

# immobilia



**CHALID EL ASHKER**  
ÜBER POP-UP-SHOPS – SEITE 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Überregulierter Mietwohnungsmarkt in Schweden.....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Shoppingcenter – Wandel als Chance.....	22
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Projektentwicklung auf dem Surber-Areal.....	54

## MISSBRAUCH VERHINDERN – ODER DOCH NICHT?



**URS GRIBI**  
«Eine Konkretisierung der missbräuchlichen Untervermietung wäre in alloseitigem Interesse.»

• Manchmal weiss die Linke nicht, was die Linke will. Die Rechtskommission des Nationalrates hat Anfang Februar 2017 mit Stichtenscheid des Vorsitzenden, Nationalrat Jean Christophe Schwaab (SP, VD), eine parlamentarische Initiative von Nationalrat Hans Egloff (SVP, ZH) abgelehnt, die eine Verhinderung missbräuchlicher Untermietverhältnisse fordert. Mieter sollen demnach wirkungsvoll sanktioniert werden können, wenn sie die Wohnung ohne Zustimmung des Vermieters untervermieten oder die wahren Umstände nicht offenlegen. Nach geltendem Recht kann die Zustimmung nur unter bestimmten, vage umschriebenen Voraussetzungen verweigert werden.

Das Thema der Untervermietung ist höchst brisant. Auf Online-Buchungsplattformen werden in der Schweiz unzählige Zimmer und Wohnungen untervermietet, vielfach ohne Kenntnis des Vermieters. Höchsttrichterlich unbeantwortet ist die Frage, ob der Vermieter eine solche kommerzielle Untervermietung verweigern könnte. Gerade die Linke und Mieterkreise fordern ein generelles Verbot für die Vermietung von Zimmern und Wohnungen über Airbnb und Co., weil sie befürchten, dass dem Mietwohnungsmarkt Wohnraum entzogen wird.

Was läge also näher, als die Bestimmungen zu konkretisieren, nach denen der Vermieter eine Untervermietung verweigern und bei Zuwiderhandeln ein Mietverhältnis auflösen könnte? Vielleicht müsste sich die Linke in den eigenen Reihen Klarheit verschaffen, was sie will. Seitens der Vermieter wäre es jedenfalls sehr zu begrüssen, wenn das Parlament handeln und die Ausgestaltung des Mietrechts nicht weiter linken Richtern überlassen würde.

Ihr Urs Gribi •

➤ **Wir bürgen für Sie!**



**Einfach vermieten mit  
100 % Sicherheit**



**Spürbare Entlastung beim  
Verwaltungsaufwand**



**Einfache Abwicklung  
im Schadenfall**

**Kostenlose Hotline: ☎ 0800 100 201**

**Aduno  
Kautio<sup>®</sup>**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe  
www.adunokautio.ch

immobilia



CHALID EL ASHKER  
Gründer von Popupshops.com

Start-up-Unternehmer  
Chalid El Ashker.  
Foto: Urs Bigler

FOKUS

**04 «DIE NACHFRAGE NACH POP-UP-FLÄCHEN STEIGT»**  
Immobilia sprach mit Chalid El Ashker, Gründer von Popupshops.com, über seine Geschäftsidee.

IMMOBILIENPOLITIK

**10 NEGATIVE FOLGEN DER REGULIERUNG**  
Die Credit Suisse blickt nach Schweden, wo die Folgen eines überregulierten Mietwohnungsmarktes zu Wohnungsknappheit führen.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**14 RETAILER BRAUCHEN NEUE VISIONEN**  
Lange Zeit setzten Schweizer Einkaufszentren auf Flächenwachstum, doch heute müssen sie ihre Funktion neu definieren.

**17 «RUND 400 MILLIONEN INVESTIERT»**  
Patrick Stäuble, Center-Manager des Shoppis Tivoli, äussert sich über die Multichannel-Strategie und den Wandel im Detailhandel.

**19 RETAILFLÄCHEN VERSUS RENDITEOPTIMIERUNG**  
Bei einem Wohn- und Gewerbeobjekt sollte zwischen 30 bis 50% der Rendite über gewerbliche Nutzungen erzielt werden.

**22 SHOPPINGCENTER – WANDEL ALS CHANCE**  
Der Wandel im Schweizer Detailhandel ist spürbar und könnte ein Wettbewerbsvorteil gegenüber der Euro-Konkurrenz sein.

**25 VIRTUELLE GEBÄUDEBESICHTIGUNGEN**  
Virtuelle Besichtigungen und 360-Grad-Touren bieten für die Interessenten den Vorteil, das Objekt von zu Hause aus besichtigen zu können.

**26 DIE ZITRONE IST AUSGEPRESST**  
Wie der Immobilienmarktbericht 2017 der CSL Immobilien AG zeigt, zeichnet sich bei den Renditen für Wohnimmobilien eine Trendwende ab.

**28 MEHR EFFIZIENZ FÜR MEHR ERLEBNIS**  
Nach dem Mieterportal wird ein weiterer wichtiger Prozess in der Immobilienbranche modernisiert: die digitale Wohnungsbewerbung.

**30 BÜROMARKT AUS BEWERTERSICHT**  
Wenn von einem mehrjährigen Leerstand ausgegangen werden muss, sollten Bewerber eine Zwischennutzung prüfen.

32 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

**38 STOLPERSTEIN UNECHTE OPTION**  
Die Parteien von befristeten Mietverträgen sind sich oft zu wenig bewusst, welche Probleme im Zusammenhang mit unechten Option entstehen.

**40 VERBÄNDE FECHTEN EINZONUNGEN AN**  
Mit der Neuregelung zur Ausweitung von Bauzonen öffnet das Bundesgericht den Weg der Verbandsbeschwerde von Umweltverbänden.

BAU & HAUS

**44 IN DIE PLANUNG INTEGRIEREN**  
Komplexer werdende Bauprojekte machen Bauherrenberater immer wichtiger.

**48 GOLDENE REGELN FÜR BAUHERREN**  
Richtig Freude macht ein neues Gebäude nur, wenn der Bau ohne unliebsame Überraschungen über die Bühne gegangen ist.

**50 STRATEGIEN FÜR NACHHALTIGKEIT**  
Am KUB-Lunchgespräch wurde diskutiert, warum fehlende Erneuerungsstrategien im Stockwerkeigentum Probleme verursachen.

**52 DIRIGENT DES BAUHERRN**  
Ein Projektleiter Bauherr muss an vielen Schrauben drehen, damit ein Grossprojekt termingerecht fertig wird.

**54 INNERE VERDICHTUNG**  
Nachdem die Surber Metallbau AG ihren Firmensitz in Zürich verlassen hatte, stellte sich die Frage nach der zukünftigen Nutzung.

**57 UMSTELLUNG VON LIFTELEFONEN**  
Die Digitalisierung der Kommunikation umfasst nicht nur die Festnetztelefonie, sondern auch technische Anlagen.

**59 ERSATZLÖSUNG FÜR FESTNETZ-LIFT-TELEFONIE**  
UPC Business empfiehlt, dort wo es technisch möglich ist, die Liftkommunikationsanlagen auf ein mobilfunkbasiertes System umzubauen.

**60 ERFOLGSFAKTOR IMMOBILIENENTWICKLUNG**  
Steigende Leerstände und sinkende Bruttorenditen verlangen nach Alternativen bei der Projektentwicklung.

**62 PROZESSE BESSER MANAGEN**  
Während Bund und Kantone ein stringentes Immobilienmanagement aufgebaut haben, besteht bei kleineren Gemeinden Handlungsbedarf.

**64 «WIR BRAUCHEN MEHR SICHERHEIT»**  
Siegfried Schmid, Geschäftsführer der Flexo-Handlauf GmbH, über Sicherheitslücken in Gebäuden und die Ängste älterer Menschen.

IMMOBILIENBERUF

**66 SEMINARE UND TAGUNGEN**  
**67 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

**71 FM-KAMMER: MEILENSTEIN FÜR OBJEKTMANAGER**  
**72 SVIT OSTSCHWEIZ: NEUJAHRSAPÉRO**

MARKTPLATZ

**69 STELLENMARKT**  
**73 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**  
**82 BEZUGSQUELLENREGISTER**  
**85 ADRESSEN & TERMINE**  
**86 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• ZITIERT



„Häuser lohnen sich langfristig mehr als Aktien. Immobilien kommen im langjährigen Mittel auf 7,8% Rendite pro Jahr, Aktien auf durchschnittlich 7,1%.“

MORITZ SCHULARICK

Wirtschaftspräsident an der Universität Bonn, hat die Häuserpreise von 1870 bis heute untersucht.



Bestellung  
Jahresabonnement

12 Ausgaben:  
nur CHF 68.00

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

# «DIE NACHFRAGE NACH POP- UP-FLÄCHEN STEIGT»

Entstanden sind sie vor rund 17 Jahren in den USA: die sogenannten Pop-up-Stores. Kurz nach ihrer Eröffnung sind sie schon wieder verschwunden. Inzwischen findet man auch in der Schweiz immer mehr solche Shops. ImmoMedia sprach mit dem Schweizer Pop-up-Pionier Chalid El Ashker, Gründer von Popupshops.com, über seine Geschäftsidee.





DIETMAR KNOPF\* ●

**– Sie haben vor drei Jahren das Unternehmen Popupshops.com gegründet. Was war der Auslöser?**

– Die Idee wurde bereits 2007 geboren. Damals leitete ich noch ein anderes Start-up-Unternehmen, nämlich einen Online-Shop für Herrenmasskleidung. Zu dieser Zeit suchte ich oft vergeblich nach Pop-up-Flächen. Die wenigen freien Flächen waren nicht verfügbar, weil sich die Eigentümer auf keinen Mietvertrag über drei Monate einlassen wollten. Der administrative Aufwand sei zu gross. Daraufhin habe ich die Webseite [Popupstore.ch](http://Popupstore.ch) aufgeschaltet, weil ich wissen wollte, ob ich der einzige bin, der Ladenfläche auf Zeit sucht. Und siehe da: Es gab eine grosse Resonanz. Bis heute bekommen wir mehrere Anfragen pro Tag. Als ich vor drei Jahren gemerkt habe, dass Bewegung in den Schweizer Markt kommt, gründete ich [Popupshops.com](http://Popupshops.com).

**– Woher kommt die Idee der Pop-up-Flächen?**

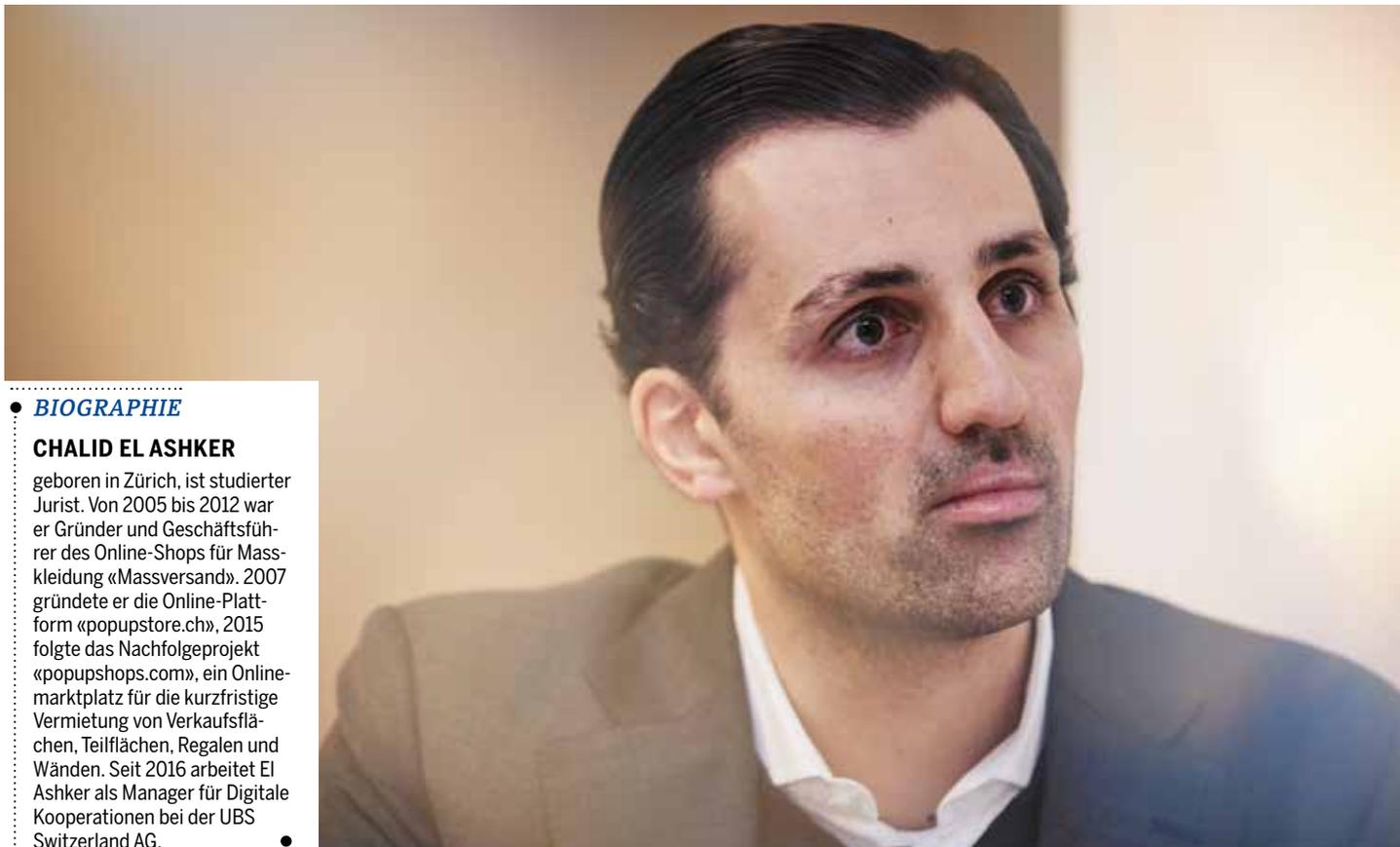
– Die ursprüngliche Idee stammt aus den USA, wo ungefähr 1999 in Schiffscontainern die ersten Pop-up-Shops eröffnet wurden. Die ersten Pop-up-Flächen im Immobilienbereich sind nach der grossen Immobilienkrise 2007 in New York entstanden. Dort haben die Eigentümer gesehen, dass leer stehende Ladenflächen schlimmer sind als Pop-up-Shops. Studien haben gezeigt, dass, wenn an einer Kreuzung zwei von vier Geschäften leer stehen, es nur rund 18 Monate dauert, bis die beiden anderen Geschäfte auch verschwunden sind.

**– Können Sie Ihr Geschäftsmodell beschreiben?**

– Wir bieten Vermietern und Mietern eine Plattform, um möglichst schnell und unkompliziert Ladenflächen auf Zeit zu vermieten bzw. zu mieten. Vermieter können ihre Flächen kostenlos über unsere Plattform ausschreiben und direkt online vermieten oder unverbindliche Mietanfragen erhalten. Kommt es zum Mietabschluss, bekommen wir vom Mieter eine Servicegebühr. Der Vermieter erhält den vollen Mietzins.

**– Wie genau läuft der Vermietungsprozess ab?**

– Vermieter schreiben ihre Flächen aus und bestimmen Mietzins und Verfügbarkeit völlig frei. Ist eine Fläche online mietbar, kann ein Interessent für einen Zeitraum eine Buchungsanfrage senden und den Mietzins hinterlegen. Der Vermieter erhält die Buchungsanfrage per E-Mail und kann diese



• **BIOGRAPHIE**

**CHALID EL ASHKER**

geboren in Zürich, ist studierter Jurist. Von 2005 bis 2012 war er Gründer und Geschäftsführer des Online-Shops für Masskleidung «Massversand». 2007 gründete er die Online-Plattform «popupstore.ch», 2015 folgte das Nachfolgeprojekt «popupshops.com», ein Online-marktplatz für die kurzfristige Vermietung von Verkaufsflächen, Teilflächen, Regalen und Wänden. Seit 2016 arbeitet El Ashker als Manager für Digitale Kooperationen bei der UBS Switzerland AG.

bestätigen, ablehnen oder Rückfragen stellen. Die Parteien können auch noch einen Besichtigungstermin vereinbaren. Sagen dem Vermieter sowohl Konzept als auch Mieter zu, bestätigt er die Buchungsanfrage mit einem Klick. Der hinterlegte Mietzins wird dann eingezogen und einen Tag nach Mietbeginn an den Eigentümer weitergeleitet. Möchte der Vermieter dagegen nur unverbindliche Mietanfragen erhalten, werden diese ebenfalls per E-Mail an ihn weitergeleitet, aber es erfolgt keine Hinterlegung des Mietzinses und kein Online-Vertragsabschluss.

**–Nach welchen Kriterien wählt der Eigentümer die Mieter bei der Online-Vermietung aus?**

–Das steht ihm völlig frei. Buchungen können laufend eingehen, wenn ein Zeitraum als verfügbar vermerkt ist und keine Buchungsanfrage bestätigt wurde. Der Vermieter hat in der Regel rund drei Tage Zeit, um eine Buchungsanfrage zu bestätigen oder abzulehnen. Falls es Rückfragen gibt, verlängert sich die Frist entsprechend.

Grundsätzlich ist das Ziel ein schneller unbürokratischer Vermietungsprozess, der den administrativen Aufwand minimiert.

**„Unser Traffic auf der Nachfragerseite beträgt 85%, auf der Anbieterseite sind es nur 15%.“**

**–Mit wem schliessen Ihre Kunden die Mietverträge ab?**

–Die Mieter schliessen die Mietverträge mit dem Eigentümer bzw. dem Vermieter ab. Die Anforderungen an Mietverträge über kurze Zeiträume sollten natürlich andere sein als bei einem lang- oder sogar unbefristeten Mietverhältnis. Wir stellen lediglich die Plattform zur Verfügung und agieren nicht als klassischer Vermittler zwischen den beiden Parteien.

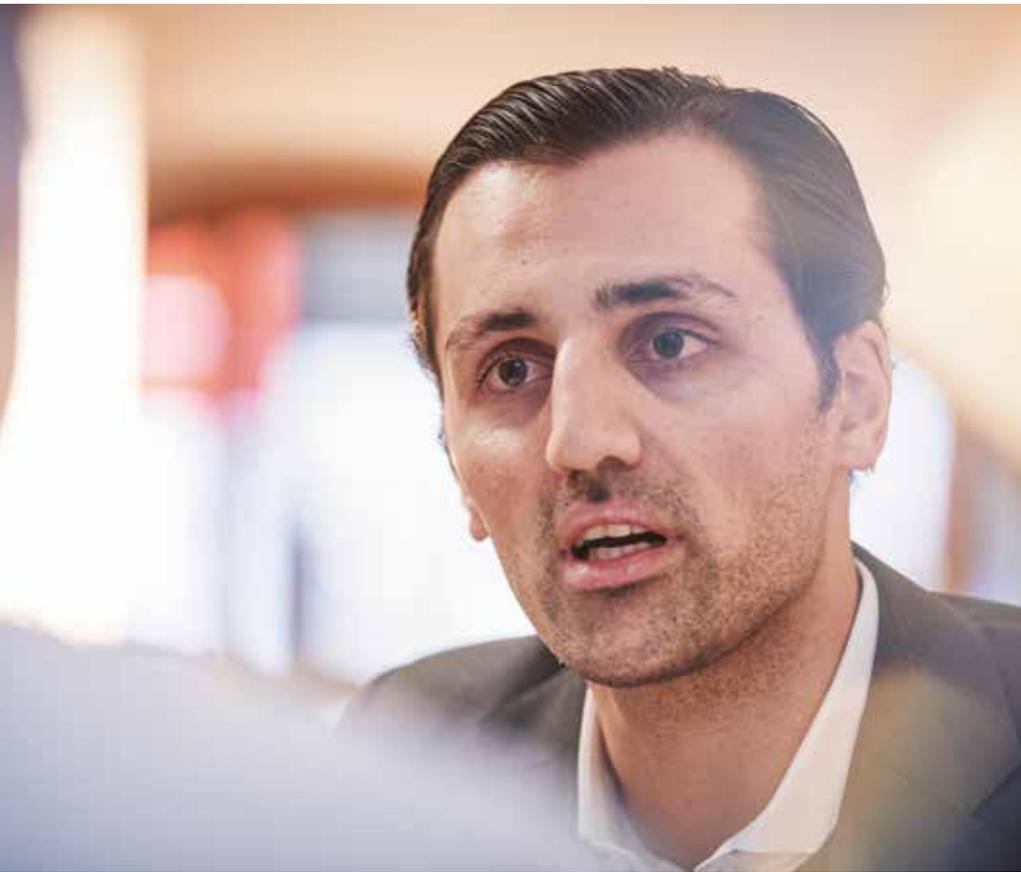
**–Wer erledigt die anfallende Administration bei den Mietverträgen?**

–Der Vertrag wird immer zwischen Vermieter und Mieter geschlossen. Bei der Online-Vermietung wird der Vertrag online geschlossen. Der Prozess ist ähnlich wie zum Beispiel bei Booking.com – mit einem deutlichen Unterschied: Anbieter inserieren die vermietbaren Flächen auf unserer Plattform, Interessenten bewerben sich mittels einer Buchungsanfrage. Der Mietvertrag kommt aber nur durch die Bestätigung des Vermieters zustande. Möchte der Vermieter nur unverbindliche Mietanfragen empfangen, wird der Mietvertrag klassisch, also offline, geschlossen.

