Sanierungen und Sanierungskonzepten ganz generell.

DER GEAK, EIN NÜTZLICHES INSTRUMENT FÜR SANIERUNGEN. Besondere Aufmerksamkeit gilt dem GEAK. Der Gebäudeausweis der Kantone dient dazu, bei Liegenschaften den energetischen Ist-Zustand in einem standardisierten, Vergleichbare Verfahren zu erfassen und konkrete Optimierungsmassnahmen festzulegen, namentlich in den Bereichen Gebäudehülle und Haustechnik. Ein ausgewiesener GEAK-Experte

wird das nützliche Instrument anhand eines konkreten Beispiels vorführen. Der Tageskurs verschafft einen Überblick zum bestehenden «Labelsalat» und vermittelt klare Definitionen: Was heisst SNBS, LEED, MuKEn, Minergie, Plusenergie-Gebäude gemäss SIA etc.? Die Relevanz dieser Standards für energieeffiziente Sanierungen mit erneuerbaren Energien wird sichtbar gemacht.

Ausgewählte Firmen und Referenten präsentieren Beispiele und Lösungen aus der Praxis. Welche guten umgesetzten Beispiele gibt es und an wen können sich Investoren wenden? Wie sehen gute umgesetzte Lösungen aus, und was bedeutet das für die Investition und die Betriebskosten? Auf diese Fragen werden Antworten gegeben.

Abschliessend wird in der gemeinsamen Übung die Wirtschaftlichkeit von Sanierungsmassnahmen berechnet. Die Teilnehmenden werden erkennen, welchen Einfluss verschiedene Parameter auf die Investition und den Betrieb haben und unter welchen Umständen sich diese rechnen. Mit dem Tageskurs erhalten sie einen sehr guten Überblick, wann welche Investition Sinn macht. Neues lernen und Erfahrungen austauschen – beide Bedürfnisse werden mit diesen Tageskursen abgedeckt. Längere Pausen ermöglichen ein intensives Networking. Kleine Tischmessen laden ein, sich mit konkreten Lösungsangeboten auseinanderzusetzen. Teilnehmende können sich also aktiv einbringen und

sich an der kritischen Diskussion rund um die energieeffiziente Sanierung beteiligen. Der Besuch eines dieser Tageskurse ist gut investierte Zeit!

► WEITERE INFORMATIONEN:

Saskia Götttschi
Projektleiterin energie-cluster.ch
031 381 24 80
Monbijoustrasse 35
3011 Bern
saskia.goettschi@energie-cluster.ch
www.energie-cluster.ch

BAUEN | SANIEREN | ENERGIE | WIRTSCHAFTLICHKEIT

Tageskurse für Immobilien- und Finanzfachleute

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

Mit dem Gebäudeausweis der Kantone (GEAK) planen und rechnen

Umwelt Arena Spreitenbach,
Donnerstag, 23. März 2017,
09.00–16.45 Uhr
Mehr Infos/Anmeldung: >>>

SORELL HOTEL ADOR, Bern,
Mittwoch, 10. Mai 2017,
09.00–16.45 Uhr
Mehr Infos/Anmeldung: >>>



Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel 15.03.2017 in der Umwelt Arena, Spreitenbach – jetzt anmelden!



► **Effizienz-Potential der Gebäude-technik. Der Weishaupt Ingenieur Fachzirkel WIF ist eine Wissens- und Netzwerkplattform aus der HLK Branche und hat sich seit 2001 zu einer der wichtigsten Veranstaltung im Energiebereich entwickelt. Der 15. WIF steht vor der Tür und ist ein Muss für alle Fachpartner, Behörden, Politiker, Interessensvertreter und Entscheidungsträger.**

«WIE GROSS IST DAS EFFIZIENZ-POTENZIAL DER GEBÄUDETECHNIK?» Dieser Frage stellt sich der WIF 2017. Das Reservoir der Energieeinsparmöglichkeiten ist enorm und wir zeigen Ihnen praxisorientierte Beispiele und Lösungen auf, welche heute bereits umgesetzt werden. Erfahren Sie, wie wichtig die system- und regeltechnische Einbindung bis hin zur hydraulischen Abstimmung der gesamten Energieerzeugung für höchste Energieeffizienz ist – von der Inbetriebnahme bis hin zur Optimierung der Anlage im Betrieb.