**–Welche Spanne gibt es bei den Laufzeiten der Mietverträge?**

–Die Laufzeiten reichen von einem Tag bis zu einem Jahr. Im Durchschnitt dauert ein Pop-up-Mietverhältnis rund drei Monate.

**–Teil des Konzepts sind kurze Laufzeiten. Können Flächen sofort wieder vermietet werden oder gibt es zwischenzeitliche Leerstände?**



„Das ist dem Eigentümer bzw. Vermieter überlassen. Er entscheidet darüber, wie er seine Flächen bewirtschaftet. Es gibt Beispiele von Ladenflächen, die hintereinander mit mehreren Pop-up-Shops belegt waren. Wir unterscheiden in der Regel vier Pop-up-Konzepte: Concept-Shops, die zum Test eines neuen Produkts, Standorts oder Markts dienen. Falls das Produkt ankommt, kann sich daraus auch ein Dauermietvertrag entwickeln. Dann gibt es die Variante der Brand-Stores, in denen Markenerlebnisse präsentiert werden. In Zürich gab es zum Beispiel einen Coca-Cola-Shop, dessen Ziel nicht der Verkauf einzelner Flaschen war, sondern man wollte für die Kunden eine Cola-Welt kreieren. Zudem gibt es den Product-Store, in dem neue Produkte lanciert werden. Diese Geschäfte werden oft von Unternehmen im Fashion-, Sport oder Technologiebereich genutzt, zum Beispiel hat Apple für die iWatch® mit Pop-up-Shops gearbeitet. Die letzte Kategorie sind Sales-Stores, die für den Ausverkauf von Produkten oder die saisonale Erhöhung der

Verkaufskapazität genutzt werden. Bei diesem Konzept gibt es ausserdem die Möglichkeit des Shop-in-Shop-Prinzips, zum Beispiel kann ein Snowboard-Geschäft im Sommer eine Teilfläche untervermieten.

#### „Welche Rolle spielt die Lage der Shops?“

„Die Lage der Shops ist sicher wichtig, weil davon die Passantenfrequenz abhängt. Andererseits müssen Standorte bezahlbar sein. Einen Laden an der Zürcher Bahnhofstrasse mit Quadratmeterpreisen von 4000 CHF können sich Start-up-Unternehmen in der Regel nicht leisten. In Shoppingcentern und Bahnhöfen laufen Pop-up-Shops meistens sehr gut, weil die grossen Ankermieter viele Kunden anziehen.

#### „Was denken Vermieter und Betreiber über das Pop-up-Konzept?“

„Ihre Einstellung gegenüber dem Pop-up-Konzept hat sich in den letzten beiden Jahren stark verändert. Vorher haben wir eher Zurückhaltung gespürt, auch eine gewisse Angst vor einem Imageverlust. Aber heute wird das Konzept von Vermietern und Be-

**VGQ** SCHWEIZERISCHER  
VERBAND FÜR  
GEPRÜFTE  
QUALITÄTSHÄUSER

## HOLZBAU MIT GEPRÜFTER QUALITÄT.

Mit einem VGQ-zertifizierten Unternehmen bauen, heisst:

- effizienter Bauprozess
- ökologisch nachhaltige und energieeffiziente Bausysteme
- eingehaltene Termine
- einen festen Baupreis

Unabhängig geprüft durch  
EMPA und BFH-AHB Biel.

[www.vgq.ch](http://www.vgq.ch)

**arento**   
architektur energie baubewertung

  
**BEER HOLZBAU AG**

  
**Blumer  
Lehmann**  
Faszination Holz

 **CASA-VITA®**

**FORMATEAM®**

  
**HERZOG**

  
**Holzbau Bucher AG**

**KAUF  
MANN**  
OBERHOLZER

**KIFA**

**kost**

**RENGGLI**

HOLZBAU WEISE

**schäfer**  
holzbautechnik

**STRIET RAZ**

# Gemeinsam erfolgreich.

**homegate.ch zählt monatlich über 9 Millionen Besuche.**

Inserieren Sie Ihre Objekte zu attraktiven Konditionen und profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Reichweitenstärkstes Immobilienportal der Schweiz
- Monatlich über 3 Mio. Unique Clients
- Vielfältiges Angebot: über 85'000 Objekte
- Flexible Laufzeit: Sie bestimmen, wie lange Ihr Inserat online ist
- PDF und Video bereits inklusive

**X homegate.ch**  
Der Immobilienmarktplatz



treibern akzeptiert und ist oftmals ein Teil ihrer Unternehmensstrategie.

**„Wie sieht die Entwicklung der Shops in anderen Ländern aus?“**

„In amerikanischen Zentrumslagen zum Beispiel sind fast alle Ladenflächen vermietet. Aber sobald man sich aus dem CBD entfernt, findet man rund 25% Leerstände. In London und Paris stehen so viele Retailflächen leer, dass die Regierungen über eine Umnutzung in Wohnflächen nachdenken.“

**„Glauben Sie, dass Pop-up-Shops die Zukunft des stationären Handels sein werden?“**

„Nicht ausschliesslich. Dafür gibt es zu viele spannende Verkaufskonzepte, die unterschiedliche Raumsituationen brauchen. Beim Verkaufen geht es heute um eine immer engere Verzahnung zwischen physischen und virtuellen Welten. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Seit Kurzem gibt es in den USA virtuelle Ankleideräume. Wenn Sie in diesen Räumen beispielsweise ein blaues Hemd anprobieren, sehen Sie das gleiche Modell in einem interaktiven Spiegel in anderen Farben. Dazu kann man mithilfe von verschiedenen Lichtsituationen testen, wie das Hemd im Meeting oder im Club aussieht. Gefallen einem eine oder mehrere Varianten, kann man diese im Kundenkon-

to speichern oder direkt nach Hause bestellen – und bekommt sie innert zwei Stunden geliefert. Ein Shop soll noch immer verkaufen, aber heute muss nicht mehr zwingend eine wortwörtliche Transaktion im Shop stattfinden.“

**„Den Vermietern ist klargeworden, dass es in der Schweiz eine grosse Nachfrage nach Pop-up-Flächen gibt.“**

**„Ist der Mietzins für Pop-up-Shops gleich hoch wie bei langfristigen Mietverhältnissen?“**

„An einer guten Lage kann der Mietzins für einen Pop-up-Shop gut 10 bis 20% höher sein. Andersherum müssen Vermieter Abschlüsse hinnehmen, wenn die Lage oder Grundrisse etwas weniger attraktiv sind. Aber ein Abschlag ist immer noch besser als ein kompletter Mietausfall. Einige Vermieter orientieren sich an einer Umsatzmiete.“

**„Experten erwarten in den nächsten Jahren weiter steigende Leerstände in**

**Shoppingcentern. Profitieren Sie von dieser Entwicklung?“**

„Vor allem Shoppingcenter in ländlichen Regionen können Mühe haben, in den stark frequentierten Kantonszentren sehen die Umsätze besser aus. Bei klassischen Shoppingcentern kommt es sehr auf den richtigen Laden-Mix an. Mehrere Betreiber haben bereits ständige Pop-up-Flächen in ihren Shoppingcentern integriert, beispielsweise im «Westside» in Bern.“

**„Welche Unternehmensziele haben Sie für die nächsten Jahre?“**

„Wir möchten die weltweit führende Plattform rund um Pop-up-Shops werden, das heisst, ein Mieter findet bei uns nicht nur die Verkaufsfläche, sondern auch alles Drumherum, vom Mobiliar bis zu Kassenslösungen. Zugleich möchten wir die internationale Mobilität im Retail erhöhen. Es sollte möglich sein, dass sich ein Designer in London online einen Pop-up-Shop in Zürich organisieren kann.“



**DIETMAR KNOPF**  
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

# Negative Folgen der Regulierung

Die Credit Suisse blickt in ihrer neuesten Immobilienstudie nach Schweden, wo die Folgen eines überregulierten Mietwohnungsmarktes Wohnungsknappheit und Umzugsträgheit sind. Die Schweiz ist auf dem besten Weg, diesem Beispiel zu folgen, namentlich die Romandie.



«Schwedenmodell»: städtische Wohnhäuser in Stockholm (Foto: 123rf.com).

IVO CATHOMEN\*

**ABDRÄNGEN IN DEN EIGENTUMSMARKT.** In Stockholm sind die Mieten deutlich tiefer als in Zürich. Eine 3-Zimmer-Wohnung kostet durchschnittlich und kaufkraftbereinigt 31% weniger, wie die Credit Suisse in ihrer Studie «Schweizer Immobilienmarkt 2017» vorrechnet. Schweden kennt eine sehr restriktive Mietzinsregulierung. Die Mieten des staatlichen und subventionierten Wohnungsbaus – diese machen rund 50% aller Mietwohnungen aus – werden in jährlichen Verhandlungen zwischen den Liegenschaftseigentümern und der lokalen Mieterorganisation festgelegt. Die Mieten bzw. die Mietzinserhöhungen werden auf der Grundlage des sogenannten Gebrauchswertsystems festgelegt. Mietwohnungen privater Vermieter dürfen die Gebrauchswertmiete um maximal 5% überschreiten. Mieter können innert sechs Monaten nach dem Einzug eine Überprüfung verlangen. Damit besteht auf Schwedens Mietwohnungsmarkt faktisch ein Höchstpreis. Schweden ist aber keinesfalls ein Paradies für Mieter, wie

dies aufgrund der restriktiven Mietwohnungspolitik scheinen mag. Trotz der tiefen Mietzinse liegt der Anteil der Mieterinnen und Mieter lediglich bei 36%. Die meisten Einwohner werden in den Eigentumsmarkt gedrängt, weil der Mietwohnungsmarkt notorisch unterversorgt ist. Wer eine Mietwohnung sucht, braucht Geduld – in der Grossregion Stockholm dauert es durchschnittlich acht Jahre, teilweise sind Wartezeiten von 20 bis 30 Jahren zu verzeichnen. Für fast eine halbe Million Menschen in Stockholm ist derzeit ein Antrag auf eine Mietwohnung hängig. Das ist mehr als ein Drittel der Einwohnerzahl. In den Stadtbezirken werden jährlich weniger als 20 Wohnungen neu vermietet.

Wegen der Regulierung sind vor allem ältere Wohnungen sehr günstig und werden kaum aufgegeben, selbst wenn sie den Bedürfnissen nicht mehr entsprechen. Denn es fände sich auf dem Markt keine Wohnung zu einem vergleichbaren Preis. Die Umzugshäufigkeit ist dadurch sehr tief. Kommt hinzu, dass in der Hauptstadt die Lage der Wohnung für die Miet-

zinsfestsetzung nicht berücksichtigt wird, eine Wohnung im Zentrum also gleich billig ist wie eine am Stadtrand.

**RIESIGE ANGEBOTSLÜCKE.** Als Folge der Gesetzgebung sind die Anreize für Kommunen und Private gering, neuen Wohnraum zu schaffen. Bis 2020 dürfte die Angebotslücke landesweit auf 436 000 Wohnungen steigen. Den Investitionen in den Wohnungsbau stehen zu geringe Erträge und die Risiken des staatlichen Eingriffs gegenüber, weshalb sich potenzielle private Bauherren anderen Anlagemöglichkeiten zuwenden und die staatlichen Bauträger ihre Versprechen hinsichtlich der Zahl neuer Wohnungen – teils mangels Finanzierung, teils wegen der Budgetbelastung – regelmässig verfehlen.

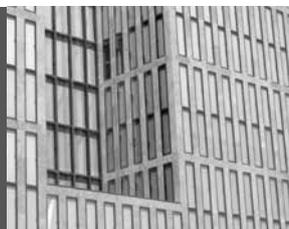
Ein weiteres Phänomen ist die steigende Zahl der Umwandlungen von Miet- in Eigentumswohnungen. Nicht nur private Vermieter beschreiten diesen Weg, sondern auch kommunale Wohnbauträger. Damit werden dem Wohnungsmarkt zusätzliche Mietwohnungen entzogen. Durch den Druck auf den Wohneigentumsmarkt stiegen die Preise für Eigentumswohnungen zwischen 2004 und 2014 um nicht weniger als 67%. In der Schweiz waren es vergleichsweise geringe 37%.

Die prekäre Situation schlägt sich auch auf dem Arbeitsmarkt nieder. Die Mobilität der Arbeitnehmer ist eingeschränkt, weil sie an einem neuen Arbeitsort keinen Wohnraum finden und deshalb auf einen Stellenwechsel verzichten oder lange Arbeitswege in Kauf nehmen müssen. Bereits haben Arbeitgeber die Politik dazu aufgerufen, sich des Problems der Wirtschaft anzunehmen. Weitere Nebenerscheinungen sind ein Schwarzmarkt für untervermietete Wohnungen und horrenden Schlüsselgelde. Leidtragende sind vor allem Neuzuzüger und jüngere Mietinteressenten, die sich neu auf dem Wohnungsmarkt nach Wohnraum umschauchen.

ANZEIGE

## IMMOBILIENPROFI

sucht vielseitige Stelle Kanton SG/TG Projekt- oder Facilitymanagement, Verwaltung.  
Info an: immonomix@gmx.ch



**LEHREN FÜR DIE SCHWEIZ?** Es steht ausser Zweifel, dass eine Missbrauchsgesetzgebung politisch gewollt und allgemein akzeptiert ist. Sobald aber in die Preisbildung eingegriffen und damit Angebot und Nachfrage beeinflusst wird, sind die Anreize, die ein solcher Eingriff stiftet, zu berücksichtigen. Nachfrageseitig führen künstlich tief

gehaltene und nicht der Marktentwicklung folgende Mietzinse zu einem Mehrkonsum an Wohnraum und zu Umzugsträgheit. Angebotsseitig machen Bauträger eine Renditeberechnung und sehen von Bauprojekten ab, die nicht rentieren. Das führt dazu, dass immer häufiger staatlich subventionierter Wohnraum den privaten Wohnungsbau ersetzen muss. Das ist wirtschaftlich und politisch unerwünscht. Bestes Beispiel für eine Entwicklung in die falsche Richtung ist die Romandie mit den beiden grossen Städten Lausanne und Genf. ●

Quelle: Credit Suisse: « Schweizer Immobilienmarkt 2017 ».



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

ANZEIGE

**GARAI0 REM  
NÄHER AN DER  
IMMOBILIE**

**GARAI0 REM – ROADSHOW IN BERN  
DIENSTAG 4. APRIL 2017**

**MEHR INFOS & ANMELDUNG:  
WWW.GARAI0-REM.CH/ROADSHOW-BERN**

**SCHWEIZ**

**STÄNDERAT LEHNT SYSTEMWECHSEL AB**

Wohneigentümer sollen nicht wählen dürfen, ob sie den Eigenmietwert versteuern oder nicht und dafür auf Abzüge verzichten. Der Ständerat hat eine Motion von Hans Egloff (SVP/ZH) abgelehnt. Der Vorstoss ist damit vom Tisch, doch wird das Thema die Räte weiterhin beschäftigen. Die Wirtschaftskommission des Ständerates hatte sich grundsätzlich für einen Systemwechsel ausgesprochen. Sie beschloss, das Anliegen in einer parlamentarischen Initiative neu zu formulieren.

**ZUSTIMMUNG ZUR STEUERHARMONISIERUNG**

Der Bundesrat schlägt neue Regeln zur Besteuerung von Maklerprovisionen vor. Nach dem Nationalrat hat auch der Ständerat der neuen Regelung zur Besteuerung der Maklerprovision zugestimmt. Künftig sollen 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. Der SVIT



# Facility Management Day 2017

**Save the date!**

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.kammer-fm.ch](http://www.kammer-fm.ch)  
e-mail: [kammer-fm@svit.ch](mailto:kammer-fm@svit.ch)

Jahrestagung SVIT FM Schweiz  
Dienstag, 16. Mai 2017  
Bocken – ein Haus der Credit Suisse, in Horgen

**Tagungsleitung:**

Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz  
und GL Move Consultants AG, Basel



hatte sich in der Vernehmlassung ebenfalls für einen Systemwechsel stark gemacht.

**BAUMEISTER LEHNEN ENERGIE-STRATEGIE AB**

Der Baumeisterverband empfiehlt den Stimmberechtigten, die Revision des Energiegesetzes bei der Volksabstimmung am 21. Mai 2017 abzulehnen. Grundsätzlich befürwortet der Verband die Ziele der Energiestrategie, aber «die Reduktionsziele für den Energieverbrauch bis 2035 seien illusorisch und basieren auf spekulativen Annahmen über die technologische Entwicklung».

**BERN**

**VERWEIS FÜR GRINDELWALDNER GEMEINDEPRÄSIDENT**

Das Statthalteramt Interlaken-Oberhasli hat den Gemeinderat Grindelwald gerügt und dem Gemeindepräsidenten einen Verweis erteilt. Die Behörde habe in etlichen Bauverfahren teils gravierende Fehler begangen und Kompetenzen überschritten, teilt der Statthalter in einer Medienmitteilung von Anfang März mit. Künftig dürfe sich der Gemeindepräsident nicht mehr in baupolizeiliche Angelegenheiten einmischen und müsse seine Funktionen als Behör-

denmitglied und Bauunternehmer klar trennen. Aufgrund einer aussergewöhnlich hohen Zahl von baupolizeilichen Fällen in Grindelwald hatte das Statthalteramt eine Untersuchung eingeleitet und war auf zahlreiche Verfehlungen und die Untätigkeit bei der Verletzung baupolizeilicher Vorschriften gestossen.

**START BERN GEGEN AIRBNB**

Das Stadtberner Parlament hat eine Motion an den Gemeinderat überwiesen, wonach die Umwandlung von Wohnungen in der Altstadt in Zweitwohnungen verboten

werden soll. Die Stadtregierung will die Motion bei der Überarbeitung der Bauordnung aufgreifen.

**ZÜRICH**

**KEINE ENERGIE-ETIKETTE FÜR GEBÄUDE**

Der Zürcher Kantonsrat lehnte eine parlamentarische Initiative von GLP, EVP und Grünen mit 94 zu 66 Stimmen ab, die einen Gebäudeausweis der Kantone für alle Wohnbauten verlangt hatte, die zum Verkauf angeboten werden und älter als 10 Jahre sind.

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

**Reto Bracher** Inhaber und Geschäftsleiter  
Bracher Immobilien AG – Solothurn



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. [www.wwimmo.ch](http://www.wwimmo.ch)**

# Retailer brauchen neue Visionen

Die Umsätze stagnieren oder sind je nach Lage rückläufig: Lange Zeit setzte die Branche der Schweizer Einkaufszentren auf Flächenwachstum, doch heute müssen Retailer und Shoppingcenter ihre Funktion neu definieren.



Kapitalintensives Geschäft: Die neu erstellte «Center Mall» im Shoppi Tivoli in Spreitenbach.

JÜRIG ZULLIGER\*

**ONLINE-HANDEL AUF DEM VORMARSCH.** Wer versucht, sämtliche Läden eines grossen Einkaufszentrums aufzuzählen, kommt bald einmal ausser Atem. Von Food über Fashion bis hin zu Fachmärkten und unzähligen Dienstleistungen reicht die schier endlose Angebotspalette. Die Umsätze in den «Einkaufsparadiesen» sind allerdings fast überall unter Druck. Der Markt grosser Shoppingcenter gilt schon länger als Verdrängungswettbewerb – kein Wunder nach all den Jahren ungestümen Wachstums und stetiger Mehrung von Verkaufsflächen.

Neuerdings stellt der boomende Online-Handel eine grosse zusätzliche Herausforderung dar. Besonders markant wachsen Online-Sales im Bereich von Elektronik, Tablets und Computern. Je nach Schätzung gehen die Experten für diese Sparte von einem Online-Anteil von rund 35 bis 40% aus, wobei vor allem auch die Zuwachsraten beachtlich sind. An zweiter Stelle fol-

gen Bekleidung, Schuhe und generell der ganze Bereich Fashion. Wesentlich geringer ist der Online-Anteil im Bereich alltäglicher Einkäufe, speziell was Food betrifft.

**ES BRAUCHT NEUE STRATEGIEN.** Marcel Stoffel, Geschäftsleiter des Swiss Council of Shoppingcenters, hält dazu fest: «Die Umsätze im Online-Handel werden weiterhin deutlich wachsen, während der stationäre Handel rückläufig ist.» Als eine der grössten Herausforderungen gilt es daher, die Marktveränderungen frühzeitig wahrzunehmen und neue, erfolgversprechende Strategien zu entwickeln. Shoppingcenter müssen über die Bücher gehen und ihre Nutzungskonzepte der neuen Zeit anpassen. Letztlich gilt es, den Fokus auf den Markt und die Bedürfnisse des Kunden zu richten. «Kundennutzen und Mehrwert sind dabei die Schlüsselthemen», so Marcel Stoffel.

Im Wesentlichen sieht der Experte zwei allgemeine Trends: Die grossen Einkaufszentren haben die nötige kritische Grösse, um ihr Retailangebot mit neuen Nutzungen im Bereich Freizeit, Unterhaltung und Dienstleistungen zu ergänzen. «Ich gehe davon aus, dass in den Einkaufszentren von morgen der klassische Retailbereich nur noch etwa die Hälfte der Fläche belegen wird», erläutert Marcel Stoffel. Vom Strukturwandel am meisten betroffen sind nach seiner Einschätzung die zahlreichen

Einkaufszentren mittlerer Grösse – mit einer Verkaufsfläche in der Grössenordnung von 20 000 bis 25 000 m<sup>2</sup>. Am anderen Ende der Skala bewegen sich die kleineren Einkaufszentren, die oft über einen Ankermieter im Bereich Food und über die Nahversorgung gut funktionieren und damit Publikumsfrequenzen generieren (Fläche mit zum Beispiel 5000 m<sup>2</sup>). Wer sich als Nahversorger etablieren und seine Position behaupten kann, wird auch in Zukunft eine Daseinsberechtigung haben.

**SINKEN DIE ERTRÄGE?** Die grösseren Einkaufszentren müssen sich mit vielen neuen Themen auseinandersetzen: Es braucht Investitionen, Anpassungen und neue Nutzungskonzepte. Nebst Umnutzungen ist auch die Bewirtschaftung von Leerständen künftig häufiger ein Thema, das die Center-Manager beschäftigen wird. Marcel Stoffel widerspricht aber voreiligen Schlüssen – etwa der These, dass sich die Retailbranche und damit indirekt auch die Investoren in diesem Bereich künftig mit sinkenden Mieterträgen konfrontiert sehen werden. «Man wird sich sicher intensiv damit auseinandersetzen müssen, wie Leerstände bewirtschaftet und bestehende Flächen umgenutzt werden können», so Stoffel. Da im Rahmen des Strukturwandels die Retailflächen eher kleiner werden, dürfte aber auf den verbleibenden Flächen der Umsatz pro Quadratmeter eher grösser werden. Gesetzt den Fall, dass die frei werdenden Flächen mit anderen Nutzungen aber eher weniger ertragsstark sind als früher, würde das Fazit also lauten: Unter dem Strich läuft dies für die meisten Einkaufszentren auf ein Nullsummenspiel hinaus.

Die Lage und die Grösse eines Einkaufszentrums sind ohne Zweifel wichtige Erfolgsfaktoren. Umgerechnet auf einen Quadratmeter Fläche zählen zum Beispiel Verkaufspunkte an Bahnhöfen zu den ertragsstärksten Standorten. Neben den hohen Publikumsfrequenzen tragen natürlich auch die liberaleren Öffnungszeiten entscheidend zur starken Nachfrage bei. Einkaufszentren mittlerer Grösse, die ausserhalb der wichtigen Verkehrsknotenpunkte und ausserhalb der Ballungszentren liegen, müssen für die nächsten Jahre mit grösseren Schwierigkeiten rechnen. Kommt hinzu, dass die Shoppingcenter aufgrund der hohen Erwartungen in immer kürzeren Zeitabständen renoviert und angepasst

ANZEIGE

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

werden müssen. Während früher Einsprachen oder bau- und zonenrechtliche Fragen die Debatte und auch die Ausbauschritte von Shoppingcentern prägten, sind heute andere Themen im Fokus: Kommt überhaupt ein genügendes Quorum an Mietern zusammen? Gibt es am betreffenden Standort überhaupt genügend Nachfrage?

**HARTE VERHANDLUNGEN IN EBIKON.** Die Promotoren der Mall of Switzerland in Ebikon (LU), deren Eröffnung für den nächsten September angesetzt ist, bekommen das schwierigere Umfeld zu spüren. Klar war von Anfang an, dass sich das – nach dem Shoppi Tivoli – zweitgrösste Einkaufszentrum auch als Freizeit- und Unterhaltungszentrum positionieren will. Ein möglichst attraktives Angebot im Bereich Shopping und Mode soll mit entsprechenden Attraktionen abgerundet werden: ein grosses Multiplex-Kino mit 12 Sälen, ein breites An-

gebot an Gastronomie innen und aussen, Fitness- und Trainingscenter etc. Als besondere Attraktion lockt eine «stehende Welle», die sportbegeisterte Surf-Fans nach Ebikon bringen soll.

Seit Jahren laufen intensive Verhandlungen und Marketinganstrengungen. «Als wir ab 2014 auf Mietersuche gingen, haben wir uns dies einfacher vorgestellt», wird ein Sprecher in der «Sonntagszeitung» zitiert. Doch es ist ein offenes Geheimnis, dass die Betreiber und Vermieter heute je nach Lage öfters Konzessionen bei der Vermietung machen müssen. Weil wohl sämtliche Investoren Leerstände um jeden Preis vermeiden wollen, wird dafür umso mehr um die Höhe der Miete, die Vertragsdauer und allfällige Kostenbeteiligungen am Mieterausbau verhandelt.

Weitere Beispiele wie Stücki in Basel oder das Einkaufszentrum A1 in Oftringen zeugen von unvermeidbaren Veränderun-

gen und Anpassungen: Das Center-Management von Stücki hat bereits bekannt gegeben, dass ein Teil der Flächen umgenutzt werden soll – anstelle von Verkaufsflächen zieht ein grosses Multiplexkino ein. Im Fall von A1 wird das Shoppingcenter über einen Fach- bzw. Baumarkt neu positioniert. Fazit: Center-Manager, Betreiber und Investoren realisieren heute, dass Shoppingcenter wahrlich kein einfaches Geschäftsmodell darstellen. Der Kapitalbedarf ist nicht nur zu Beginn, sondern während der ganzen Nutzungsdauer erheblich. Ohne ein gutes Gespür für die Veränderungen sind weder rasche Erfolge noch risikolose Erträge denkbar. ●



**\*JÜRIG ZULLIGER**

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

ANZEIGE

# DIE GANZE POWER. HÖRBAR LEISER.

**AKKU-SYSTEM**  
Kompatibler Lithium-Ionen-PRO-Akku  
Leistungsstark  
Geräuscharm  
Ergonomisch und handlich

Exklusiv bei  
Ihrem Fachhändler

**AKKU POWER**

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

**STIHL®**

# Genug von Kalkproblemen?

## **KalkMaster** *das Abo gegen Kalk*

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

- Wichtiger 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](http://kalkmaster.ch/zins)

**IHR WASSER  
UNSERE PASSION**

 **atlis**  
*Seit 20 Jahren*



[www.kalkmaster.ch](http://www.kalkmaster.ch)  
[info@kalkmaster.ch](mailto: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

# «Rund 400 Millionen investiert»

Mit einer Verkaufsfläche von rund 78 000 m<sup>2</sup> gilt das Shoppi Tivoli als grösstes Shoppingcenter der Schweiz. Center-Manager Patrick Stäuble äussert sich im Interview über die neue Positionierung, die Multichannel-Strategie und den Wandel im Detailhandel.

JÜRIG ZULLIGER

**– Das Shoppi ist 1970, das Tivoli 1973 gebaut worden. Wie hat sich das grösste Shoppingcenter der Schweiz neu positioniert?**

– Patrick Stäuble: Seit 2007 ist sehr viel investiert worden. In der Summe machen unsere eigenen Investitionen und die Mieterausbauten rund 400 Mio. CHF aus. 2007 wurden die beiden Teile Shoppi und Tivoli mit der neuen «Center Mall» verbunden. Die Entwürfe und Pläne für den Umbau und diese neue Verbindung stammen vom international renommierten Architekten Matteo Thun. Das Tivoli wurde im Jahr 2010 komplett saniert. Danach folgte in den Jahren 2012 bis 2015 die Sanierung des Shoppi. Bis auf ganz wenige Ausnahmen erhielten alle Läden ein neues Erscheinungsbild. Zugleich wurde die Eigentümerstruktur vereinfacht. Die Zahl der beteiligten Eigentümer ist reduziert worden.

**– Wurde auch der Ladenmix oder die Positionierung angepasst?**

– Das Angebot im Tivoli haben wir u. a. mit einem neuen grossen Food-Court, mit Wellness und Fitness ergänzt. Wir haben zahlreiche neue Brands eingeführt, darunter zum Beispiel Zara oder Bershka. Die Strategie beim Ladenmix erfolgt heute über das ganze Haus. Shoppi, Tivoli und «Center Mall» sind aber je mit einem eigenständigen Profil positioniert. Das Shoppi richtet sich zum Beispiel eher an Familien und ein jüngeres Publikum. Im Bereich Fashion sind wir schweizweit führend.

**– Von zentraler Bedeutung sind heute auch die Lage und die Verkehrerschliessung. Profitiert das Shoppi Tivoli von der Nähe zu Zürich?**

– Unser Einzugsgebiet umfasst sicher auch die Stadt Zürich. Zu etwa 80 bis 85% kommen unsere Kundinnen und Kunden mit dem Auto. Für den Privatverkehr sind wir tatsächlich hervorragend erschlossen. Daneben sind wir über mehrere Buslinien des ÖV gut erreichbar. Beim ÖV gibt es aber sicher noch Nachholbedarf. Ums Jahr 2020/2022 rechnen wir mit der Eröffnung der Limmattalbahn. Das wird die Erschliessung noch entscheidend verbessern. Der Raum Limmattal gilt als eines der wichtigsten Entwicklungsgebiete der Schweiz. Rundherum sind zahlreiche



## BIOGRAPHIE

### PATRICK STÄUBLE

(\*1969) absolvierte Ausbildungen im Detailhandel und wurde Verkaufsleiter. In seiner Karriere sammelte er Erfahrungen als Verkaufsleiter bei Coop, Lumimart und Valora. Im Zug der Neupositionierung kam er 2011 als neuer Center-Manager und CEO zum Shoppi Tivoli.

Neubauten geplant (neue Hochhäuser, Wohnsiedlungen, Kinos, ein Hotel etc.). Unser Shoppingcenter liegt ideal in der Mitte dieses Entwicklungsraums.

**» Der Kunde soll Zusatzleistungen bekommen, die ein Online-Kauf schlicht nicht bieten kann.«**

**– Der Detailhandel ist dennoch gesättigt. Muss man heute froh sein, wenn ein Shoppingcenter die Umsatzzahlen halten kann?**

– Beim Umsatz mag das so sein, weil die Konkurrenz gross ist. Unsere Besucherzahlen sind aber steigend.

**– Wie gross ist das Einzugsgebiet?**

– Unser Einzugsgebiet umfasst einen Raum, der in etwa in 30 Autominuten

erreichbar ist. Das geht also in Richtung Stadt Zürich, ins Knonauer Tal. Vor allem an Feiertagen reicht unser Einzugsgebiet bis weit ins Luzernische.

**– Wie kann man sich gegenüber dem Online-Handel behaupten?**

– Der Kunde sollte das Gefühl haben, in einem Geschäft gewisse Dienstleistungen oder Zusatzleistungen zu bekommen, die ein Online-Kauf schlicht nicht bieten kann. Die Läden müssen aber auch mit der Zeit gehen und sich auf eine Multichannel-Strategie einstellen. Vielleicht möchte ein Kunde ein Produkt im Laden anschauen, sich beraten lassen und es dann online bestellen und sich nachhause liefern lassen. Auffallend ist ja umgekehrt, dass Online-Händler eine Präsenz in guten Shoppingcentern und an Stadtlagen suchen.

**– Zuwachsraten gibt es aber vor allem im Online-Handel.**

**– Zuwachsraten gibt es aber vor allem im Online-Handel.**

– In gewissen Segmenten – etwa Elektronik oder Bekleidung – ist der Anteil des Online-Handels tatsächlich schon

» Die fünf bis sechs grössten Shoppingcenter werden vom Strukturwandel profitieren.«

gross. Ich sehe aber ein vielversprechendes Wachstumspotenzial bei Dienstleistungen. Als einen grossen Megatrend erachte ich das Thema Schönheit: Tattoos, Haarentfernung, Haarverlänge-

rung, Podologie oder einen Zahnarzt, der Zahnbleaching anbietet. Sehr viele Dienstleistungen werden nicht im Internet erbracht. Als wichtigen Erfolgsfaktor eines Shoppingcenters sehe ich auch ein gutes Gastronomiekonzept.

– Manche Shoppingcenter gehen über das Einkaufen weit hinaus und bieten Entertainment an. Was halten Sie davon?

– Diese Frage muss jedes Shoppingcenter sehr sorgfältig abwägen und seinen eigenen Unique Selling Point (USP) klären. Wenn zum Beispiel gleich nebenan schon ein grosser Kinokomplex oder ein gutes Bäderangebot vorhanden sind, muss dies ein Shoppingcenter nicht in sein Angebot aufnehmen.

ren. Wenn zum Beispiel gleich nebenan schon ein grosser Kinokomplex oder ein gutes Bäderangebot vorhanden sind, muss dies ein Shoppingcenter nicht in sein Angebot aufnehmen.

– Der Detailhandel insgesamt ist im Umbruch, und die Mieten für Verkaufs- und Retailflächen kommen unter Druck. Ist dies auch an Ihrem Standort spürbar?

– Tatsächlich haben manche Retailer in der Vergangenheit in einem zu grossen Umfang Flächen zugemietet. Studien zufolge werden sich über 20% von Filialen verkleinern oder schliessen. Wir müssen aber je nach Standort und je nach Grösse eines Einkaufs-Centers differenzieren. Ich gehe davon aus, dass die fünf bis sechs grössten Shoppingcenter vom Strukturwandel eher profitieren werden. Wir haben zum Beispiel Anfragen von internationalen Brands, die neu Filialen in der Schweiz eröffnen wollen. Sie wählen vorzugsweise grosse Shoppingcenter und städtische Lagen aus.

ANZEIGE



## BAUEN | SANIEREN | ENERGIE WIRTSCHAFTLICHKEIT

### Tageskurse für Immobilien- und Finanzfachleute

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

Mit dem Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) planen und rechnen

**TAGESKURSE**

Donnerstag, 23. März 2017 in Spreitenbach

Mittwoch, 10. Mai 2017 in Bern

09.00 – 16.45 Uhr

Jetzt anmelden unter [www.energie-cluster.ch](http://www.energie-cluster.ch)

Sponsoren






# Retailflächen vs. Renditeoptimierung

Oft besteht zwischen der Entwicklung renditeoptimierter Flächenangebote und der Schaffung guter Retailflächen eine grosse Diskrepanz. Bei einem Wohn- und Gewerbeobjekt sollte zwischen 30 bis 50% der Rendite über die gewerbliche Nutzung im Erdgeschoss erzielt werden.



Neue Überbauung in Gossau SG mit leer stehenden Gewerbe- und Verkaufsflächen im Erdgeschoss.

ELIAS STEINER\* •

**RETAILFLÄCHEN BEKOMMEN ZU WENIG AUFMERSAMKEIT.** Die Gebäudekonzeption und Funktionalität wird oft auf die Büro- und Wohnnutzung in den Obergeschossen ausgelegt. Als Folge entstehen im Erdgeschoss schlecht brauchbare, ineffiziente Flächen, die an den Zielgruppen und ihren Bedürfnissen vorbeigeplant sind. Abhilfe schaffen kann die Förderung des Verständnisses für gute Retailflächen, sowie vermehrt auch der Planungsansatz Bottom-up, statt Top-down. Mit entsprechendem Bewusstsein könnten für das Gewerbe und die Retailer, aber nicht zuletzt auch für die Investoren, in einer wenig kostensensiblen Phase, wesentlich attraktivere Mietflächen generiert werden.

Durch die Vorgehensweise der oft gesehenen Projektentwicklung nach dem Prinzip Top-down werden in einer ersten Phase die Wohnungsgrundrisse der oberen Geschosse entworfen. Schliesslich müssen die Wohnungsgrössen und -typen möglichst gut auf die Nachfrage des Marktes und die Vermietbarkeit, respektive Verkäuflichkeit, ausgerichtet werden. Dabei werden der optimalen Grundrissentwicklung der Miet- oder Eigentumswohnungen,

leider viel zu oft, höchste Priorität eingeräumt. Weil die Zielgruppen und Nutzer der Gewerbeflächen im Erdgeschoss lange nicht bekannt sind, wird der Planung dieser Fläche zu wenig Aufmerksamkeit ge-

**» Der Planungsansatz Bottom-up, statt Top-down, sollte bei Wohn- und Gewerbeimmobilien wieder in den Fokus gerückt werden.«**

schenkt. Aus der vermeintlich optimalen Konzeption der Wohnungsgrundrisse ergeben sich Vertikalerschließungen, welche bis in das Erdgeschoss reichen.

In der Folge entstehen im Erdgeschoss fast zufällig anmutende Flächensegmente,

welche irgendwie einer möglichst gewinnbringenden Erstvermietung zugeführt werden sollen. Durch die maximale Flächenausnutzung des Grundstückes wird eine gewerbefreundliche Umgebungsplanung –

mit guten Anbindungen an Tiefgarage, Parkplätze und Fussgängerfrequenzen – vernachlässigt. Die Vermietung solcher Flächen unter gleichzeitiger Erreichung der Renditevorgaben erweist sich immer wieder als schwer erfüllbare Herausforderung. Auch wenn die Erstvermietung solcher suboptimaler Gewerbeflächen

letztlich gelingt, muss sie immer wieder mit entsprechenden Anreizen erkaufte werden. Hinterher droht jedoch eine hohe Mieterfluktuation, weil die Gewerbetreibenden mit dem Standort nicht zufrieden sind und nicht auf ihre Zahlen kommen.

ANZEIGE

Privatinvestor sucht Bauland und Mehrfamilienhäuser zu Höchstpreisen. Seriöse Angebote werden gerne geprüft.

062 577 70 83\*



Leer stehende Büro- und Gewerbeflächen an der Herisauerstrasse in Gossau SG.

**ERFOLGSFAKTOREN EINER GUTEN RETAILFLÄCHE.** Eine gute und funktionierende Retailfläche sollte die nachfolgenden Faktoren aufweisen: Erreichbarkeit (Parkplätze, ÖV, Langsamverkehr), Visibilität (Fernwirkung, Nahwirkung), Anlieferung, Raumhöhe und Flächenaufteilung.

Für eine erfolgreiche Retailfläche ist nebst einem überzeugenden Geschäftsmodell die Erfüllung dieser fünf Erfolgsfaktoren unabdingbar. Allen voran kommen den beiden Komponenten Erreichbarkeit und Visibilität grösste Bedeutung zu. Ein Ladengeschäft muss erreichbar sein. In diesem Zusammenhang spricht man gerne auch von einem «convenient» Zugang. Was «convenient» ist und tatsächlich angenommen wird, entscheidet dabei allein der Kunde.

Aus Erfahrung möchte der Kunde am liebsten direkt in das Geschäft stolpern

oder noch lieber fahren. Die Ausrichtung des Kundenzuganges ist deshalb von grosser Wichtigkeit. Idealerweise sollte dieser auf die Seite ausgerichtet sein, wo die Hauptfrequenz von potenziellen Kunden liegt. Der Zugang von den Parkplätzen

**» Das Verhältnis der Warenpräsentationsmenge zur Flächenressource ist bei einem idealen Grundriss um bis zu 18% höher.«**

zum Markt muss für den Kunden lesbar und intuitiv spürbar sein. Abfahrten zu Tiefgaragen zwei Häuserblöcke weiter sind zu vermeiden. Der Kunde möchte intuitiv

zum Geschäft geführt und dort auch rasch zu den Parkplätzen oder dem Eingang geleitet werden. Dies wird über eine attraktive Visibilität erreicht. Soll ein Geschäft von aussen gut erkennbar sein, erreicht man dies am besten mit Transparenz, sprich, indem man dem Kunden das innere Geschehen eines Gebäudes nach aussen vermittelt.

zum Geschäft geführt und dort auch rasch zu den Parkplätzen oder dem Eingang geleitet werden. Dies wird über eine attraktive Visibilität erreicht. Soll ein Geschäft von aussen gut erkennbar sein, erreicht man dies am besten mit Transparenz, sprich, indem man dem Kunden das innere Geschehen eines Gebäudes nach aussen vermittelt.