VORTRÄGE VON RENOMMIERTEN FACH-REFERENTEN UND BRANCHENFACHLEUTEN. Nutzen Sie diese Gelegenheit und erfahren Sie die Themenstellungen aus erster und fachmännischer Hand. Es referieren Olivier Meile (Leiter Bereich

Gebäudetechnik, BFE), Berthold Högerle Dipl.-Ing. (FH) (Leiter Schulungszentrum der Max Weishaupt GmbH), Christoph Schaer (Stv. Direktor und Leiter TBA Verband suisselec), Walter Schmid (Präsident Verwaltungsrat, Umwelt Arena) und Balz Halter (Präsident Verwaltungsrat, Halter AG). Reto Brennwald, ehemaliger Moderator der Rundschau und der Arena von SRF, führt Sie versiert und souverän durch die Veranstaltung.

Das nach den Referaten anstehende Podiumsgespräch lässt Platz, Ihre persönlichen Fragen einzubringen und mit Fachexperten zu thematisieren.

Als Highlight erfolgt zum Schluss eine kabarettistische Zusammenfassung von Thomas Lötscher als «Veri». Trocken und pointiert kommentierend ist er nicht immer politisch korrekt, aber immer witzig und träf.

Die Umwelt Arena als Lokalität könnte nicht passender sein und macht die Themen Nachhaltigkeit, erneuerbare Energie und Natur erleb- und begreifbar.

Verpassen Sie es nicht an diesem einmaligen Wissenstransfer

teilzuhaben. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung und Teilnahme am WIF 2017.

Details zum WIF, den Themen und Referenten finden sie auf unserer Webseite: www.weishaupt-ag.ch/wif

Für Fragen und Anmeldungen melden Sie sich bei Frau Tanja Marti,

t.marti@weishaupt-ag.ch oder unter Tel. Nr. 044 749 29 79.

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



Umwelt Arena, Spreitenbach

ANZEIGE

dynamisch



Auf die Dynamik des Marktes antworten wir entsprechend – in jeder Hinsicht.

flexibel

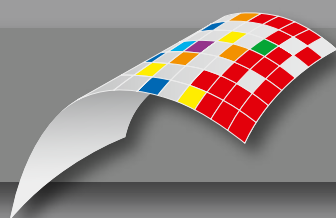


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



Zu einer umfassenden Kompetenz gehören Herz, Verstand – und modernste Technik.



E-Druck
dynamisch - flexibel - kompetent

E-Druck AG PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch, www.edruck.ch

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

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

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

BFU UND SUVA INFORMIEREN SEIT JAHREN. Stürze sind die häufigste Unfallursache in der Schweiz. Jährlich verletzen sich

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

NORMEN UND GESETZE REGELN DEN HANDLAUF. Speziell beim Thema Treppensicherheit gilt die SIA-Norm 358 und auch die SIA-Norm 500 für behindertengerechtes Bauen, die sich ausführlich mit dem Thema Treppe befasst. Wenn der Laie an Behinderte denkt, so kommt ihm meist der Rollstuhlfahrer in den Sinn, dabei sind weniger als 5 Prozent der Behinderten

Rollstuhlfahrer. Für die meisten Behinderten, vor allem für blinde und sehbehinderte Menschen und die ganz grosse Gruppe von Menschen mit motorischen Einschränkungen sind sichere Treppen notwendig. Deshalb müssen hier beidseitig Handläufe sein, die sicheren Halt geben, griffsicher und gut umgreifbar sind. Und dies in einer Höhe von 85 bis 90 cm durchlaufend und mind. 30 cm über das Treppenende oder den Treppenanfang hinausgehend, mit möglichst rundem oder ovalem Querschnitt von ca. 3 bis 4.5 cm, dazu unterseitig angeordnete Halterungen. Besonders ältere Menschen sind für normgerechte Handläufe sehr dankbar.

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

NORMEN SIND KEIN GESETZ. Die technische Norm ist anerkannter Stand der Technik, aber kein Gesetz. Sie erhält jedoch Gesetzescharakter, wenn sie in

den örtlichen oder kantonalen Bauvorschriften der Behörde erwähnt ist, was vielerorts der Fall ist. Die Einhaltung der Gesetze und Normen liegt auch und hauptsächlich im Interesse des Hauseigentümers. Auch wenn sich der Eigentümer mit der Abweichung einer Norm einverstanden erklärt, haftet er zivilrechtlich entsprechend der Werkeigentümerhaftung des Art. 58 Obligationenrecht. Darin heisst es, dass der Eigentümer eines Gebäudes den Schaden zu ersetzen hat, den dieser Infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhaftem Unterhalt verursacht. In aktuellen Fällen haben die Versicherungen Hausbesitzer und Eigentümer in Regress genommen, weil diese den vorgeschriebenen Handlauf nicht angebracht hatten. Damit kann ein fehlender oder falsch angebrachter Handlauf recht teuer werden.