Eine Retailfläche setzt eine funktionierende Logistik voraus. Kunden- und Warenströme sind zu trennen. Es müssen sowohl die Versorgung

als auch die Entsorgung berücksichtigt werden, funktional angelegt sein und keine Überkreuzungen aufweisen. Die Anlieferung per Lastwagen mit Anhänger und Entsorgungsräume müssen nach den einschlägigen Normen, Vorschriften und Richtlinien der Verkehrsplanung (VSS) und Logistikverbände (SGL) sichergestellt werden.

Ansprechende Retailflächen verfügen über gute Raumhöhen. Eine Innenhöhe von üblichen 2,50 m reicht nicht aus. Für

ANZEIGE

**Frühlingserwachen**

Aktion: Chicco d'Oro Kaffee kapseln!



INTERNET  
STORE.  
CH

ein grosszügiges Raumgefühl sollte die Raumhöhe zwischen drei und vier Meter betragen. Mit einer solchen Höhe lässt sich nebst anderen betriebsnotwendigen Installationen auch die nach dem Energiegesetz geforderte künstliche Belüftung im Deckenraum unterbringen.

**EINE INEFFIZIENTE RETAILFLÄCHE.** Verwinkelte Grundrisse mit ein- und ausspringenden Flächen lassen sich nicht so effizient nutzen wie rechteckige Flächen. Bei der Einrichtungsplanung steigt mit jeder Nische und jedem Einschnitt der Anteil an ungenutzten und unproduktiven Restflächen. Für die wirtschaftliche Nutzung einer Retailfläche ist eine effiziente Flächenaufteilung jedoch von zentraler Bedeutung. Dem Verhältnis zwischen der Planungseinheit Regalmeter und der ver-

fügbaren Verkaufsfläche (Regaleinheit/m<sup>2</sup>) wird deshalb grösste Bedeutung zugemessen. Beispielplanungen von Ladeneinrichtungen zeigen, dass sich mit einem idealen, rechteckigen Grundriss gegenüber einer ungeeigneten Flächeneinteilung mit störenden Einschnitten die Belegungseffizienz um stolze 18% erhöhen lässt. Aus Sicht der Retailer erhöht sich dadurch die Rentabilität, sprich das Verhältnis zwischen der Warenpräsentationsmenge und der Flächenressource um rund einen Fünftel. Dies wiederum bedeutet, dass er für eine effiziente Fläche bereit sein wird, einen höheren Mietpreis zu bezahlen.

Wie im Artikel aufgezeigt, liesse sich mit einer vorausschauenden Planung, in einer nicht kostensensiblen Phase, durch ein besseres Bewusstsein der Erfolgsfak-

toren für eine gute Gewerbe- und Retailfläche und ohne Vernachlässigung der Bedürfnisse des Wohnungsbaus, die Vermietbarkeit und der Ertrag für die Investoren wesentlich erhöhen. Eine Lösung dazu wäre wieder vermehrt die Planung nach dem Prinzip Bottom-up – und nicht nur Top-down.

Auch auf der Nachfrageseite bei den Gewerbebetrieben und im Retail liesse sich die Zufriedenheit wesentlich steigern. Das Resultat wären funktionierende, attraktive Mietflächen mit geringer Fluktuation und besserer Rendite. ●



**\*ELIAS STEINER**

Der Autor ist Bereichsleiter Bau + Facility Management bei der Spar Handels AG. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE



## Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

### Real Estate Management – nächste Generation

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligent. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Eine neue Welt erwartet uns. Sie verändert alles. Je mehr wir davon verstehen, desto lustvoller und erfolgreicher können wir damit umgehen. Das gilt auch für das Real Estate Management. Wir haben uns auf das vorbereitet, was morgen wirklich wird. Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.

**Livit Real Estate Management**

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

[www.livit.ch](http://www.livit.ch)



Real Estate Management

# Shoppingcenter – Wandel als Chance

Ein Wandel im Schweizer Detailhandel ist spürbar und könnte ein Wettbewerbsvorteil gegenüber der Euro-Konkurrenz sein. Mit neuen Konzepten wird versucht auf Trends zu reagieren, um die Attraktivität zu steigern.



Das Shoppingcenter Rheinpark in St. Margrethen (Quelle: René Lamb).

SVEN EGLI\* •

**STAGNIERENDER UMSATZ BEIM EINKAUFSTOURISMUS.** Die rund 195 Shoppingcenter erwirtschafteten im Jahr 2015 rund 19 Milliarden des inländischen Detailhan-

ANZEIGE

## Immobilienentwicklung/ Erweiterungsbauten

Wir unterstützen Sie bei der  
Entwicklung Ihrer Liegenschaft.  
Kontaktieren Sie uns für eine  
kostenlose Gebäudeanalyse.

Spezialisierungen sind:

- Machbarkeitsanalysen
- Neubau/Ausbau
- Architektur
- Holzsystembau
- Dachaufbauten
- Massivbau



Bijouhaus AG  
Bruggackerstr. 17  
8552 Felben-Wellhausen  
Tel. 052 765 35 65  
www.bijouhaus.ch

delsumsatzes. Somit sind diese 20% des Gesamtumsatzes in der Entwicklung des Detailhandels eine wichtige Grösse. Die herausfordernde Marktsituation ist den Betreibern und deren Mietern spätestens seit dem Entscheid der Schweizer Nationalbank im Januar 2015 zur Aufhebung des Euro-Mindestkurses bewusst. Die Grafik zur Analyse der Top 60 Schweizer Shoppingcenter zeigt, dass der kumulierte Umsatz 2015 gegenüber dem Vorjahr rund 3,1% einbüsst hat.

Zugleich stagniert der Umsatz des Einkaufstourismus auf einem hohen Niveau bei zirka 10 Mrd. CHF, während der Onlinehandel weiter rasant wächst. Gemäss der Studie «Retail Outlook 2017» der Credit Suisse ist gar eine Verdoppelung des Onlinehandel-Anteils bis ins Jahr 2022 auf circa 11% möglich. Diese Treiber führen zu rückläufigen Kundenfrequenzen und Umsatzentwicklungen in bestehenden Shoppingcentern und verlangen bei Immobilieninvestoren und Mietern nach Lösungen. Jedoch sind nicht alle Segmente gleichermassen vom Umschwung betroffen. Während der Food-Bereich grösstenteils stagniert, kämpft der Non-Food-Bereich, vor allem im Teilbereich Fashion, mit deutlichen Umsatzrückgängen.

## SYSTEMATISCHES HANDELN ALS REAKTION.

Ein Grossteil der Betreiber investiert in die Überarbeitung der Businesspläne betroffener Shoppingcenter. Die wichtigsten Themen betreffen die Attraktivitätssteigerung sowie bauliche Erneuerung. Dies unter der Voraussetzung, dass zwingende Rahmenbedingungen, wie die ideale Erreichbarkeit, die funkti-

» Die Schweizer Shoppingcenter-Landschaft beschäftigt sich intensiv mit der Frage, was sich der hybride Kunde von morgen wünscht.«

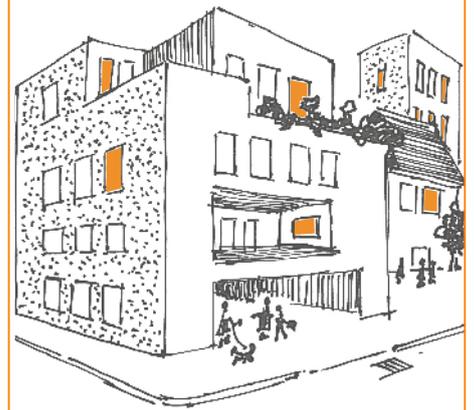
onierende Positionierungsstrategie und der abwechslungsreiche Branchen-Mietermix geben sind. Die Tatsache, dass ein Shoppingcenter auch nach der Eröffnung permanente Investments, beispielsweise in die Mall-Gestaltung oder in die Zentrumsaktivitäten benötigt, sorgt für Abwechslung und wird von der Kundschaft positiv gewertet. Die Shoppingcenterbetreiber müssen aktuelle Trends



**i\_mmob8.5**  
Financial tools - Technical tools - Administrative tools



Software  
für die  
Verwaltung von  
Mietliegenschaften  
und  
Stockwerkeigentum



[www.immob8-5.ch](http://www.immob8-5.ch)

**tsab thurnherr sa**  
business information systems

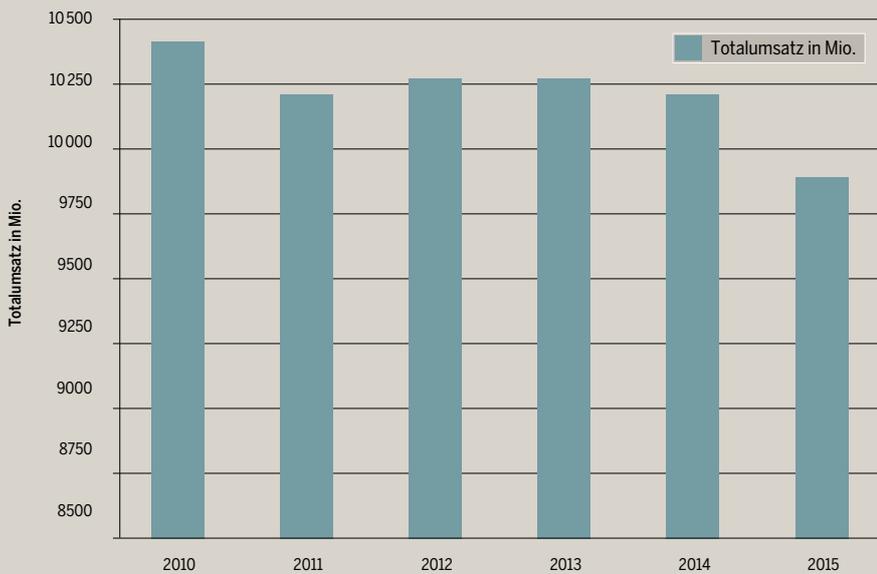
Morgenstrasse 121 - 3018 Bern  
Telefon 058 255 1234

Route de Châtagneriaz 1 - 1297 Founex  
Téléphone : 058 255 1234

Partner in der Ostschweiz  
Bigger IT Services AG **B-ITS**  
CH-8280 Kreuzlingen 3 - Postfach 34  
Telefon: +41 (0)71 680 06 70  
info@b-its.ch - www.b-its.ch

## UMSATZENTWICKLUNG

Top 60 Schweizer Shoppingcenter



Studie «Shopping Center-Markt Schweiz» der Jahre 2013, 2014, 2015 und 2016 (Quelle: GfK)

erkennen und zum richtigen Zeitpunkt handeln. Verfügbare Mietflächen, welche sich vermehrt durch die reduzierte Flächennachfrage des Fashionbereichs ergeben, können mit neuen Marktteilnehmern oder heute gefragten Dienstleistungsbereichen wie einem Food-Court oder einer aktiv bewirtschafteten Kundenzone bespielt werden. Durch diese Entwicklung wird situativ die Positionierung optimiert, welche langfristig auch im Bestehen gegen die ausländische Konkurrenz von Vorteil ist.

### INNOVATIVE MIETER ALS ERFOLGSREZEPT.

Zweifelsohne hängt der Erfolg eines Shoppingcenters vom attraktiven Mietermix ab. Die meisten Mieter stehen vor der Herausforderung, den klassischen stationären Handel mit dem E-Commerce zu verbinden. Entscheidende Faktoren für den Erfolg sind die ideale Anzahl an Verkaufsstellen und der gezielte Gebrauch von Online-Vertriebskanälen. Das Shopperlebnis, die Produktinnovation und das Kundenverhalten spielen bei der Kundenbindung eine wichtige Rolle. Getrieben durch die herausfordernde Marktsituation erfinden sich bestehende Geschäfte neu und versuchen mit innovativen Laden-

konzepten Kunden anzusprechen. Der Kunde kann beispielsweise mit «Click and Collect» Produkte online bestellen und im Laden anprobieren oder sich im Geschäft das Produkt über ein elektronisches Panel nach Hause bestellen. Ein weiterer Trend ist die Personalisierung von Produkten. Welcher Kunde wünscht sich nicht ein Paar Sportschuhe mit dem selbstgestalteten Muster oder Süßigkeiten mit einer persönlichen Botschaft auf der Glasur? Auch Textilanbieter experimentieren mit Online-Foren und bieten Stilberatungen auf dem firmeneigenen Blog als zusätzliche Dienstleistung an. Bei all diesen Versuchen müssen die Kommunikations- und Vertriebskanäle ideal vernetzt werden, sodass eine maximale Wertschöpfungskette erreicht wird.

**ALS BETREIBER DIE TRENDS ERKENNEN.** Für die Betreiber ist es wichtig, die potenziellen Mieter und ihre Formate zu kennen. Nur so kann ein optimaler Branchen-Mietermix erarbeitet werden. Das sogenannte Pop-up-Konzept wird je länger je mehr auch durch grosse Marktplayer angewendet und erlaubt es, die Marktfähigkeit eines Produktes während der befristeten Mietdauer zu testen. Ein modernes

Shoppingcenter muss heute auch Kriterien einer Begegnungszone erfüllen. Die Kundschaft schätzt dabei das abwechslungsreiche Freizeit- und Gastronomieangebot und legt viel Wert auf eine angenehme Atmosphäre. Ferner müssen Servicedienstleistungen der alternden Bevölkerung angepasst werden, um dieses wachsende Kundensegment («Silver Shoppers») zu gewinnen.

Die Erkennung und Umsetzung solcher Trends sind für die Attraktivitätssteigerung enorm wichtig und beeinflussen das Einkaufsangebot. Letzten Endes werden innovative Ladenkonzepte an frequentierten Standorten Erfolg haben. Denn die erfolgreichen Geschäfte suchen frequentierte Standorte und frequentierte Standorte ergeben sich durch erfolgreiche Geschäfte. Das oberste Ziel

der Betreiber ist es, diese Abhängigkeit zu durchbrechen und ein Shoppingcenter proaktiv zu optimieren.

**HERAUSFORDERUNG ALS CHANCE.** Die aktuelle Marktsituation fordert die Immobilieninvestoren und die Partnergeschäfte, welche sich meist für eine längere Mietdauer verpflichtet haben. Bekanntlich macht Not erfinderisch und regt beide Seiten zur Handlung an. Die Schweizer Shoppingcenter-Landschaft beschäftigt sich intensiv mit der Frage, was sich der hybride Kunde von morgen wünscht, während im grenznahen Ausland fleissig in Shoppingcenter, mit meist klassischen Konzepten, investiert wird. Der aktuelle Wandel im Schweizer Detailhandel ist notwendig und kann auch als Innovationsspritze für die herausfordernde

Zukunft bezeichnet werden. Gleichzeitig wird eine solide Basis für die Klärung der zukünftigen Kundenbedürfnisse geschaffen. Zweifelsohne besteht die Gefahr, dass sich über eine mittelfristige Zeitspanne die Anzahl Shoppingcenter etwas minimiert. Dieser Wandel kann aber als Chance für die weiterhin bestehenden betrachtet werden. Es muss das erklärte Ziel sein, mit innovativen Partnergeschäften und der optimalen Anwendung von Online-Marketing ein attraktives Shopperlebnis im stationären Handel zu schaffen. ●



**\*SVEN EGLI**

Der Autor ist im Mietvertragsmanagement sowie in der Projektentwicklung tätig. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

**holzbauplus<sup>®</sup>**

## Der Garant im Holzbau.

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

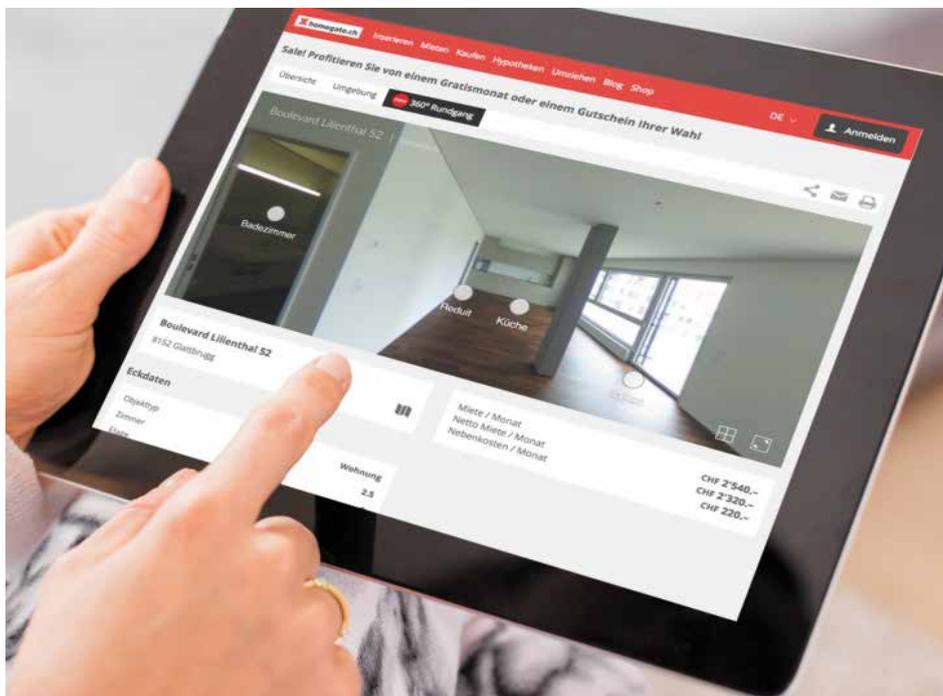
**Dafür steh ich ein.**

Roland Messmer, Messmer Holzbau GmbH, Hombrechtikon

[www.holzbau-plus.ch](http://www.holzbau-plus.ch)

# Virtuelle Gebäudebesichtigungen

Virtuelle Besichtigungen und 360-Grad-Touren zur Präsentation von Immobilien haben für die Interessenten den Vorteil, das Objekt bequem von zu Hause aus besichtigen zu können. So wird die Online-Immobilien suche deutlich einfacher.



Immobilieninserat mit 360-Grad-Ansicht (Bild: Homegate AG).

STEFANIE FRITZE\*

**ALS WÄRE MAN VOR ORT.** Bis anhin wurden Wohnungsinserate üblicherweise mit Fotos ergänzt, um den Interessenten einen ersten Eindruck der Immobilie zu vermitteln. Bilder sind durchaus hilfreich, verhelfen jedoch nur zu einem begrenzten Eindruck des Objektes. Mit neuer Technik, einer speziellen Kamera, können 360-Grad-Raumaufnahmen gemacht und zu einem dreidimensionalen Erlebnis zusammengeführt werden. Der daraus entstehende virtuelle Rundgang kann in das jeweilige Inserat integriert werden und gibt einem das Gefühl, als wäre man bereits vor Ort. Interessenten ist es somit möglich, die Wohnung bequem von zu Hause, vom Büro aus oder unterwegs zu besichtigen.

**VORTEILE FÜR DIE INTERESSENTEN.** Wer ein neues Zuhause sucht, ist neugierig und an so vielen Informationen wie möglich über die potenzielle Traumimmobilie interessiert. Visuelle Eindrücke in 3D sind da eine wertvolle Ergänzung. Die 360-Grad-Tour liefert spannende Eindrücke. Einerseits verhilft die virtuelle Tour zu einem besseren Vorstellungsvermögen, andererseits verhindert sie böse Überraschun-

gen bei der realen Besichtigung. Da sich die Interessenten bereits im Vorfeld ein umfassendes Bild über die Immobilie machen können und nicht persönlich vorbei kommen müssen, spart der Einsatz dieser Technologie viel Zeit für beide Seiten. Die

**„Die Vermarktung läuft fast wie von selbst, sieben Tage die Woche, auch abends, an Wochenenden und an Feiertagen.“**

virtuelle Besichtigung kann in Ruhe, ohne den Einfluss von Mitbewerbern, beliebig oft wiederholt werden. Ausserdem bietet die 360-Grad-Tour die Möglichkeit, die Immobilie gemeinsam mit Freunden und Bekannten anzusehen, um deren Meinungen einzuholen.

**BESSERE VERMARKTUNG DER IMMOBILIE.** Vermarkter, welche die 360-Grad-Tour zur Immobilienvermarktung bereits einsetzen, sind von den Vorteilen für alle Beteiligten fest überzeugt. Den Anbietenden ist es möglich, ihre Objekte online noch de-

taillierter und vor allem authentischer zu präsentieren und somit dem Interessenten eine differenzierte, räumliche Darstellung aufzuzeigen, die nur ein 360-Grad-Rundgang vermitteln kann.

Dem Anbieter bietet sich eine grosse Zeitersparnis hinsichtlich der Besichtigungstermine, denn die Vermarktung läuft fast wie von selbst, sieben Tage die Woche, auch abends, an Wochenenden und an Feiertagen. Bequem ist die virtuelle Besichtigung vor allem auch, da allfällige Leerfahrten vermieden werden können. Nicht selten erscheinen Interessenten nur mit geringem Interesse oder gar nicht zur Besichtigung. Durch die Ortsunabhängigkeit werden solche Immobilien auch leichter einem grösseren Kreis zugänglich wie beispielsweise Interessenten aus dem Ausland. Durch die raschere Vermittlung des Objektes reduziert sich die Vermarktungsdauer, wovon Eigentümer und Vermittler gleichermaßen profitieren.

**ERSTE ERFAHRUNGSWERTE DER LIVIT AG.**

Die zusätzliche Möglichkeit, eine Wohnung mit einer virtuellen Tour zu besichtigen, kommt bei den Mietinteressenten gut an. Die 360-Grad-Besichtigung macht die Wohnungssuche zum Erlebnis und zeigt Räume in einer zusätzlichen Dimension, was einer realen Besichtigung

sehr nahe kommt. Gute Fotos sind aber nach wie vor wichtig. Erste Aussagen von Mietinteressenten bestätigen, dass die virtuelle Tour eine echte Unterstützung bei der Wohnungssuche darstellt. Vor allem wird geschätzt, dass Fehleinschätzungen

reduziert und so unnötige Besuchstermine vermieden werden konnten. Erste Erfahrungen können durchaus positiv bewertet werden, was die Livit AG veranlasst, nach der erfolgreichen Testphase vom Oktober nun gesamtschweizerisch alle Wohnungsinserate mit der 360-Grad-Raumaufnahme zu ergänzen. ●



\*STEFANIE FRITZE

Die Autorin ist Chief Marketing Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der Homegate AG.

# Die Zitrone ist ausgepresst

Wie der «Immobilienmarktbericht» 2017 der CSL Immobilien AG zeigt, zeichnet sich bei den Renditen im Investmentmarkt für Wohnimmobilien eine Trendwende ab. Auch im Mietwohnungsmarkt sind die Zeiten steigender Mieten vorüber.

**NETTO-ANFANGSRENDITEN**  
Quelle: CSL Immobilien AG



	2015	2016
 <p>Wohnüberbauung Klasse A</p>	2,25%	2,50%
 <p>Wohnüberbauung Klasse B</p>	2,25%	2,80%

**PATRICIA REICHEL**\* • **INVESTOREN HABEN SICH AN DAS NIEDRIGZINSUMFELD GEWÖHNT.** Die Akteure auf dem Investmentmarkt in der Deutschschweiz scheinen sich je länger je besser an das herrschende Niedrigzinsumfeld gewöhnt zu haben. Der Anlagedruck bleibt bestehen, denn mangels alternativer Anlagemöglichkeiten in anderen Anlageklassen sind Immobilieninvestments vergleichsweise attraktiv. In der jährlich durchgeführten CSL-Investorenbefragung bekundeten viele Akteure die Absicht, daher weiter in das Wachstum der Immobilienportfolios zu investieren. Im Jahr 2016 ist bei allen befragten Akteuren das Anlageportfolio bereits entsprechend gewachsen, im Durchschnitt lag es bei eindrucklichen 7%.

Die Strategien, mit dem Niedrigzinsumfeld umzugehen, sind vielfältig. Überraschend ist, dass für den Grossteil der befragten Investoren (85%) Auslandsinvestitionen weiterhin keine Alternative sind. Sie fokussieren eher auf die verstärk-

te Entwicklung von Projekten und Investitionen in den Bestand, um weiterhin attraktive Renditen erzielen zu können.

**» Im Mietwohnungsmarkt gibt es wenig Raum für Preissteigerungen. Das wirkt sich auch auf die Renditen aus.«**

**IM INVESTMENTMARKT ZEICHNET SICH EINE TRENDWENDE AB.** Mit dem Blick auf den Transaktionsmarkt verwundert es nicht, dass Investoren proaktiver werden, früher in die Wertschöpfungskette einsteigen und das Wachstum nicht nur über den Ankauf von Bestandesobjekten generieren.

Die Netto-Anfangsrenditen für Wohnüberbauungen der Klasse A, die Liegenschaften in Stadtquartieren der grössten Schweizer Städte umfassen, befinden sich auf einem historisch tiefen Niveau. Aller-

dings stieg die Rendite leicht von 2,25% auf 2,50%. Dies ist ein Indikator dafür, dass in dieser Anlageklasse die Preise auf einem Höchststand sind und die Bereitschaft der Investoren sinkt, Objekte mit derart tiefen Renditen zu kaufen.

Zu beobachten ist auch, dass Investoren – einerseits aufgrund der erzielbaren Renditen und andererseits auch aufgrund der geringen Verfügbarkeit der Objekte an bester Lage – in die Agglomerationen oder regionalen Zentren der Schweiz ausweichen. Für diese Liegenschaften der Anlageklasse B werden deutlich höhere Netto-Anfangsrenditen geboten. Sie stiegen von tiefen 2,25% im Jahr 2015 auf 2,80% im Jahr 2016.

**VERSTÄRKTE ENTWICKLUNG VON ANLAGEOBJEKTEN.** Die höheren Renditen haben selbstverständlich auch ihren Preis in Form eines höheren Risikos. In den Agglomerationen ist die Bautätigkeit hoch, neue Anlageobjekte kommen dadurch auch vermehrt auf den Anlagemarkt. Je nach Lage und Produkt scheint sich der Grundsatz zusehends aufzuweichen, dass Stockwerkeigentum für Entwickler interessanter ist als Anlageobjekte. Aufgrund des Anlagedrucks werden einige als Stockwerkeigentum geplante Überbauungen als Anlageobjekte an Investoren verkauft. Das Vermarktungsrisiko wird damit vom Entwickler zum Investor übertragen.

ANZEIGE



**www.visualisierung.ch**

**MARKTRISIKEN STEIGEN AUSSERHALB DER ZENTREN STARK AN.** Im Marktrisiko liegt in Zukunft auch die grösste Herausforderung. Während in den letzten Jahren die Bautätigkeit auf hohem Niveau lag, schwächt sich die Nachfrage in verschiedenen Regionen und Segmenten im Mietmarkt ab. In den Stadtquartieren der grössten Schweizer Städte führt dies zu einer leichten Entspannung im Wohnungsmarkt. Nicht zuletzt kann jedoch bei Leerstandsquoten von rund 1% nach wie vor von Wohnungsnot gesprochen werden.

Dagegen trifft im Luxussegment das verhältnismässig grosse Angebot auf eine sinkende Nachfrage. Hier scheint einerseits die Zahlungsbereitschaft ihren Zenit erreicht zu haben, insbesondere da der Erwerb von Wohneigentum aufgrund der günstigen Zinsen eine interessante Alternative

zur teuren Mietwohnung ist. Andererseits hat sich die Zuwanderung in der vergangenen Dekade quantitativ und qualitativ verändert, was in allen Segmenten des Mietwohnungsmarktes spürbar ist. Zusammen mit der hohen Bautätigkeit, angefeuert durch den Anlagedruck, sind in den Agglomerationen und vor allem in ländlichen Gebieten zahlreiche Wohnungen entstanden, die nicht mehr «weggehen wie warme Weggli». Sinkende Angebotsmieten, längere Vermarktungszeiten wie auch ein steigender Leerstand beleben diese Entwicklung eindrücklich.

**QUO VADIS WOHNMARKT?** Während im Eigentumsmarkt die Preise nach wie vor, wenn auch langsamer, steigen, ist im Mietwohnungsmarkt nur noch wenig Luft nach oben. Die Mietpreise entwi-

ckeln sich mehrheitlich rückläufig oder bestenfalls seitwärts. Im Bestandesmarkt wird dies zu längeren Vermarktungszeiten und erhöhtem Investitionsbedarf führen, um Wohnungen attraktiv und nicht zuletzt konkurrenzfähig zu halten. Bei Projektentwicklungen wird es noch wichtiger, dass das Produkt mit der Zielgruppe und dem Preis übereinstimmt. Fehler verzeiht der Markt immer weniger. Mit ein wenig Geduld und der richtigen Nase für die Nachfrage bleibt das Wohnsegment aber nach wie vor ein sehr interessanter Investmentmarkt. ●



**\*PATRICIA REICHELT**

Die Autorin ist bei der CSL Immobilien AG für den Bereich Research & Marktanalyse verantwortlich. Sie hat Geographie an der Universität Hamburg studiert und einen MAS in Real Estate an der Universität Zürich abgeschlossen.

ANZEIGE



**Universität  
Zürich** UZH

CUREM Kompaktkurse:

- Urban Psychology
- Immobilienbewertung
- Portfolio- und Assetmanagement
- Urban Management
- Indirekte Immobilienanlagen



## Immobilienportfolios erfolgreich steuern: Kompaktkurs Portfolio- und Assetmanagement.

Anmeldeschluss 16. Mai 2017

**CUREM – Bildung für die Immobilienwirtschaft**

Center for Urban & Real Estate Management, Telefon 044 208 99 99 oder [www.curem.uzh.ch](http://www.curem.uzh.ch)

# Mehr Effizienz für mehr Erlebnis

Nach dem Mieterportal wird ein weiterer wichtiger Prozess in der Immobilienbranche modernisiert: die digitale Wohnungsbewerbung. Eine Zusammenarbeit der Unternehmen Privera, Flatfox und Garaio ermöglicht erste Erkenntnisse für diesen neuen Prozess.



Effizient, nutzerfreundlich und unmittelbar: Der Instant Messenger mit dem Privera-Bewirtschaftungsteam.

**KATHARINA BORNHAUSER\*** .....  
**AUFHOLBEDARF.** Die Post testet Drohnen für die Paketzustellung, der Aufzughersteller Schindler macht das Smartphone zum Werkzeugkoffer seiner Techniker, und viele Menschen benutzen ihre Smartphones ganz selbstverständlich, um sich einen Zugang zur Welt zu schaffen. Hingegen sind viele Immobilienunternehmen in der Ära der ständigen Erreichbarkeit noch in analogen Methoden verwurzelt. «Der Wohnungsmarkt ist einer der letzten Sektoren, der noch nicht durch Mobile-Technologie und Neuen Medien transformiert wurde», konstatiert Marta Alp, Marketing & Communications Coordinator bei Flatfox.

**DIE LÜCKE FÜLLEN.** «Dabei entstehen durch die Digitalisierung viele spannende Möglichkeiten, um das Verhältnis zwischen Mieter und Immobiliendienstleister neu zu gestalten», meint Patrick Rohner, Fachverantwortlicher Bewirtschaftung bei der Privera. Mehrere Mieterumfragen des Immobiliendienstleisters Privera kommen zum Schluss, dass die Mieterschaft on-

line, direkt und flexibel mit dem Immobiliendienstleister in Kontakt treten will. Als Antwort darauf haben verschiedene Unternehmen Lösungen wie virtuelle Wohnungstouren und Mieterportale entwickelt. Zwischen diesen Digitalisierungsprojekten bestand aber bislang noch eine

„ So wird der Wiedervermietungsprozess nachhaltiger und mieterfreundlicher.“

Lücke: die Wohnungsbewerbung. Bis anhin konnte ein Mietinteressent zwar online eine Wohnung suchen, musste dann aber bei der Wohnungsbesichtigung ein Anmeldeformular handschriftlich ausfüllen und einreichen. Doch wer online eine Wohnung sucht, sollte sich auch online auf eine Wohnung bewerben können. Ein digitalisierter Bewerbungsprozess macht dies in der Privera nun möglich.

**MEHR ERLEBNIS, MEHR EFFIZIENZ.** Dieser digitale Prozess ist das Ergebnis einer Zusammenarbeit zwischen dem Jungunternehmen Flatfox, das den Prozess der Wohnungsvermietung umfassend digitalisiert, dem etablierten Software-Unternehmen Garaio AG und des Immobiliendienstleisters Privera. Von

einem Online-Wohnungsinserat gelangt ein Mietinteressent über die Flatfox-Plattform direkt zur digitalen Wohnungsbewerbung. Das Anmeldeformular wird online abgesendet, der Betreuungsauszug kann online bestellt und anschließend an den Immobiliendienstleister weitergeleitet werden. Dabei ist Sorgfalt hinsichtlich Datenschutz eine unerlässliche Pflicht.

Über einen Instant Messenger kommuniziert der Mietinteressent direkt mit dem Bewirtschaftungsteam, kann Fragen stellen und die Besichtigung vereinbaren. «Bei einem solchen Projekt ist es essenziell, auf das Nutzererlebnis und die Bedienfreundlichkeit zu achten», er-

klärt Gregor Letonja, Prozess- und Projektmanager bei Privera. «Schlussendlich sollen nicht nur die Mieter, sondern auch die Bewirtschaftungsteams davon profitieren.» Eine Übersicht über die Anfragen und Bewerbungen für die Bewirtschafter ist deshalb Teil des Prozesses. Hat ein Interessent sein Dossier online eingereicht, gelangt die Bewerbung über eine Schnittstelle direkt in die Verwaltungssoftware REM. Der Bewirtschafter wählt den passenden Mieter aus und kann den Vertrag automatisch im System aufbereiten lassen.

**PROZESS STÖSST AUF ZUSTIMMUNG.** «Die Pilotphase ist erfolgreich gestartet», berichtet Letonja. Bereits innerhalb der ersten 24 Stunden nach dem Start kam es zum ersten, komplett digitalen Ver-

tragsabschluss mit einer Mietpartei. Bis dato sind über 480 Kontaktanfragen und mehr als 80 Bewerbungen in dem digitalen Prozess bei der Privera eingetroffen. Mehr als 30 Mietverträge konnten auf diesem Weg schon abgeschlossen werden. «Das spricht dafür, dass die Mietinteressenten die digitale Bewerbung begrüßen und sich mit dem Prozess wohlfühlen», meint Letonja. Auch bei den Mitarbeitenden in der Bewirtschaftung stösst der neue Prozess auf Zustimmung. Das Pilotprojekt wird stetig optimiert und soll in Zukunft zusätzliche Services und Dienstleistungen für die Mietinteressenten bieten. «Langfristig soll diese neue Funktion nicht nur für Privera, sondern auch für andere Unternehmen in der REM-Community erhältlich sein», kündigt Garaio an.

Für Immobiliendienstleister ist die Digitalisierung des Bewerbungsprozesses eine Revolution eines Kernprozesses. «Aus Sicht der Bewirtschaftung ermöglicht die Digitalisierung dieses Prozesses eine wesentliche Effizienz- und Qualitätssteigerung», meint Patrick Rohner. «Damit wird die Dienstleistung im Wiedervermietungsprozess nicht zuletzt nachhaltiger und mieterfreundlicher.» ●



**\*KATHARINA BORNHAUSER**  
Die Autorin ist Fachspezialistin Kommunikation bei der Privera AG und für die Projektkommunikation zuständig.

ANZEIGE



## Beherrschen Sie die ganze Immobilien-Klaviatur.

### Karrierebegleitend weiterbilden

- MAS Real Estate Management
- CAS Center Management
- CAS Digital Real Estate

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.  
[fh-hwz.ch](http://fh-hwz.ch)

# HWZ

Die Hochschule für Wirtschaft  
in Zürich

# Büromarkt aus Bewertersicht

Der aktuelle Büromarkt stellt den Immobilienbewerter vor einige neue Herausforderungen. Bei nachhaltig vermieteten Objekten an guten Lagen dürften die zugrunde liegenden Annahmen relativ klar sein. Hingegen bei leer stehenden Objekte ergeben sich diverse Unsicherheiten.



Der Flächenbedarf an Büroraum pro Arbeitskraft nimmt stetig ab (Bild: 123rf.com).

STEPHAN WEGELIN\* •

## AKTUELLE AUSGANGSLAGE IM BÜROMARKT.

Die durchschnittlich verfügbare Büronutzfläche ist gesamtschweizerisch auch im vergangenen Jahr weiter angestiegen.

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
Muttenz	061 461 16 00

Partner

Ausserdem ist die Projekt-Pipeline ziemlich voll. Auf dem Investitionsmarkt steigen die Preise weiterhin, was an kontinuierlich sinkenden Netto-Anfangsrenditen deutlich erkennbar wird – nicht zuletzt auf Grund des Anlagedrucks institutioneller Anleger und mangels attraktiver Anlage-Alternativen. Und dies, obwohl die Nachfrage auf dem Mietermarkt, mit wenigen Ausnahmen wie zum Beispiel Basel, eher schwächelt. Der Flächenbedarf an Büroraum pro Arbeitskraft nimmt stetig ab. Unter anderem sind Desk-Sharing- und Co-Working-Modelle sowie eine allgemeine Sensibilität für den Kostenfaktor «Raumbedarf» dafür mitverantwortlich. Eine Absorption des Angebotsüberhangs infolge Wirtschaftswachstum ist kurz- und mittelfristig nicht zu erwarten. Man spricht in der Branche von einem strukturellen und nicht bloss konjunkturellen Leerstand im Büromarkt.

Diese gegenläufig verlaufenden Entwicklungen haben ihre Konsequenzen. Zahlreiche Objekte stehen leer – vor allem an wenig attraktiven Lagen. Die Nachfrager nutzen die Gunst der Stunde und optimieren ihren Standort. Von dieser Querverschiebung sind wiederum die benachteiligten

Bürogebäude betroffen. Im Weiteren machen die Nachfrager Gebrauch von ihrer Verhandlungsmacht, welche eine logische Folge dieser Marktbedingungen ist.

**„Mieterforderungen müssten im Bewertungsgutachten mitberücksichtigt werden.“**

**SCHADENSBEGRENZUNG DANK ZWISCHENNUTZUNG.** Stehen Bürogebäude leer – meist an peripheren Lagen und mit problematischer Gebäudestruktur – setzt der Bewerter in der Regel einen angenommenen Wiedervermietungszeitraum fest. Gerade in den ersten Jahren sind die Wertverluste infolge der Zinsmechanismen besonders hoch. Bei einem langfristig betrachteten durchschnittlichen Zinsniveau fällt in den ersten fünf Jahren rund ein Fünftel des Verkehrswertes

an bzw. dieser Fünftel des Wertes bricht infolge des Leerstandes eben weg. Gerade wenn von einem mehrjährigen Leerstand ausgegangen werden muss, sollte der Bewerter auch eine Zwischennutzung prüfen und diese im Bewertungsgutachten berücksichtigen. Dabei ist nicht nur zu beachten, dass während der Zwischennutzung Erträge anfallen, welche sonst ausbleiben würden, sondern auch der Tatsache Rechnung zu tragen, dass diejenigen Kosten, welche bei einem Leerstand durch den Vermieter zu tragen sind, bei einer Zwischennutzung dem Mieter belastet werden (mieterseitige Nebenkosten).

Ferner lassen sich unter Umständen weitere Kosten für Sicherheit (Vorbeugung Hausbesetzungsrisiko) oder Imageschäden infolge Verwilderung einer Baute einsparen. Insgesamt können also zwischen einer Bewertung unter der Annahme des Leerstandes und einer Bewertung auf der Basis einer Zwischennutzung erhebliche Differenzen entstehen.

**UMNUTZUNG ALS NOTLÖSUNG.** Ist die Vermietbarkeit einer Bürobaute aufgrund eines wenig geeigneten Standortes mässig erfolgsversprechend, pendeln sich ferner die Mieten (gegenüber einer Wohnnutzung) auf einem sehr tiefen Niveau ein und kann eine Umnutzung im Rahmen der Baugesetze sowie der bestehenden Gebäudestruktur grundsätzlich in Betracht gezogen werden, dann sollte dieses Szenario dringend geprüft werden. Im Grundsatz ist die Bewertung der beiden Szenarien (Fortführung/Umnutzung) eine simple finanzmathematische Turnübung. Der Bewerter errechnet auf der einen Seite den Verkehrswert aus dem Umnutzungsprojekt (Projektwert – abgezinst auf den Tag des Bezuges) abzüglich der erforderlichen Investitionen. Auf der anderen Seite dient die Weiterführung mit den tiefen Mieteinnahmen unter Berücksichtigung einer weiteren Eruption der Mieten als Basis der Bewertung.