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

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



Aluminium-Handlauf mit handwarmen Laminat



Handlauf in Rot nach SIA Norm



Handlauf in Buche, wandseitig, wo die Stufen breiter und damit sicherer sind

Digitale Revolution erobert definitiv die Gebäudetechnik

► **Den 11. Kadertag Gebäudetechnik (KTGT) von ProKlima in Baden verfolgten 235 Fachleute. Sie erhielten neuste Informationen über SmartCities und warum Gebäude sich von Verbrauchern zu aktiven Akteuren wandeln sollten.**

Einen grossen Teil nahmen die verschiedenen Sichtweisen zu BIM ein. Abgerundet wurde der Anlass über ein Referat zum Empfehlungsmarketing und aktuellen Einschätzungen zwischen Ost und West.

Traditionell eröffnete Patrick Schnorf von Wüst und Partner den Tag. Er prognostiziert für 2017 ein gleich hohes Bauniveau wie dieses Jahr. Der Trend zeigt momentan bei den Neubauten ein Plus, während die Umbauten im Minus (-3.4%) liegen. Für Letzteres ist der Sektor Geschäftsgebäude verantwortlich; da der stationäre Handel grossem Druck ausgesetzt ist, werden Gebäudeinvestitionen vorsichtig gehandhabt.

Weiter zeigen seine Zahlen, dass die Lebensformen immer breiter werden. Flexible Nutzungsmodelle sind gefragt. Dazu gehört vermehrt Smart Home. Der Heimautomatisationsbereich ist bereits Realität – und in der Tasche per Smartphone vorhanden. Als nächste Stufe wird Smart City (vernetzte und dichtere Lebensräume) als Gesamtsystem angestrebt. Das alles soll den Bewohnern maximale Lebensqualität bei minimalem Ressourcenverbrauch bieten. Im Neubau ist diese Form momentan einfacher zu realisieren; das Potenzial bei Altbauwohnungen ist jedoch enorm höher und gerade für die Gebäudetechnik besonders interessant.

DEM KLIMAWANDEL MIT KREATIVEN ANSÄTZEN BEGEGNEN. Dass Gebäude zu dynamischen Akteuren werden, dafür sorgt auch ein Forschungsprojekt der ETH Zürich. Prof. Dr. Arno Schlüter zeigte dies anhand von zwei Projekten. In Singapur erhöhen die zahllosen klassischen Klimageräte durch ihren Wärmestoss die Hitze in der Stadt. Ein Drittel eines Gebäudes werden zudem für die Luftversorgung und das Kühlen benötigt. In einem Container-Labor vor Ort tüftelte das Team nach neuen Ansätzen. Die Lösungen durften sie anschliessend an der grössten Schule mit dem «3for2»-Ansatz realisieren. Dies geschieht durch das Aufsplitten von sensibler und latenter Kühlung, Wasser als Transportmedium und der Integration in die Struktur. 1600 Messpunkte lieferten nach sechs Monaten Betriebszeit eindruckliche Ergebnisse: Lag der Verbrauch vorher bei 176 kWh/m²/Jahr, sind es jetzt nur noch 82 kWh. Eine abermalige Reduktion ist dank weiterer Massnahmen – die aus den

Daten gewonnen werden konnten – bis auf 71 kWh möglich.

In der Schweiz wurde zudem an einem Haus (NEST hilo) u.a. eine adaptive Solarfassade kreiert, die sich selbstständig optimal ausrichtet. Um all dies zu realisieren, ist horizontales und vertikales Denken gefragt. Dazu braucht es die Konvergenz der Gewerke und der Werkzeuge sowie das Erheben und das zur Verfügung Stellen digitaler Daten.

BIM IN DER PLANUNG. Viele Bauherren sprechen vom BIM, aber jeder hat eine andere Vorstellung davon. Damit mehr Klarheit herrscht und die Ziele für die Plattform von sämtlichen Digitalisierungspartnern bis 2020 steht, setzt sich Marco Waldhauser ein. Er initiierte den Round Table Gebäudetechnik, an der führende Ingenieurbüros teilnehmen. Sie erstellten eine Leistungsabgrenzung, welche die Digitalisierung im Bauwesen umfasst.

Entwicklung und Information (LOD und LOI) sollen schweizweit für ein einheitliches Verständnis sorgen. Dabei ist ein Umdenken notwendig, denn vom Konzept über das Vorprojekt und das Bauprojekt, die Ausschreibung, die Ausführung bis hin zum Betrieb umfasst BIM alle Gewerke eines Gebäudes. Damit lässt sich visualisieren und simulieren. Ändern und optimieren geht effizienter.

Die Unterlagen bestehen aus einer Mischung aus Plänen und Tablet. In Zukunft lässt sich mittels Scan der Bau auch hinter abgehängten Decken oder bestehenden Wänden ortsgenau kontrollieren. Fazit: Die Weichen für BIM sind gestellt – es geht nicht mehr zurück.

PARTNER ÜBER DEN GESAMTEN LEBENSZYKLUS. Auf was ein Gebäudeautomationshersteller bei BIM achtet, erklärte Marco Zanutto. Der digitale Zwilling sorgt in der Luftfahrt dafür, dass ein neues Modell 2.5 Jahre früher in der Luft ist als auf konventioneller Weise. Was in der Fertigungsindustrie möglich ist, sollte auch im Bauwesen umgesetzt werden. BIM – ein steter Prozess – zieht sich über den ganzen Lebenszyklus der Gebäudeautomation durch, und zwar bis hin zu einem zukünftigen Rückbau.



Erfolg am 11. KTGT: 235 Teilnehmer nahmen sich Zeit zur Weiterbildung und zum Gedankenaustausch

Es wird weniger Zeit beim Realisieren benötigt, ist effizienter und generiert geringere Kosten.

Die Kunden profitieren von vorhersagbarer Wartung, digitalen Serviceplattformen, IT-gesteuerter Dienstleistungen und datenbasierter Beratung. Beim Erstellen von Teilen oder Bauten können Fehler und Konflikte früher erkannt werden (10% Ersparnis). Bis zu 7% kürzere Projektlaufzeiten, bis zu 40% weniger Auftragsänderungen und bis zu 9% geringere Betriebskosten sind wahre Fürsprecher des BIM.

NATIONALE BIM-DATENBIBLIOTHEK AUFBAUEN. In anderen Ländern haben BIM-Libraries bereits wesentlich dazu beigetragen, das Potenzial der Digitalisierung für grössere Effizienz und erweiterte Wertschöpfung zu realisieren. Mit «buildup» wird das national geförderte Innovationsprojekt «SwissBIMLibrary» aufgesetzt. Paul Curschellas ist deren Mitbegründer. Er sprach davon, dass die Produkte zukünftig BIM-ready sein müssen. Für die Beteiligten ist von entscheidender Bedeutung, dass die Informationen, die für Entscheidungen benötigt werden (ob zu Systemen und Bauprodukten, ob für die Planung, Bemessung oder Ausschreibung) einfach und schnell verfügbar sind. Planer, Architekten und Ingenieure nutzen bereits diese Chance. Als Resultat werden zwei Gebäude gebaut: zuerst das Virtuelle – das im digitalen Modell optimiert und auf Fehler geprüft wird – und anschliessend das physische Pendant, das aufgrund der vorgängigen Qualitätsprüfungen fehlerarm realisiert wird.

Diese Planungsmethode etabliert sich. Das KMU-Land Schweiz ist momentan noch zu wenig darauf vorbereitet. Es bedarf also eines gemeinsamen Efforts – und dazu verhilft auch die «SwissBIMLibrary».

DIE KUNDEN ZU SEINEN FANS MACHEN. Selbst beim Thema Empfehlungsmarketing kam Anne Schüller auf das Digitale zu sprechen. Schliesslich geht es heute um Likes und Dislikes. 90% der Konsumenten sind allerdings passiv im Web unterwegs, 9% sagen ab und zu etwas und nur 1% macht aktiv mit. Also muss

man die Kunden dazu bringen, etwas zu sagen – natürlich etwas Positives. Dies geschieht, in dem man zu einer «Love»-Marke wird. ISO erzeugt heute Gleichheit. Wenn alles gleich ist, dann entscheidet der Preis. Und wenn der Preis gleich ist, entscheidet die Emotion. Wie mache ich als Unternehmer also das Leben meiner Kunden schöner und erfolgreicher? Es gilt vom Kunden her zurückdenken und Emotionen mit Geschichten zu schüren. Dadurch entstehen Bindung und ein Loyalitätsprinzip – mit vielen «Loves» und somit vielen Likes.