Welches Szenario der Bewerter auch immer zu Grunde legt, er muss es transparent aufzeigen und logisch begründen. Und es ist immer von jenem Szenario auszugehen, welches die maximale Wertschöpfung aus dem Grundstück generiert, jedoch gleichzeitig realisierbar ist. Gemäss IFRS 13 müssen fünf Faktoren kumulativ gegeben sein: Die Umnutzung muss physisch

möglich, rechtlich zulässig und finanziell tragbar sein. Weiter muss sie dem vorrangigen Markt entsprechen und eine gewisse Wesentlichkeit aufweisen.

**BERÜCKSICHTIGUNG VON MIETERFORDERUNGEN.** «Institutionelle Investoren halten weiterhin an ihren geforderten Mietzinsen fest. Daher beobachten wir die deutlichsten Schwankungen nicht bei den Büromieten, sondern bei den Incentives. Dort spielt der wahre Markt». (Quelle: CSL Immobilienmarktbericht 2017). Diese Aussage von Giuliana De Rinaldis, Leiterin Vermarktung bei CSL Immobilien, bringt es auf den Punkt. Die Mietpreisentwicklung ist mit Vorsicht zu geniessen, da die Daten nur die angebotenen Mietzinsen aufzeigen. Unsichtbar bleiben hingegen die Incentives wie mietfreie Zeit oder die Finanzierung des Innenausbaus. Ferner erhöhen flexible Mietverträge und Early-Break-Optionen das Risiko eines künftigen Leerstandes.

Vom Grundsatz abgeleitet, dass der Bewerter konsequent die reale Zukunft abbilden soll, müsste diesen Mieterforderungen auch im Bewertungsgutachten Rechnung getragen werden. Die Investitionen für Ausbauten müssten über die Laufzeit des Mietvertrages in eine Rente umgelegt und vom Ertrag in Abzug gebracht werden. Die flexiblen Mietverträge müssten im Leerstands-Risiko mitberücksichtigt werden.

**DIGITALE DISRUPTION IM BEWERTUNGSWESEN.** Immobilienwerte bilden letztlich den Markt ab, der einer ständigen Dynamik unterworfen ist. Die Rahmenbedingungen ändern laufend, ganz nach dem Grundsatz «Nichts ist so stetig wie der Wandel». Aus diesen Veränderungen heraus ergeben sich immer wieder neue Verhältnisse und Konstellationen die letztlich in der Bewertung abgebildet werden müssen. Obschon das finanzmathematische Werkzeug des Bewerter's Jahrzehnte überdauert, sind die Szenarien, auf die er sie anwendet, immer wieder neu. Deshalb ist davon auszugehen, dass der Beruf des Bewerter's nicht so schnell der digitalen Disruption zum Opfer fallen wird. ●



**\*STEPHAN WEGELIN**  
Der Autor ist SEK-Mitglied und Leiter Erfahrungsaustausch.

## Das A und O für ein erfolgreiches Projektmanagement ist ein guter Überblick.

Markstein bietet die gesamte Dienstleistungspalette an, von der Erarbeitung einer Immobilienstrategie über die Bewertung bis hin zur Bauherrenvertretung. Unser interdisziplinäres Team, bestehend aus Ingenieuren, Bau- und Immobilienfachleuten, unterstützt Sie im gesamten Bauprozess oder phasenweise, wann immer unsere Kompetenz gefragt ist.

[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)



**SCHWEIZ**

**BÜRO- UND RETAILMIETEN STABIL**

Laut einer Studie von Cushman & Wakefield ist die wirtschaftliche Lage bei den Schweizer Büro- und Verkaufsflächen stabil. So sind die durchschnittlichen Quadratmeterpreise in Zürich und Genf gegenüber dem Vorquartal unverändert. Gegenüber dem 4. Quartal 2015 sind in Zürich die Mieten für Verkaufsflächen um 1,1% gestiegen. Für die kommenden Monate prognostiziert Cushman & Wakefield sowohl für Zürich als auch für Genf weiterhin stabile Mietpreise für Büro- und Verkaufsflächen.



**REFERENZ-ZINSSATZ WEITER BEI 1,75%**

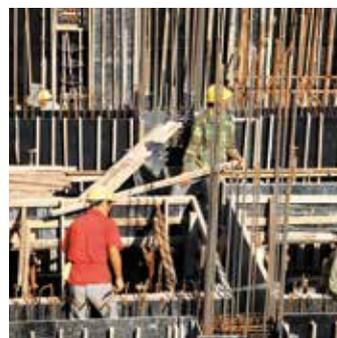


Der Durchschnittszinssatz, der vom Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) mit Stichtag 31. Dezember 2016 ermittelt wurde, sank gegenüber dem Vorquartal von 1,67 auf 1,64%. Damit bleibt der mietrechtlich relevante Referenzzinssatz kaufmännisch gerundet weiterhin bei 1,75%, wie das BWO mitteilte. Dies allerdings nur knapp: Bei einem Durchschnittszinssatz von 1,63% wäre der Referenzzinssatz auf 1,5% gesunken.

**POSITIVE AUSSICHTEN**

Gemäss Bauindex Schweiz der Credit Suisse liegen die saisonbereinigten Umsätze

des Bauhauptgewerbes im 1. Quartal 2017 im Bereich des Vorquartals. Während der Hochbau wieder zulegen konnte (+4,0%), blieb der Tiefbauindex etwas hinter dem erfolgreichen Vorquartal zurück (-3,4%). Insgesamt rechnet man für 2017 mit einer zunehmend vom Hochbau getragenen Fortsetzung des Erfolgskurses. Die anhaltende Nachfrage nach Immobilienanlagen dürfte sich in den produzierten Wohneinheiten niederschlagen. Die Investitionslust wird allerdings schwinden, sobald Immobilien für Anleger im Vergleich zu anderen Anlageklassen wieder an Attraktivität verlieren, etwa durch einen Anstieg des Zinsniveaus.



**BÜROMARKT VERLIERT WEITER AN FAHRT**



Die Abstimmung zur USR III hat einen sensiblen Nerv auf dem Schweizer Büromarkt getroffen. Eine aktuelle Umfrage von CSL Immobilien bei den wichtigsten Marktakteuren im Wirtschaftsraum Zürich zeigt, dass die Nachfragesituation in etwa der Situation von 2009 nach der Finanzkrise entspricht. CSL Immobilien geht davon aus, dass die Firmen Entscheidungen hinauszögern und Mieterwechsel vor allem auf Flächen- und Kostenreduktionen abzielen. Im gesamten Wirtschaftsraum Zürich stehen in den nächsten 6 Monaten 850 000 m<sup>2</sup> Bürofläche leer, dies sind 17% mehr als im Vorjahr. Ein Lichtblick bei dieser Entwicklung könnte

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

«Eingebildet? Ausgebildet!»

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

Weitere Infos unter: [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

**svit**  
 SWISS REAL ESTATE SCHOOL

das Segment der kleineren Flächen bis 250 m<sup>2</sup> sein. Hier ist die Nachfrage deutlich stärker und beständiger als bei grösseren Flächen.

#### UNTERNEHMEN

### BEST WESTERN HAT EXPANSIONSPÄNE

Die Umsätze der Hotel-Gruppe Best Western sind in der Schweiz 2016 gegenüber dem Vorjahr um knapp 30% auf 13,65 Mio. CHF gestiegen. Derzeit stehe der weitere Ausbau des Hotelportfolios in der Schweiz im Fokus, teilt die Gruppe mit. Ziel sei es, das Portfolio in den kommenden Jahren zu verdoppeln und weitere Umsatzsteigerungen zu erzielen. «Wir sehen insbesondere in der Schweiz, grosse Möglichkeiten zu expandieren», so Marcus Smola, Geschäftsführer der Best Western Hotels Central Europe GmbH.

### SPS STEIGERT BETRIEBSETRAG



Swiss Prime Site (SPS) steigerte im Geschäftsjahr 2016 den Betriebsertrag gegenüber dem Vorjahr um 5,5% auf 1,05 Mrd. CHF. Der Bereich Immobilien erwirtschaftete einen Ertrag von 546,4 Mio. CHF – nach 656,8 Mio. CHF im Vorjahr. Dieser Rückgang erkläre sich insbesondere mit dem 2015 generierten Zusatzertrag aus dem

Verkauf von Stockwerkeigentum in Höhe von 105,1 Mio. CHF. Auf Stufe Betriebsgewinn (EBIT) erwirtschaftete SPS 459,8 (553,4) Mio. CHF. Die Differenz zum Vorjahr bilden Gewinne aus dem Verkauf von Stockwerkeigentum («Maaghome») und aus dem Transfer eines Immobilienpakets zum Preis von 411,5 Mio. CHF an die Anlagestiftung sowie die höheren Neubewertungen im Segment Immobilien. Der Konzerngewinn betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 311,2 Mio. nach 355,1 Mio. CHF im Vorjahr.

### ETAPPENSIEG FÜR MANOR



Im Rechtsstreit zwischen Manor und Swiss Life um das Warenhaus an der Zürcher Bahnhofstrasse hat Manor einen Teilerfolg errungen. Das Mietgericht Zürich urteilte, dass die Swiss Life ihrem Mieter nicht rechtskräftig gekündigt hätte. Der Vertrag sei so ausgestaltet worden, dass immer nur eine Warenhausnutzung in der Liegenschaft vorgesehen war. Die Vermieterin, eine Rechtsvorgängerin der Swiss Life, hatte sogar verlangt, dass ihr bei einer Beendigung des Mietverhältnisses ein betriebsbereites Warenhaus zurückzugeben sei.



**ABAIMMO**  
by Abacus

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)



**ABACUS**  
Business Software

**ALLTHINGS LANCIERT CHATBOT-LÖSUNG**

Das Proptech-Unternehmen Allthings hat Mitte Februar die erste Chat-Bot basierte Funktion vorgestellt und bei einem ersten Kunden implementiert. Chat-Bots sind auf künstlicher Intelligenz basierende Funktionen, die nach einer Anlernphase gewisse Dialogaufgaben weitgehend selbstständig übernehmen können. Chat-Bots können zum Beispiel Konversationen zu operativen Vorfällen in Gebäuden mit Mietern abschliessend durchführen. Besonders in der Immo-

lienswirtschaft, und dort vor allem beim Property Management, haben Chat-Bots vielfältige Einsatzmöglichkeiten.



**POST INVESTIERT IN IMMOBILIEN**

Wie die «Handelszeitung» berichtet, will die Schweizerische Post in den nächsten

Jahren rund 1,8 Mrd. CHF in eigene Liegenschaften investieren. Schweizweit sollen rund 50 Liegenschaften in Wohn- und Büroräumlichkeiten umgebaut und an Dritte vermietet werden. Grosse Bauprojekte seien im Weyermannshaus West in Bern und am Bahnhof Basel geplant. Weitere grössere Entwicklungen sollen dem Bericht zufolge auch in Freiburg, Genf, Zürich-Oerlikon und Frauenfeld stattfinden.

**REALSTONE ERWIRBT «UNIQUE» IN KLOTEN**



Der Realstone Swiss Property Fund ist neuer Eigentümer des Geschäftszentrums «Unique» in Kloten. Die Liegenschaft wurde 1976 als Zentrumsüberbauung mit Verkaufsflächen und einem Bürohochhaus erstellt. Die Zürich Anlagestiftung, vertreten durch die Zurich IMRE AG, hatte die SPG Intercity Zurich AG mit dem Verkauf beauftragt.

**SWISS FINANCE & PROPERTY MIT MEHR GEWINN**

Wie die Swiss Finance & Property Investment AG mitteilt, erhöhte sich der Reingewinn von 22,7 Mio. CHF im Geschäftsjahr 2015 auf 24,4 Mio. im Jahr 2016. Der Betriebserfolg vor Zinsen

und Steuern (EBIT) lag bei 37,4 Mio. CHF, nach 31 Mio. im Vorjahr. Die Zunahme des EBIT und des Reingewinns sei durch Neubewertungs- und Verkaufserfolge begünstigt worden, teilt die Gesellschaft mit.



**NAB VERKAUFT FILIALEN**

Die Neue Aargauer Bank (NAB) hat sich von acht Bankliegenschaften im Kanton Aargau getrennt. JLL hat das Bankhaus, eine Tochter der Credit Suisse, beraten und die Liegenschaften im Verkaufsprozess platziert. Mehrere der verkauften Liegenschaften werden weiterhin durch die NAB genutzt und im Rahmen einer Sale-and-Lease-back-Transaktion zurückgemietet. Nebst Büroflächen, Kundenbereichen und Lagerflächen befinden sich in diversen Liegenschaften zusätzlich Verkaufsflächen sowie Wohnungen. Die gesamte Nutzfläche beträgt rund 16 500 m<sup>2</sup>.

**MOBIMO MANDATIERT JLL**

JLL amtet bereits als unabhängiger Schätzungsexperte für ein 27 Liegenschaften umfassendes Genfer Portfolio, das Mobimo per Ende 2015 kaufte. Im Rahmen der Halbjahresresultate 2017 werde JLL nun erstmals das Gesamtportfolio bewerten,

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.



[www.swisswindows.ch](http://www.swisswindows.ch)

teilt Mobimo mit. Nach einer Übergangsphase mit zwei Schätzern wolle man die Liegenschaftsbewertungen künftig wieder von einem Partner durchführen lassen. Man erachte diesen Wechsel nach einer «mehr als zehnjährigen, ausgezeichneten Zusammenarbeit mit Wüest Partner AG» aus Gründen der «Good Governance» für sinnvoll, schreibt die Gesellschaft.



## GROSSBRITANNIEN



### BRICKVEST ERHÄLT AIFM-LIZENZ

Die englische Immobilieninvestment-Plattform Brickvest hat eine Lizenz als Alternative Investment Fund Manager der britischen Finanzaufsichtsbehörde FCA erhalten. Brickvest ist damit die erste Immobilieninvestment-Plattform, die eine solche Lizenz erhält. Sie ermöglicht dem Unternehmen, eine breite Auswahl an Produkten über alle Mitgliedsstaaten der EU hinweg auf den Markt zu bringen und zu verwalten.

## DEUTSCHLAND

### NIEDRIGER ENERGIEVERBRAUCH IST WICHTIG

Für 56% der Deutschen ist eine optimale Wärmedämmung des Hauses oder der Wohnung ein wesentliches Auswahlkriterium beim Kauf oder bei der Anmietung einer Immobilie. Eine energiesparende Heizanlage ist für 48% besonders wichtig und für 47% ist eine insgesamt gute Energieeffizienz ausschlaggebend. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Umfrage des Energieunternehmens Lichtblick, das Bundesbürger online befragt hat.



## PROJEKTE

### CS PLANT HOCHHAUS IN MÜNCHENSTEIN



Die Credit Suisse Anlagestiftung Real Estate ist seit 2006 Eigentümerin des Spenglerparks in Münchenstein BL. Nun plant die CS auf dem Parkareal den Bau eines rund 100 Meter hohen Wohn- und Gewerbehochhauses, mit einer Grundfläche von 900 m<sup>2</sup>. Zeitlich dürfte das Quartierplanver-

## ANZEIGE

dynamisch	flexibel	kompetent
Auf die Dynamik des Marktes antworten wir entsprechend – in jeder Hinsicht.	Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.	Zu einer umfassenden Kompetenz gehören Herz, Verstand – und modernste Technik.

**E-Druck**  
dynamisch - flexibel - kompetent

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

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

**zhaw** Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen

### CAS Bestellerkompetenz

Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 19. Kurs  
für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, professionelle Leitung von Teams, vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur.  
Start 22. September 2017 bis 29. Juni 2018.

Anmeldeschluss 18. August 2017

Weitere Informationen  
www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung  
Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch

fahren zwei bis drei Jahre in Anspruch nehmen, heisst es in einer Mitteilung der Gemeinde Münchenstein.

### URI WILL ALTDORFER BAHNHOF ENTWICKELN

Der Kanton Uri will das Gebiet um den Bahnhof Altdorf weiterentwickeln und die Verkehrsinfrastruktur ausbauen. Insgesamt beläuft sich die Investitionssumme auf 55 bis 60 Mio. CHF. Davon tragen die SBB den Löwenanteil, sie investieren alleine in die Verlängerung

der Bahnperrens über 40 Mio. CHF. Die Bauarbeiten rund um den Bahnhof Altdorf sollen voraussichtlich Ende 2019 beginnen. Die Bauzeit beträgt rund zwei Jahre, Ende 2021 soll der neue Bahnhof betriebsbereit sein.



### AREALENTWICKLUNG IN WATTWIL

Auf dem Parkplatzareal entlang der Bahnhofstrasse in Wattwil SG wollen die Schweizerische Südostbahn AG und die ASGA Pensionskasse Genossenschaft die Überbauung «Bahnhof Süd» für Gewerbe und Wohnungen realisieren. Die zwei Einsprachen, die im öffentlichen Auflageverfahren erhoben wurden, konnten Mitte Februar einvernehmlich erledigt werden. Der Gestaltungsplan geht nun zur Genehmigung an den Kanton.



### HELVETIA ERNEUERT HAUPTSITZ



Die Helvetia Versicherungen bauen ihren Hauptsitz in Basel um. Der Umbau, nach Plänen des Architekturbüros Herzog & de Meuron, dauert bis voraussichtlich Ende 2023. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 200 Mio. CHF.

### PERSONEN

#### RETO BORNER NEUER CEO

Reto Borner (43) wird per 1. April 2017 neuer CEO der bfw Liegenschaften AG. Er ist seit 2010 Chief Financial Officer der bfw Liegenschaften AG und hat in dieser Zeit das Liegenschaftsportfolio der Gesellschaft zusammen mit seinem Vorgänger Beat Frischknecht weiterentwickelt. Für das Geschäftsjahr 2016 erwartet die bfw Liegenschaften AG ein Rekordergebnis. Nach vorläufigen Ergebnissen liegt der EBIT bei 27,3 Mio. CHF (Vorjahr: 19,5 Mio.) und der Gewinn inkl. Neubewertung und latenten Steuern bei 18,2 Mio. CHF (Vorjahr: 10,2 Mio.).



#### ISABELLE SCEMAMA WIRD CEO



Isabelle Scemama ist zur CEO der AXA Investment Managers – Real Assets ernannt worden. Zuvor war sie CEO der AXA REIM SGP, der französischen Gesellschaft

ANZEIGE

Die Dienstleistungen der Vebego AG

## So individuell, wie Sie es wünschen

Facility Service nach Mass.

**Vebego**

von AXA IM Real Assets, und verantwortete das Fondsgeschäft. Scemama arbeitet seit 15 Jahren für AXA IM Real Assets. Sie kam 2001 zum Unternehmen und leitete damals die Praxis für Immobilienfonds-Strukturierung und -Finanzierung.

### NEUER PARTNER DER SWISS VALUATION GROUP

Roger Stieger (52) ist im Januar 2017 als Partner der Swiss Valuation Group AG gewählt worden. Er folgt auf Daniel Lehmann, der als Verwaltungsrat und Geschäftsleitungsmitglied aus dem Unternehmen ausscheidet, um sich verstärkt der Lehrtätigkeit zu widmen. Stieger war bei der Swiss Valuation Group AG seit der Gründung als Assoziationspartner tätig.



### ROLF SCHNEIDER IST NEUER PRÄSIDENT

An der letzten Generalversammlung im Dezember 2016 wählte die Verwaltung Rolf Schneider zum neuen Präsidenten der Baugenossenschaft Brünnen-Eichholz. Der dipl. Immobilien-Treuhänder SVIT tritt die Nachfolge von Thomas Balmer an, der die Baugenossenschaft Brünnen-Eichholz elf Jahre

lang führte. Die gemeinnützige Baugenossenschaft Brünnen-Eichholz verfügt aktuell über rund 1800 Wohnungen. Damit gehört sie zu den zehn grössten Baugenossenschaften der Schweiz und ist die zweitgrösste im Espace Mittelland.



### CROWDHOUSE ERWEITERT GESCHÄFTSLEITUNG



Benoit Henry wird neuer Chief Marketing und Operations Officer bei Crowdhouse und neben den Gründern Robert Plantak und Ardian Gjeshi drittes Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor war er CEO von DeinDeal, einem Unternehmen der Ringier-Gruppe. Er studierte Management an der HEC Paris und war CEO, CFO und Gründer zahlreicher Unternehmen im digitalen Bereich. Crowdhouse ist ein Fintech-Unternehmen mit Sitz in Zürich. Es ermöglicht Anlegern, ab geringen

Investitionsbeträgen im Grundbuch eingetragener Miteigentümer von Renditeliegenschaften zu werden.