POSITIVE AUSSICHTEN DANK JUNGER GENERATION. Den Anlass schloss Peter Gysling, Radio- und TV-Journalist, mit seinen Einschätzungen zwischen Ost und West ab, die dank seinen langjährigen Aufenthalten in Russland, der Ukraine und dem Kaukasus entstanden. Seine Hoffnung liegt bei der ganz jungen russischen Generation mit ihren Start-ups. Sie tragen zur Verbesserung der Wirtschaft bei. Das stimmt Gysling positiv – es braucht jedoch Geduld.

NÄCHSTER KTGT: 7. NOVEMBER 2017. Durch die Tagung leitete der Präsident von ProKlima, Matthias Frei, wie immer souverän und auf den Punkt. Es war für ihn das letzte Mal, denn er tritt turnusmässig zurück. Auch hier stehen somit Veränderungen an; er wird durch Ivan Oberti (Hoval) abgelöst. Was sich vorläufig jedoch nicht ändert, ist die Tagung selber. Um wiederum von den Referenten und dem Networking zu profitieren, haben sich die Teilnehmenden am Schluss den 7.11.2017 notiert. Dann findet der 12. ProKlima-Tag statt.

*André Hächler, PR-Büro Wasserfluh, Küttigen, im Auftrag von ProKlima.

Zur Tagung im Allgemeinen:	--	-	0	+	++
Vom Sinn der Tagung	1	2	8	64	45
Themenauswahl	1	2	9	64	39
Tagungsort Baden	1	2	17	39	62
Lokalitäten	1	1	7	46	65
Tagungsorganisation	1	1	3	48	67
Tagungsmoderation	1	1	1	47	63

Positives Ergebnis des Kadertag Gebäudetechnik 2016. Ein Ausschnitt aus den abgegebenen Quali-Fragebogen.



Führte gekonnt durch die Tagung: Matthias Frei, Präsident ProKlima

20 Jahre Atlis AG – Solothurner Unternehmen setzt sich für gemeinnützige Wasserprojekte ein.

Seit 20 Jahren engagiert sich Atlis für die Enthärtung von kalkhaltigem Wasser. Und um Wasser dreht sich auch das Jubiläumsjahr 2017: Das Solothurner Unternehmen unterstützt im kommenden Jahr gemeinnützige Wasserprojekte in der Schweiz. Bereits im letzten Sommer haben sich Atlis-Mitarbeiter im Sinne einer vorgezogenen Jubiläumsaktion beim Bau einer neuen Wasserversorgung für die SAC-Ringelspitzhütte eingesetzt. Im Jubiläumsjahr ist ein weiterer Einsatz geplant.

Doch das ist noch nicht alles: Atlis spendet für jedes im Jubiläumsjahr 2017 abgeschlossene Enthärtungs-Abonnement 20 Franken für ein Wasserprojekt im Berner Oberland. «Wir fühlen uns nicht nur unseren Kundinnen und Kunden verpflichtet. Wir wollen mit unserem Engagement auch der Gemeinschaft etwas zurückgeben», erklärt Christian Stark, Leiter Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung, die Aktion.

Neben verschiedenen Massnahmen zur Kundenpflege strebt Atlis im Jubiläumsjahr auch die verstärkte Gewinnung von neuen Kunden durch Empfehlungen an: Mit der Aktion «Weiches Wasser ist jetzt Gold wert» erhalten Atlis-Kunden für die Vermittlung von Neukunden ein Goldvreneli als Prämie.

ÜBER AT LIS. Atlis steht für moderne Wasseraufbereitungslösungen und ist spezialisiert auf die Vermietung von Enthärtungsanlagen für Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie für gewerbliche Liegenschaften. Rund 20 Mitarbeitenden betreuen rund 6000 Kunden und

bewirtschaften über 6500 Anlagen in der ganzen Schweiz. Mit dem Hauptsitz in Solothurn und einer Niederlassung in Regensdorf ZH verfügt Atlis über zwei Standorte.

WO WEICHES WASSER VORTEILE BIETET.

Kalk richtet bei vielen Installationen einen erheblichen Schaden an. Weichwasser unterstützt die Werterhaltung einer Liegenschaft und bietet viele Vorzüge:

- Bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel werden eingespart.
- Es können viele Sanierungen vermieden werden, die technischen Geräte halten wesentlich länger.
- Der Energieverbrauch wird gesenkt, der Boiler muss viel seltener gewartet werden.
- Weichwasser verbessert den Geschmack von Kaffee und Tee, die Maschinen müssen weniger häufig entkalkt werden.
- Enthärtetes Wasser sorgt für flauschig weiche Wäsche, diese verliert zudem weniger Wäschefasern und hält länger.
- Der Arbeitsaufwand für das Putzen reduziert sich massiv.

In einem Haushalt lassen sich so häufig über 1000 Franken pro Jahr einsparen und der Komfort wird massiv gesteigert.

ENTHÄRTETES WASSER IST UMWELT-FREUNDLICH. Auch wenn für die Regeneration einer Enthärtungsanlage Salz benötigt wird, fällt die Gesamtbilanz bei richtiger Auslegung und Anwendung positiv aus. Regeneriersalz ist ein Naturprodukt, welches bei uns in der Schweiz vor allem aus Ablagerungen des Jurameers von vor über 100

Millionen Jahren gewonnen wird. Das Regeneriersalz gelangt über das Abwasser am Ende wieder ins Meer – im Gegensatz zu Streusalz geschieht dies, ohne Boden und Pflanzen zu schädigen. Mit enthärtetem Wasser wird auch viel Energie eingespart, weil die Wärmeübertragung, beispielsweise im Boiler, nicht durch Kalkablagerungen behindert wird. Zudem werden weniger Reinigungsmittel, Waschsubstanzen und Weichspüler benötigt.

Weitere Informationen:

Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
info@atlis.ch
www.atlis.ch
www.kalkmaster.ch



Im Oktober 2016 wurde die 4000ste vermietete Enthärtungsanlage übergeben

MEILENSTEINE ZUR GESCHICHTE

- 1996: Firmengründung, Aufnahme der Geschäftstätigkeit in Zuchwil/Solothurn
- 2000: Bereits 1000 vermietete Anlagen auf Benutzerbasis im Einsatz
- 2001: Neueste Generation von Kompakt-Doppelenthärtungsanlagen wird in der Schweiz eingeführt
- 2005: Umzug von Zuchwil in die Räumlichkeiten am Schlössliweg in Solothurn
- 2010: Gründung der Zweigniederlassung in Regensdorf
- 2011: Umfirmierung in Atlis AG
- 2012: 6000 Kunden gehören zum Kundenstamm der Atlis AG
- 2013: Erfolgreiche Einführung des KalkMaster Abos
- 2014: Neue Produktlinie KM-Serie mit intelligenter Hygieneregeneration
- 10.2016: Inbetriebnahme der 4000. Mietanlage, total über 6500 bewirtschaftete Enthärtungsanlagen

EINIGE ZAHLEN. Die 4000 Atlis-Mietkunden sparen pro Jahr:

- Geld: Gesamteinsparung unserer Kunden rund 5 Millionen Franken pro Jahr
- Wasch- und Reinigungsmittel: rund 42 Tonnen weniger Chemie
- Elektrische Energie: rund 1,2 Millionen kWh weniger Strom
- Arbeitszeit im Haushalt: rund 75 000 Stunden weniger Haushaltarbeit



Mit den kompakten Enthärtermodellen der KM-Serie wird weiches Wasser mit geringem Platzbedarf und niedrigen Betriebskosten erzeugt



Das Team der Atlis AG beim Einsatz zum Bau einer Wasserleitung für die SAC-Ringelspitzhütte

Probleme mit Bettwanzen?

Die drei Phasen der Thermobehandlung

► **I. Aufheizphase.** Die optimale Entwicklungs- und Vermehrungstemperatur für die meisten Insekten liegt zwischen 15 und 35 °C. Bei Temperaturen über ca. 45 °C werden die Schädlinge, einschliesslich ihrer Eiablagen und Larven, innerhalb von wenigen Stunden abgetötet, da sie ihre Körpertemperatur durch Schwitzen nicht reduzieren können und ihr körpereigenes Eiweiss und ihre Enzyme gerinnen.

Die Erwärmung der gesamten Raumluft auf 50–60 °C erfolgt langsam. So werden Hitzeschäden an Gebäude und Einrichtung vermieden. Damit eine homogene und wirtschaftliche Luftzirkulation entsteht, werden mindestens 2 Öfen benötigt. Eine Umpositionierung der Ausrüstung stellt eine optimale Temperaturverteilung sicher.