### VERANSTALTUNGEN

#### DIE QUALITÄT DES KONVENTIONELLEN

Für wen wollen wir bauen? Wie definieren wir Qualität? Wofür sind Konventionen nützlich? Antworten auf diese Fragen gibt die Tagung «ETH Forum Wohnungsbau 2017», die am 30. März im Kongresshaus Zürich stattfindet. Anmeldekarte und weitere Informationen unter [www.wohnforum.arch.ethz.ch](http://www.wohnforum.arch.ethz.ch).

### DEMOGRAFIE UND WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Der heutige Wohnungsmarkt ist stark auf die Bedürfnisse junger Menschen ausgerichtet. Doch mit dem Älterwerden der geburtenstarken Jahrgänge treten allmählich Senioren ins Rentenalter ein, die noch aktiv und mobil sind. Wie sich die Wohnungswirtschaft auf die

wachsende Zielgruppe vorbereitet, beleuchtet ein Tagesseminar unter dem Titel «Demografie und Wohnungswirtschaft». Die Veranstaltung findet am 5. April 2017 von 9 bis 16.30 Uhr im Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ statt. Weitere Informationen unter [www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien).

### FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der ImmoBilia an [info@svit.ch](mailto:info@svit.ch)!

ANZEIGE

atlas | business language

## Englisch für Immobilienprofis

Start am 26.4.2017

- > Conversing with Clients
- > Writing Emails and Letters
- > Expanding Vocabulary

Atlas Business Language GmbH  
Wartenbergstrasse 9, 4052 Basel, Phone 061 261 66 33  
Email [kurse@a-b-l.ch](mailto:kurse@a-b-l.ch), Web [www.a-b-l.ch](http://www.a-b-l.ch)

# Stolperstein unechte Option

Die Parteien von befristeten Mietverträgen sind sich in den meisten Fällen zu wenig bewusst, welche Probleme sich im Zusammenhang mit der Vereinbarung einer sogenannten unechten Option stellen können.



Klare Regelung der Vertragsverlängerung mittels klar formulierter Optionsklausel.

SERAINA KIHM\* •

**BEFRISTETE MIETVERTRÄGE UND ECHTE OPTION AUF VERTRAGSVERLÄNGERUNG.** Geschäftsmietverträge werden meistens mit einer Mindestlaufzeit oder einer bestimmten Laufzeit (sogenannte befristete Mietverträge) abgeschlossen, d. h. die Parteien vereinbaren ausdrücklich, dass der Vertrag zu einem bestimmten Zeitpunkt endet. Es bedarf demnach keiner Kündigung des Mietvertrages.

Da der Mieter jedoch insbesondere aus wirtschaftlichen Gründen – beispielsweise aufgrund von umfangreichen Ausbauinvestitionen im Mietobjekt – an einem Fortbestand des Mietvertrages über die Befristung hinaus interessiert sein kann, wird dem Geschäftsmieter, gelegentlich auch dem Wohnraummieter, ein Recht (eine sogenannte Option) auf Verlängerung des Mietverhältnisses eingeräumt.

Bei der Option handelt es sich um ein Recht, das dem Berechtigten die Möglichkeit gibt, durch einseitige Willenserklärung das bereits festgelegte Vertragsverhältnis beizubehalten bzw. zu verlängern. Es müssen hierzu vor Ausübung der Option alle objektiv und subjektiv wesentlichen Vertragspunkte des Mietvertrags bestimmt bzw. hinreichend bestimmt sein.

Lehre und Rechtsprechung sprechen in diesem Fall von einer echten Option.<sup>1</sup>

**UNECHTE OPTION.** Die Parteien können jedoch auch eine unechte Option vereinbaren, gemäss welcher die Optionserklärung nicht automatisch das Zustandekommen bzw. die Verlängerung des Mietverhältnisses bedeutet. Die Verlängerung wird

**» Wird im Mietvertrag keine echte Option vereinbart, sollte der ab Beginn der Verlängerungsdauer neu zu bezahlende Mietzins so genau wie möglich festgelegt werden.«**

vielmehr von einer Einigung der Parteien über einen wesentlichen Vertragspunkt – in der Regel über das Mietobjekt oder den Mietzins - abhängig gemacht. In diesem Zusammenhang wird in der Regel «dem Verpflichteten entweder die Möglichkeit eröffnet, dem Berechtigten neue Konditionen vorzuschlagen, oder er wird dazu angehalten, ernsthafte Verhandlungen mit dem Berechtigten über neue Konditionen aufzunehmen.»<sup>2</sup>

Übt der Mieter frist- und formgerecht seine unechte Option auf Verlängerung aus, gehen einer Einigung über die wesentlichen Vertragspunkte in den meisten Fällen intensive Verhandlungen voraus. Anlass zu Diskussionen aufgrund einer unechten Option gibt beispielsweise die übliche Formulierung, dass der Mietzins den dann zum aktuellen Marktver-

hältnissen angepasst werden soll. Auch wird über die Frage der ernsthaft geführten Vertragsverhandlung oder über den angemessenen offerierten Mietzins gestritten.

Nicht selten können sich die Parteien über die neuen Konditionen nicht einigen. Gerade bei langfristigen

Mietverhältnissen an Top-Lagen erweist sich die Einigung über die Anpassung des Mietzinses an die aktuellen Marktverhältnisse oft als äusserst schwierig. Den Parteien sind bei Vertragsabschluss die konkreten Folgen einer Uneinigkeit meist nicht in vollem Umfang bewusst – wie die kürzlich erfolgte Berichterstattung in den Medien zum «Manor / Swiss Life»-Fall an der Bahnhofstrasse in Zürich anschaulich zeigt.

**FOLGEN BEI NICHEINIGUNG.** Das Bundesgericht hat festgestellt, dass bei einem befristeten Mietvertrag die mangelnde Einigung über den Mietzins das Mietverhältnis zum Ende der vereinbarten festen Mietdauer automatisch beendet. Dem Mieter steht jedoch die Möglichkeit offen, spätestens 60 Tage vor Ablauf der festen Mietdauer ein Erstreckungsbegehren an die Schlichtungsbehörde zu stellen (Art. 273 Abs. 2 lit. b OR). Ausserdem steht es dem Mieter offen, den offerierten Mietzins (wegen eines allfällig übersetzten Mietertrages) und die Frage der seitens des Vermieters seriös geführten Vertragsverhandlungen gerichtlich überprüfen zu lassen. Streitpunkte dieser Art würden durch die Vereinbarung einer echten Option im Mietvertrag vermieden.

**KLARE VERTRAGLICHE REGELUNG.** Wird im Mietvertrag keine echte Option vereinbart, sollte der ab Beginn der Verlängerungsdauer neu zu bezahlende Mietzins so genau wie möglich festgelegt werden. Dabei ist insbesondere der häufig verwendete Begriff «dannzumalige Marktverhältnisse» zu definieren. In der Regel verstehen die Parteien unter dem Begriff des «marktüblichen Mietzinses» nämlich denjenigen Mietzins, welcher im mass-

gebenden Zeitpunkt der Beurteilung bei einer Neuvermietung des Mietobjekts auf dem freien Markt mit hoher Wahrscheinlichkeit erzielt werden könnte. Dabei bleibt meist undefiniert, was unter «freiem Markt» genau zu verstehen ist und ob es auch zulässig wäre, eine andere Nutzung des Mietobjekts als die bisherige als relevanten Markt zu betrachten. Darf der Vermieter dem Mieter eines Gastronomiebetriebs oder Warenhauses beispielsweise die Offerte eines Dritten unterbreiten, welcher einen marktüblichen Mietzins anbietet, jedoch für eine andere als die bisherige Nutzung, etwa als Luxusboutique oder Büroräumlichkeit? Diese Frage ist von der Rechtsprechung bisher noch nicht endgültig entschieden worden.

Schliesslich besteht die Möglichkeit, die staatliche paritätische Schlichtungsbehörde als Schiedsgericht gemäss Art. 361 Abs. 4 ZPO einzusetzen, welches die Streitigkeiten zwischen den Parteien entscheiden und in verbindlicher und endgültiger Weise den Mietzins (oder andere strittige Konditionen) festlegen würde. Bei Geschäftsraummiets sind die Parteien frei, auch ein anderes Gremium als Schiedsgericht zu bestimmen.<sup>3</sup> Um Streitigkeiten zu vermeiden, könnten die Parteien für den Fall der Nicht-

einigung über den marktüblichen Mietzins vertraglich vorsehen, dass ein fachkundiger Schiedsgutachter bestimmt wird, der den Mietzins für die Parteien verbindlich festlegt.

Im Hinblick auf demnächst endende Mietverhältnisse und insbesondere bezüglich zukünftig abzuschliessender Mietverträge ist den Parteien zu empfehlen, einer allfälligen mietvertraglichen Optionsbestimmung erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken, damit diese für die Parteien nicht zum Stolperstein wird. Falls möglich, sollte aus Vermietersicht auf die Einräumung von unechten Optionen besser verzichtet werden. ●

#### QUELLENVERZEICHNIS

<sup>1</sup> Vgl. BGE 122 III 10, E. 4b; vgl. BGE 4C.152/2004 vom 9. Juli 2004, E. 3.1; vgl. BGE 4A\_551/2008 vom 12. Mai 2009, E. 5.1.

<sup>2</sup> BGE 4C.152/2004 vom 9.07.2004, E. 3.1.

<sup>3</sup> Vgl. BGE 4C.282/2003 vom 15. Dezember 2003; vgl. Planinic, Tanja / Erk, Nadja, in: Gehri, Myriam A./Jent-Sørensen, Ingrid/Sarbach, Martin (Hrsg.), ZPO Kommentar, Schweizerische Zivilprozessordnung, 2. Auflage, Zürich 2015, N 10b zu Art. 361 ZPO.



#### \*SERAINA KIHM

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei CMS von Erlach Poncet AG und Absolventin des Masters in Advanced Studies UZH in Real Estate. Sie ist spezialisiert auf Immobilienrecht.

ANZEIGE

### Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

- Gesamtkonzeptionen
- Individuallösungen
- Brandschutz Tore
- Entwicklung von Torantrieben
- Planung und Produktion in Fehraltorf
- Reparaturen und Service

**DARO TOR**

**Dahinden + Rohner Industrie Tor AG**  
 CH-8320 Fehraltorf → Tel. +41 44 955 00 22  
 info@darotor.ch → www.darotor.ch



# Verbände fechten Einzonungen an

Der Gesetzgeber hat mit dem revidierten Raumplanungsgesetz (RPG) eine detaillierte Neuregelung zur Ausweitung und Festlegung von Bauzonen vorgenommen. Damit öffnet das Bundesgericht den Weg der Verbandsbeschwerde von Umweltverbänden gegen Neueinzonungen.



Die Raumplanung obliegt in erster Linie den Kantonen. Der Bund verfügt in diesem Bereich nicht über eine umfassende Gesetzgebungskompetenz, sondern ist auf die Festlegung von Grundsätzen beschränkt (Bild: 123rf.com).

CHRISTOPHER TILLMAN\* •

**BESCHWERDE GEGEN EINZONUNGSPLÄNE.** Die Luzerner Gemeinde Adligenswil hat 2014 eine Gesamtrevision ihrer Nutzungsplanung beschlossen. Dabei wurden Neueinzonungen vorgenommen, die überwiegend zu Wohnzwecken dienen sollen. Der Regierungsrat des Kantons Luzern genehmigte die neue Bau- und Zonenordnung von Adligenswil grösstenteils. Die Stiftung Landschaftsschutz Schweiz (SL) reichte gegen diese Einzonungspläne Beschwerde beim Kantonsgericht Luzern ein. Sie verlangte, es sei weniger Land einzuzonen. Das Kantonsgericht Luzern wies die Beschwerde ab, mit der Begründung, die Stiftung sei nicht beschwerdeberechtigt, denn die Schaffung neuer Bauzonen sei keine Bundesaufgabe im Sinne des NHG. Letzteres ist eine Bedingung für die Beschwerdebefugnis der Natur- und Heimatschutzverbände (Art. 12 NHG). In der Folge entschied das Bundesgericht allerdings nach öffentlicher Beratung anders. Es hiess die Beschwerde der Stiftung Landschaftsschutz Schweiz gut und hob die Einzonung auf.

**RPG WEITERHIN ALS GRUNDSATZGESETZ.** Eine zentrale Frage des vorliegenden Falles betrifft die Beschwerdelegitimation der Stiftung Landschaftsschutz Schweiz (SL). Das Bundesgericht hatte daher zunächst zu prüfen, ob eine Bundesaufgabe im Sin-

**» Einzonungen können künftig nicht nur von Privaten und Behörden, sondern auch von den Umweltverbänden angefochten werden.«**

ne von Art. 78 Abs. 2 BV und Art. 2 NHG vorliegt. Es war daher zu beurteilen, ob die neuen Bestimmungen zur Begrenzung des Siedlungsgebietes im revidierten RPG, namentlich Art. 15 revRPG und Art. 38a Abs. 2 revRPG, eine Bundesaufgabe begründeten. Das Bundesgericht ging in einem ersten Schritt auf die Kompetenzverteilung in der Raumplanung ein. Die Raumplanung

obliegt in erster Linie den Kantonen. Der Bund verfügt in diesem Bereich nicht über eine umfassende Gesetzgebungskompetenz, sondern ist auf die Festlegung von Grundsätzen beschränkt (Art. 75 Abs. 1 Bundesverfassung [BV]). Keine Bundesauf-

gabe nach Art. 2 NHG liegt daher in Bereichen vor, für welche die Kantone zuständig sind und in denen das Bundesrecht nur Grundsatzbestimmungen enthält. So hat das Bundesgericht unter dem früheren Recht bis April 2014 stets betont, der Erlass von Nutzungsplänen sei eine kantonale bzw. kommunale Aufgabe und Umweltverbände seien daher nicht beschwerdeberechtigt. Dies schliesse es aber laut Bundesgericht nicht aus, einzelne, aus gesamtschweizerischer Sicht besonders wichtige Fragen dichter zu normieren und hierfür unmittelbar anwendbares Bundesrecht zu setzen.

**ERFÜLLUNG EINER BUNDESAUFGABE.** Als bundesgerichtlich erkannte Erfüllung einer

Bundesaufgabe und damit als Ausnahme zur Grundsatzgesetzgebungskompetenz sind zum bisherigen RPG im Wesentlichen drei Fallkategorien im Zusammenhang mit Ausnahmegewilligungen und Nutzungsplänen bekannt:

Erste Kategorie: Das Bundesgericht hat Ausnahmegewilligungen für das Bauen ausserhalb der Bauzonen gemäss Art. 24 RPG in ständiger Rechtsprechung als Bundesaufgabe betrachtet. So erstmals im Fall Höhrnen SZ im Jahre 1986, wo es um eine Richtstrahlantenne ausserhalb der Bauzone ging und geltend gemacht wurde, bei der angefochtenen Bewilligung sei gegen die notwendige Rücksichtnahme gemäss den Vorschriften des NHG verstossen worden. Art. 24 RPG kommt für das Raumplanungsrecht laut Bundesgericht eine tragende Bedeutung

zu, wird doch durch diese Bestimmung die Trennung des Baugebietes vom Nichtbaugebiet gewährleistet. Dabei unterscheidet das Bundesgericht bei Beschwerden gegen Ausnahmegewilligungen nach Art. 24 ff. RPG nicht, ob inventarisierte Schutzobjekte gemäss NHG betroffen sind oder nicht. Dementsprechend hat bereits die Botschaft des Bundesrates zum RPG vom 27. Februar 1978 zum Ausdruck gebracht, dass die Regelung über die Bauten und Anlagen ausserhalb der Bauzone in ihrer Gesamtheit als Bundesrecht zu betrachten sei (BGE 112 Ib 70, Höhrnen SZ).

Zweite Kategorie: Wenn Nutzungs- und insbesondere Sondernutzungspläne wesentliche bundesrechtliche Fragen des Natur- und Heimatschutzes und des Umweltrechts derart detailliert regeln, dass sie einer Verfügung gemäss Art.

5 Verwaltungsverfahrensgesetz nahekommen, können sie eine Bundesaufgabe und damit ein Beschwerderecht nach Art. 12 NHG oder Art. 55 Umweltschutzgesetz (USG) begründen.

Dritte Kategorie: Das Bundesgericht lässt in seiner Rechtsprechung zum bisherigen RPG auch Beschwerden von Umweltverbänden gegen isolierte, ausserhalb des eigentlichen Siedlungsgebietes liegende Kleinbauzonen zu. Dies mit der Begründung, Kleinbauzonen führten dazu, dass die Bestimmungen über das Bauen ausserhalb der Bauzonen (Art. 24 ff. RPG) umgangen würden. Dadurch werde der Verfassungsgrundsatz der Trennung von Baugebiet und Nichtbaugebiet verletzt. Der Schutz dieser wichtigen Säule von Verfassung und RPG ist daher gemäss Bundesgericht eine Bundesaufgabe.

ANZEIGE



Unsere Schulung machen  
Sie nicht zum Spass.  
Aber sie wird Ihnen Spass  
machen.

Damit Sie den grösstmöglichen Nutzen aus unseren Immobilien-Softwarelösungen ziehen, werden Sie von unseren Spezialisten gründlich eingeführt und umfassend geschult: individuell auf Ihr Geschäft, Ihre Ziele sowie Ihre bisherige Erfahrung in der Immobilienverwaltung ausgerichtet. Damit erhalten Sie viel praktischen Nutzen, der Ihre Arbeit vereinfacht, sie effizienter und fehlerresistenter macht. Und bei allen Fragen helfen wir Ihnen rasch, kompetent und erst noch freundlich weiter.

Karin Ottiger, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

*eXtenso*

**eXtenso IT-Services AG**

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



Bis zu

**4'700 m<sup>2</sup>**

Für alle, die mehr  
wollen.

## Mehr Platz für grosse Ideen.

Das Rieterareal in Töss bietet dank seiner Grösse und dem cleveren Arealkonzept ideale Bedingungen für Firmen aus unterschiedlichsten Branchen. Mit seiner Lage ist es zudem perfekt an die Autobahn und den öffentlichen Verkehr angeschlossen. Viel mehr geht nicht.

- > **Hochwertige Produktions-, Lager- und Büroflächen**
- > **Direkter Autobahnanschluss**
- > **Bushaltestelle und Bahnhof Töss in unmittelbarer Nähe**
- > **Mietverträge derzeit bis 31.12.2022**

**Kontaktieren Sie unseren Spezialisten:**

Herr Yalcin Yilmaz, T +41 (0)52 260 33 32, E [yalcin.yilmaz@auwiesen.ch](mailto:yalcin.yilmaz@auwiesen.ch)

[www.auwiesen.ch](http://www.auwiesen.ch)

 **AUWIESEN**  
IMMOBILIEN



Mit der seit 1. Mai 2014 in Kraft stehenden Teilrevision wollte der Gesetzgeber der Zersiedelung und dem Kulturlandverlust entgegenreten (Bild: Wolfgang Dirscherl\_pixelio.de).

**NEUEINZONUNGEN ALS BUNDESAUFGABE.** Bei der Beurteilung dieser Frage im vorliegenden Fall fragten sich die Lausanner Richter in einem zweiten Schritt, ob die neuen Bestimmungen des RPG zur Begrenzung des Siedlungsgebietes im gleichen Sinne wie die zuvor erwähnten drei Fallkategorien eine Bundesaufgabe begründeten. Mit der seit 1. Mai 2014 in Kraft stehenden Teilrevision des RPG wollte der Gesetzgeber der Zersiedelung und dem Kulturlandverlust als drängendsten Problemen der schweizerischen Raumentwicklung entgegenreten. Dafür sind neue gesetzliche Bestimmungen zur Begrenzung des Siedlungsgebietes erlassen und in Art. 38a RPG ein strenges Übergangsregime erlassen worden. Zentrale Bedeutung kommt dabei dem revidierten Art. 15 RPG zu, der die Voraussetzungen für die Ausscheidung neuer Bauzonen gegenüber dem früheren Recht verschärft. Diese eigentliche Schlüsselbestimmung, wie das Frau Bundesrätin Doris Leuthard in der parlamentarischen Beratung erwähnt hat, ist direkt anwendbar und bedarf keiner kantonalen Ausführungsgesetzgebung.

Der neue Art. 15 RPG wird zudem durch die revidierte Raumplanungsverordnung und die vom Eidg. Departement

für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) sowie der Schweiz. Bau-, Planungs- und Umweltdirektorenkonferenz gemäss Art. 15 Abs. 5 RPG im März 2014 publizierten «Technischen Richtlinien Bauzonen» konkretisiert. Mit letzteren sollen laut Botschaft zur RPG-Revision «die bisherige Methodenvielfalt und die divergierenden kantonalen Praxen zur Bauzonenindimensionierung vereinheitlicht werden». Damit sind für das Bundesgericht alle Voraussetzungen für die Anerkennung einer sog. Bundesaufgabe erfüllt.