II. TEMPERATURHALTYPHASE. Die nötige Temperatur von 50–60 °C wird über 10–40 Stunden gehalten, um auch in Maschinen und Hohlräumen eine adäquate Einwirkzeit und -temperatur sicherzustellen. Die Temperatur kann ganz einfach mit einer Temperaturmesspistole kontrolliert werden.

Dementsprechend werden die Positionen und Ausblasrichtungen der Öfen verändert und angepasst. So können thermisch nachteilige Raumgeometrien sowie Abschirmungen durch Einrichtungen und Anlagen ausgeglichen werden.

III. ABKÜHLPHASE. Die Öfen werden abgeschaltet und Luft, Einrichtung und Gebäude erreichen wiederum nur langsam ihre Normaltemperatur, damit keine Hitzespannungsschäden auftreten.

ZEITDAUER. Eine Einraumthermobehandlung wie beispielsweise ein Hotelzimmer beansprucht eine Zeit von etwa 24 Stunden, während ein ganzes Gebäude (mit mehreren Stockwerken) mindestens 48 Stunden behandelt werden muss.

ENERGIEVERBRAUCH. Der Energieverbrauch wird durch eine Vielzahl an Maschinen nicht wesentlich negativ beeinflusst; dagegen hängt er stark davon ab, wie viel schwer erwärmbare Beton vorhanden und wie gross der Wärmeverlust ist. Der Energieverbrauch liegt für die gesamte

Behandlung im Schnitt bei 2–4 kWh pro m³ Raum.

SONDERFALL TEILENTWESUNG. Ist es nicht möglich oder nötig, eine Halle komplett zu erwärmen, bieten sich zwei verschiedene Möglichkeiten der Teilentwesung:

1. Wenn die entsprechenden Maschinen nicht fest installiert sind, können sie in einen kleineren Raum gebracht werden und dort entwest werden.

2. Die andere Möglichkeit besteht darin, dass der Raum mit Plastikfolien abgetrennt wird und so nur der betroffene Teil erwärmt zu werden braucht. Wir arbeiten nur mit modernsten, amtlich geprüften, von Sachverständigern abgenommenen Geräten und garantieren für maximalste Abtötung von Insekten mit umweltschonender Technologie. Im Gegensatz zu Pestiziden absolut 100% giftfrei, mit 99% Erfolgsquote bei der ersten Behandlung. Die Geräte arbeiten ohne Biozide in für Menschen hochsensiblen Bereichen. Hundertprozentig garantierte Abtötung aller Entwicklungsstufen, inklusive Larven und Eiablagen. Keine Nebenwirkungen, lästige Gerüche oder

Rückstände. Alles über die neueste Technologie, die effizientesten Methoden, fachgerechte und ökologisch korrekte Schädlingsbekämpfung erfahren Sie bei Ratex AG, der Spezialfirma.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

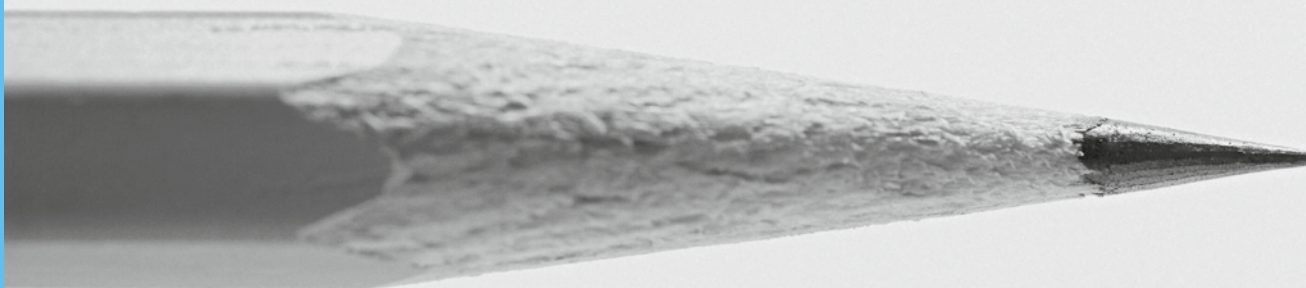
Ratex AG
 Austrasse 38, 8045 Zürich
 Tel. 044 241 33 33, Fax 044 241 32 20
 info@ratex.ch, www.ratex.ch



ANZEIGE

«Schärfen Sie Ihr Profil!»

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



Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch

svit
 SWISS REAL ESTATE SCHOOL

A-I

▶ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

_GTSM_Maggingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosseackerstrasse 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

▶ BEWEISSICHERUNG



**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baummissionenüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Nivellements Postfach 7856
 6000 Luzern 7
 Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
 Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
 messungen mail@baucontrol.ch
 www.baucontrol.ch
 Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC



▶ BRANDSCHUTZ

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER

VELUX®

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

▶ DIGITALISIERUNG

**Schwyter
 Digital**

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

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: 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

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



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

▶ HAUSTECHNIK

domotec

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

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

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen

D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ 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



Mieten ohne Depot!

AdunoKaution AG
Hagenholzstrasse 56
8050 Zürich

Gratis Hotline: ☎ 0800 100 201
www.adunokaution.ch



Der Immobilienmarktplatz

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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



Das Schweizer Immobilienportal

Lösungen & Vermarktungs-
plattform für alle Ihre Immobilien

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




Ihre erste Adresse für eine
langfristige Partnerschaft

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



Lösungen für Immobilienfachleute

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

▶ IMMOBILIENSOFWARE



Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für



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



DIGITAL REAL ESTATE

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



Erweitert Ihre Leistung.

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



Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für



abacus business software

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE

www.garaiio-rem.ch



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



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! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



Financial tools - Technical tools - Administrative tools




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



...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



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / www.krueger.ch

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ 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



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

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



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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

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



Planung
 Produktion
 Wartung
 Reparaturen

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE



**Sichere Handläufe
 innen und aussen**



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

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG
 BAUTROCKNUNG



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

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



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



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

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

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

▶ WELLNESS-ANLAGEN

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

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



Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Ressort Finanzen:

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

Ressort Aus- und Weiterbildung:

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

Ressort Recht & Politik:

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

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

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

SVIT AARGAU

Sekretariat: 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

Geschäftsstelle & Schulwesen:

Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6003 Luzern, T 041 508 20 18, svit-zentralschweiz@svit.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 Forum

19.-21.01.17 Pontresina

SVIT Plenum

16.06.17 Pontresina

Swiss Real Estate Campus

15.-17.10.17 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

27.04.17 SVIT Frühstück, Lenzburg

09.11.17 SVIT Frühstück, Lenzburg

Basel

25.04.17 Generalversammlung, Hotel Ramada Plaza

Ostschweiz

10.-11.3.17 Immozonale, Kreuzlingen

24.-26.3.17 Immo Messe Schweiz, St. Gallen

08.05.17 Generalversammlung

Romandie

16.01.17 Inauguration des nouveaux locaux avec cocktail d'inauguration à la SVIT Swiss Real Estate School de Lausanne

26.01.17 Déjeuner des membres à Genève

02.02.17 Déjeuner des membres à Lausanne

23.02.17 Déjeuner des membres à Genève

Solothurn

09.03.17 Generalversammlung, Olten

20.06.17 Fachvortrag mit Lunch

07.09.17 SVIT Day

24.10.17 Sponsorenanlass

16.11.17 Bänzenjass/Fondue-plausch, Schälismühle Oberbuchsiten

Zentralschweiz

19.05.17 Generalversammlung

Zürich

09.02.17 Stehlunch

09.03.17 Stehlunch

17.-19.3.17 SVIT Immobilien-Messe

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

22.03.17 Assessment, Bern

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden

18.05.17 Generalversammlung, Basel

14.09.17 Valuation Congress, Thun

20.09.17 Assessment, Bern

Schweizerische Maklerkammer SMK

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden

SVIT FM Schweiz

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
68 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3033 (WEMF 2015)
Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

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

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

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

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

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



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

halter

Visionen
kommen
nicht von
alleine.

DIE ERSTE ADRESSE, AUCH VIA APP

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



5 MIN 43 SEC

Durchschnittliche Nutzungszeit pro App Aufruf
(Quelle: intern, Google Analytics, Q3 2016)



ÜBER 1,2 MIO.

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



4,6

Anzahl durchschnittlich angeschauter Objekte
pro App-Aufruf

(Quelle: intern, Google Analytics, Mittelwert Q3 2016)



56%

Aktueller Anteil des
Mobile Traffics am Gesamttraffic

(Quelle: NET-Metrix Audit, NET-Metrix Mobile, Q3 2016)



44% **56%**

Verteilung der Nutzer nach Geschlecht
(Quelle: Google Analytics, Q3 2016)



[immoscout24.ch/mobile](https://www.immoscout24.ch/mobile)

IMMO

SCOUT 24