**VERBANDBESCHWERDE BEI NEUEINZONUNGEN MÖGLICH.** Das Bundesgericht kommt zum Schluss, dass der neue Art. 15 RPG, insbesondere Art. 15 Abs. 4 RPG, alle Voraussetzungen für die Anerkennung einer Bundesaufgabe erfüllt, die schon 1986 vom Bundesgericht im Zusammenhang mit Art. 24 RPG beim Fall der Richtstrahlantenne Höhrnonen SZ aufgestellt wurden: Es handelt sich bei Art. 15 RPG um eine für die Trennung von Bau- und Nichtbauland zentrale, direkt anwendbare und abschliessende Bestimmung des Bundesrechts. Der für die Verbandsbeschwerde nach Art. 12 NHG notwendige Bezug zu Natur- und Heimatschutz wird durch die Zielsetzung des

revidierten Art. 15 RPG hergestellt, die Zersiedelung der Landschaft und den Verlust an Kulturland zu stoppen.

Mit der Verbandsbeschwerde kann auch geltend gemacht werden, ein Kanton habe die Übergangsbestimmungen zur im Mai 2014 in Kraft getretenen RPG-Revision, namentlich Art. 38a Abs. 2 RPG, falsch oder zu Unrecht gar nicht angewendet. Es genügt deshalb, wenn ein gesamtschweizerischer Verband (wie hier die Stiftung Landschaftsschutz Schweiz) im Interesse des Landschafts- und Naturschutzes Beschwerde führt. Nicht erforderlich ist, dass davon ein Natur- oder Heimatschutzobjekt von regionaler oder gar von nationaler Bedeutung betroffen ist. Damit steht im Ergebnis gegen Einzonungen neu die Verbandsbeschwerde von Umweltverbänden im Interesse des Landschafts-, Natur- und Heimatschutzes offen. Grundeigentümer, Planer wie Gemeindebehörden tun gut daran, sich an die neuen Vorschriften des teilrevidierten RPG zu halten.

**KEINE VERBANDBESCHWERDE BEI UM- UND AUFZONUNGEN.** Schliesslich fragte sich das Bundesgericht, ob nicht sogar der gesamte neue Art. 15 RPG als direkt anwendbare Bestimmung des Bundesrechts anzuwenden sei. So dient der revidierte Art. 15 RPG als Ganzes dazu, dem Verfassungsziel der Trennung von Baugebiet und Nichtbaugebiet umzusetzen. Das Bundesgericht ging in seinem Urteil allerdings nicht so weit. Es hielt ausdrücklich fest, dass anders zu beurteilen ist, wenn nicht die Grenzziehung zwischen Bau- und Nichtbauland, sondern die «Ausgestaltung des Siedlungsgebietes» selber streitig sei (z. B. Art und Mass der baulichen Nutzung bei Um- und Aufzonen innerhalb der Bauzone). Hierfür enthält das RPG weiterhin nur Grundsatzvorgaben, die vom kantonalen Recht auszufüllen sind, sodass die Verbandsbeschwerde (von Spezialfällen abgesehen) nicht zulässig ist. (Bundesgerichts-Urteil 1C\_315/2015 vom 24. August 2016) ●



**\*CHRISTOPHER TILLMAN**

Der Autor ist Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht sowie Partner bei Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, [www.legis-law.ch](http://www.legis-law.ch). Er ist Mitglied des Vorstandes der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT und Dozent für Bau- und Immobilienrecht am Lehrgang Immobilienrecht der SRES Swiss Real Estate School des SVIT in Zürich.

# In die Planung integrieren

Die stets anforderungsreicheren und komplexer werdenden Bauprojekte mit den vielen Spezialisten und den umfangreichen Vorschriften machen sogenannte Bauherrenberater als Begleiter des Bauherren vielfach notwendig.



Ab diesem Spätsommer in Betrieb: die neue Golf-Academy im erweiterten und renovierten Migros-Golfpark Holzhäusern ZG.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\* ●

**KEIN EIGENTLICHER BERUF.** Unter den Begriffen Bauherrenberatung und Bauherrenvertretung oder Baumanagement und Bautreuhand versteht faktisch jeder etwas anderes. Zudem: Bauherrenberater ist kein Beruf, den man erlernen kann. Auch beim Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) ist dieser Beruf nicht enthalten. Voraussetzung für die Sparte Bauherrenberatung sind umfassende und grosse Erfahrung im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich. In unserem Land gibt es eine anerkannte Gilde von Bauherrenberatern: Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) vereint schweizweit Anbieter von Beratungsdienstleistungen für Bauherren.

Da Bauvorhaben in den letzten Jahren immer vielfältiger und komplexer geworden sind, ist der Beizug eines kompetenten Bauherrenberaters und Baubegleiters oftmals sinnvoll und erforderlich. Ein unabhängiger Bauherrenberater und Vertreter kann Bauherr und Auftraggeber vor bösen Überraschungen rechtzeitig warnen und schützen. Es spielt dabei keine

Rolle, ob sich der Bauherr für das Modell Einzelleistungsträger mit den Bauplanern im Zentrum oder für das Generalunternehmermodell entscheidet. Der unabhängige, professionelle Ratgeber amtiert quasi als Bergführer für den Bauherrn.

**» Für alle Planungs- und Organisationsmodelle sind Kompetenz, Offenheit und Transparenz Voraussetzung für den Erfolg. Dies gilt auch für Bauherrenberatungen.«**

SACHA FAHRNI, DIPL. ARCHITEKT HTL & ETH/SIA, LUZERN

**AUCH WETTBEWERBE SIND NICHT SICHER.** Einige private und viele öffentliche Bauherren wollen nebst einer guten Architektur auch die am Bauweg lauernden Gefahren vermeiden. Sie versuchen das Risiko in Bezug auf Kosten, Bauqualität und Termine mit einem Planungswettbewerb zu umgehen oder zumindest zu minimieren. Viele glauben, dass dabei ein versierter Bauher-

renberater gar nicht nötig sei. Dass dies selbst dem Vorreiterkanton Zürich nicht immer gelingt, zeigt der vor wenigen Wochen bekannt gewordene Fall des neuen landwirtschaftlichen Forschungszentrums Strickhof in Lindau.

Der «Tages-Anzeiger» titelte am 16. Februar 2017: «Fehlerhafte Planung verursacht mehrere Millionen Mehrkosten». Bereits wenige Tage nach dem Spatenstich Ende August 2015 wurde der Generalplaner entlassen. In einem Schreiben hielt der Regierungsrat fest, dass die Schuld für die Mehrkosten die mehrmals abgemahnte Generalplanerin trage. Zu-

dem seien die Leistungen des Planers und Wettbewerbsgewinners so unzureichend gewesen, dass keine hinreichende Projektübersicht und Kontrolle mehr möglich gewesen sei.

Dass die Erneuerung mit langfristigem Ausbaukonzept einer der erfolgreichsten Golfanlagen der Schweiz auch ohne Wettbewerb und ohne Generalunternehmer möglich ist, zeigt das Beispiel des grössten öffentlichen Golfparks im zugerischen Holzhäusern. Der Golfpark Holzhäusern zählt zu den bestbesuchten der ganzen Schweiz: Jährlich werden weit über 100 000 Runden auf der 960 000 Quadratmeter grossen Anlage gespielt. Die Infrastruktur der 1995 eröffneten ersten Public-Golfanlage der Schweiz ist nun in die Jahre gekommen und entspricht nicht mehr in allen Teilen den heutigen Be-

dürfnissen und Anforderungen. Was mit einer Anfrage des Betriebsleiters bei einem ihm bekannten Architekten für die Erneuerung der Sonnenschirme auf der Restaurantterrasse begann, endete in einem wegweisenden Ausbaukonzept (siehe Immobilien Nr. 12/2016).

In diesem vor neun Jahren begonnenen Entwicklungsprozess wurden drei verschiedene Zukunftsvisionen mit Erneuerungsstrategie entworfen, die schliesslich in der Studie «Vision 2040» vom November 2014 zusammenflossen. Der eingeladene Architekt erarbeitete zusammen mit der Golfpark-Bauherrin, der Genossenschaft Migros Luzern, den gesamten Ausbau und Projektablauf. Zudem begleitet er das Bauvorhaben. Fahrni Partner Architekten aus Luzern unter der Leitung von HTL- und ETH-Diplomarchitekt

Sacha Fahrni waren also Analysten, Projekt- und Strategieentwickler, Bauherrenberater und -begleiter sowie Bautreuhänder in einem. Und es funktionierte – sogar ausgezeichnet. In gut einem Jahr, also genau zehn Jahre nach den ersten Ideen und Analysen, ist die «Vision 2040» mit der Umsetzung aller Teilprojekte erfüllt; das erst noch fristgerecht und im vertraglich vereinbarten Kostenrahmen.

**BEIDSEITIGES VERTRAUEN IST UNABDINGBAR.** Das gemeinsam erarbeitete Bauplaner- und Entwicklungsmodell beim Ausbauprojekt Golfpark Holzhäusern funktioniert, weil man die gleiche Bauphilosophie hat und die gleiche Sprache spricht: offen und transparent kommuniziert. «Zudem, haben wir ein genau auf das Projekt zugeschnittenes und effizien-

ANZEIGE



## Erstvermietung Stöckacker Süd

Ab März 2017 vermieten wir in der autoarmen Neubausiedlung Stöckacker Süd doppelstöckige **Town-Houses**:

- 4.5-Zimmerwohnungen ab CHF 2'445.00 inkl. NK
- 5.5-Zimmerwohnungen ab CHF 2'935.00 inkl. NK
- 6.5-Zimmerwohnungen ab CHF 3'173.00 inkl. NK

Für weitere Auskunft steht Ihnen Herr Boris Bittel gerne zur Verfügung:

Immobilien Stadt Bern, Telefon 031 321 66 03  
boris.bittel@bern.ch, www.stoekackersued.ch



**MINERGIE-P-ECO®**

# Alte Bodenheizungen preisgünstig reinigen und sanieren

Bei älteren Bodenheizungen lässt die Heizleistung mit der Zeit aufgrund von Verschlammung bis zu 30% nach. Wenn Sauerstoff konstant in die Heizung eindringt, kommt es zu Verschlammung von Heizkreisen. Diese Verschlammung und die Zersetzung von Fussbodenheizungen werden durch Korrosionsvorgänge an den Metallen in der Heizung hervorgerufen. Sobald das Heizungswasser eine erhöhte Leitfähigkeit aufweist und Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Korrosion, also zum Rosten der Heizung von innen. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Die Rostbildung fördert jedoch den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse. Anstatt nun die Bodenheizung oder die Heizverteiler mit einem grossen Aufwand zu ersetzen, können die Heizrohre mit dem neuen «Microclean»-Verfahren einfach, sanft und kostengünstig von innen gereinigt und saniert werden. Kostspielige bauliche Massnahmen wie das Aufspritzen der Heizverteiler oder des Bodens entfallen.

**Schonendes Reinigen ohne nennenswerten Druck.** Das Beseitigen von Verschlammungen in der Heizung erfordert Vorsicht. Man darf die alternden Heizschlangen nicht noch mit zu hohem Druck und einem Reinigungssystem zusätzlich belasten und dem Risiko eines Bruchs aussetzen. Ein einfaches Durchspülen der Heizung mit Leitungswasser kann zudem zum Verdichten der Verschlammung führen. Das laminare Wasser entfernt beim Durchspülen Schmutz und Schlamm nur oberflächlich. Das «Microclean»-Verfahren hingegen reinigt die Heizschlangen schonend und ohne nennenswerten Druck.

**Wie funktioniert das «Microclean»-System?** Das Gerät entwickelt eine Art Schallwellen. Am ehesten ist die Wirkung mit Ultraschall zu vergleichen. Um die Partikel und den Schlamm auszuspülen, wird Wasser benötigt, dessen Druck aber nicht grösser ist als derjenige einer Giesskanne. Somit ist eine gründliche und sanfte Reinigung der Heizungsrohre gewährleistet.



Das «Microclean»- System reinigt effizient Bodenheizungsrohre.

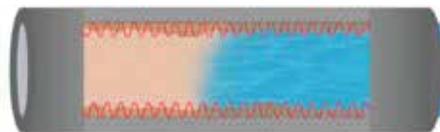
**Wasmacht«Microclean»-Systemeinzigartig?** Es ist Airmax Swiss gelungen, ein preisgünstiges und effizientes Reinigungsverfahren zu entwickeln, das ohne bauliche Massnahmen an den Heizverteiltern durchgeführt werden kann. Das «Microclean»-System kann einfach in der Heizung angeschlossen werden und überzeugt durch seine sanfte und sehr gründliche Reinigung der Heizrohre. Deshalb kann das Unternehmen auch wie bisher eine 20-Jahre-Garantie gewähren.

**Was kostet die Anwendung?** Weil bei diesem System keine baulichen Massnahmen zur Sanierung einer Bodenheizung erforderlich sind, kann das Verfahren sehr kostengünstig angewendet werden. Das Reinigen und Versiegeln der Bodenheizung in einem Haus mit fünf bis sechs Zimmern kann durch die Fachleute beispielsweise je nach Situation vor Ort ab rund 2000 Franken vorgenommen werden. Somit gehört das System zu den effizientesten und preisgünstigsten Verfahren im Markt. Unter [www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch) ist eine Animation aufgeschaltet, in welcher interessierten Gebäudebesitzern das neue Verfahren «Microclean»-System eindrücklich erklärt wird.

**Weitere Informationen**  
 Airmax Swiss  
 Heizsystemreinigung & Engergietechnik  
 Pünten 4, 8602 Wangen, Tel. 0848 848 828  
[info@airmaxswiss.ch](mailto:info@airmaxswiss.ch), [www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch)  
 Schweizweit 10 Filialen



Nach langjährigem Betrieb lagern sich Schlamm und sonstige Schmutzpartikel in den Rohren ab.



Mittels einer Art Schallwellen wird jeder Heizkreis sanft gereinigt, bis er gänzlich sauber ist.



Dank der Systemspülung spart man Energiekosten und erreicht eine mollige Wärme in allen Räumen.



Um den Alterungsprozess der Heizungsrohre zu stoppen und bereits vorhandene Haarrisse...



... zu schliessen, werden die Heizungsrohre durch ein Versiegelungsverfahren von innen versiegelt.



Unter [www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch) wird das neue Verfahren in einer Animation eindrücklich erklärt.



tes Organisationskonzept, das sich bestens bewährt hat», bekundet Sacha Fahrni. Nach der erfolgreichen Erneuerung mit Ausbau des Restaurants zum neuen Baumhaus mit zwei Restaurants und zwei Terrassen sowie Banketträume für insgesamt 600 Personen stehen die Erweiterung der Parkplatzanlage an, und das landesweit einzigartige Academy-Gebäude wird zurzeit gebaut. Im eleganten, beidseitig geschwungenen, zweigeschossigen Baukörper sind Administration, Pro-Shop, Umkleieräume und Duschen, ein

Fitness-, ein Theorieraum sowie ein Bistro enthalten. Landesweit erstmalig sind die 30 Abschlag- und Übungsplätze, verteilt auf zwei Geschosse.

Ein wichtiger Grund für den Beizug eines Bauherrenberaters sind heutzutage die häufigen Wechsel von Schlüsselpersonen, sowohl bei den Planern als auch bei den ausführenden Unternehmern. Dazu Sacha Fahrni: «Für uns war wichtig, dass die Migros mit ihren kompetenten und langjährigen Führungspersonen über all die Jahre ihre Grundhaltung in Be-

zug auf das Projekt und Konzept nie verändert hat. Auf beiden Seiten hatten wir glücklicherweise faktisch keine Fluktuationen.» Sowohl für die Bauherrschaft als auch für den federführenden Architekten hat sich das auf drei Ebenen aufgebau-

**» In der neuen Golfarena sind alle golfrelevanten Angebote wie Golf-Academy, Garderoben und Abschlagplätze zusammengefasst.«**

PETER KÄELIN, LEITER GOLFPARK HOLZHÄUSERN

te und entwickelte Ausführungs- und Organisationskonzept bewährt: erste Ebene mit primärer Controller-Funktion des Architekten und Gesamtprojektleiters, zweite Ebene als Hauptelement des Bauherrn mit Projektleitung. Und die dritte Ebene ist eine operative mit Gesamtleitung Projekt und Planung. Architekt Sacha Fahrni: «Bereits unsere Strategiestudie ging weit über die Aufgaben eines gewöhnlichen Bauherrenberatermandates hinaus.» •



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

ANZEIGE

**Ihr Partner für die Zwischenvermietung Ihrer Liegenschaften.**  
[www.premiumrealestate.info](http://www.premiumrealestate.info)



Premium Partners AG  
Brandschenkestrasse 4 8001 Zürich  
tel 044 295 10 29 os@premium-p.com

# Goldene Regeln für Bauherren

Richtig Freude macht ein fertiggestelltes Gebäude nur, wenn Bau und Planung ohne unliebsame Überraschungen über die Bühne gegangen sind. Das Einhalten von zehn wichtigen Regeln helfen dabei.



THOMAS WIPFLER\*

**STOLPERFALLEN BEACHTEN.** Der Bau eines eigenen Hauses ist mit viel Vorfreude verbunden. Gleichzeitig begibt man sich damit auf weitgehend unbekanntes Terrain, setzt grosse Geldsummen um und verschuldet sich hoch. Umso wichtiger ist es, mögliche Stolpersteine zu kennen und sich bei Unsicherheiten neutralen fachlichen Rat zu holen – beispielsweise in Form eines Beraters der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB. Eine solche neutrale Fachperson kostet zwar etwas, gemessen am potenziellen Schadenspotenzial, dass durch die Beratung verhindert werden kann, macht eine solche Investition aber meist Sinn. Egal, ob mit oder ohne fachliche Begleitung, beachten sollte man beim Bau eines Hauses auf jeden Fall die folgenden zehn Regeln:

**1. WISSEN, WAS MAN WILL.** Wer ein Auto kauft, hat meist klare Vorstellungen darüber, was das Fahrzeug leisten soll. Das Gleiche gilt für den Bau eines Hauses. Ein detailliertes Anforderungsprofil erleichtert dem Architekten die Planung oder ermöglicht es, bei einem Objekt ab Stange schnell und einfach

zu prüfen, ob es den eigenen Wünschen entspricht. Unbedingt in ein solches Profil gehören Aussagen zur Lage, zum Raumprogramm, zu den Beziehungen der Räume untereinander, zur Bauweise, zu den Materialien, zu den technischen Anforderungen oder zum gewünschten Energiestandard. Sinnvoll ist es auch, wenn die einzelnen Anforderungen gewichtet werden. Das erleichtert später das Entscheiden, wenn Kompromisse nötig sind.

**2. GENÜGENDE ZEIT EINPLANEN.** Nur wenn vor Baubeginn alles detailliert geplant ist, können Kosten und Termine verbindlich festgelegt werden. Eine rollende Planung hingegen birgt hohe Risiken für Kostenüberschreitungen und Terminprobleme. Deshalb sollten man unbedingt genügend Zeit für die Projekterarbeitung einrechnen.

**3. FINANZRAHMEN KLAR ABSTECKEN.** Neben den Baukosten kommen oft noch weitere Posten dazu. Etwa für den Umzug, die Reinigung der alten Wohnung, verschiedene Steuern oder neue Möbel. Diese Ausgaben müssen unbedingt ins Gesamtbudget eingerechnet werden. Ebenso wichtig ist die Festlegung eines maximalen Finanzrahmens, den man auf keinen Fall überschreiten will. Dabei ist die eigene Disziplin gefragt – etwa durch den Verzicht auf nachträgliche Änderungen (siehe Punkt 7).

Geld sparen – und zwar über Jahre hinweg – lässt sich meist durch den Vergleich von Kreditofferten mehrerer Banken oder den Beizug eines neutralen Hypothekarbrokers, der nach der günstigsten Finanzierung sucht.

**4. SORGFÄLTIGE WAHL DER PARTNER.** Gute und versierte Partner für Planung und Ausführung sind ein wichtiger Baustein für eine möglichst reibungslose Abwicklung des Hausbaus. Deshalb sollte man vor der Auftragsvergabe unbedingt Referenzen einholen und auch prüfen.

**5. WASSERDICHTHE VERTRÄGE.** Alle Verträge mit den Planern oder Anbietern eines Hauses sollten unbedingt von einem Bauherrenberater geprüft werden. Ganz wichtig: Der Ausschluss wichtiger Normen (z. B. SIA 118) oder die Abtretung von Mängelrechten dürfen auf keinen Fall akzeptiert werden. Besteht ein Anbieter darauf, sollte auf einen Vertragsabschluss verzichtet werden. Vorsicht geboten ist auch bei Contracting-Lösungen für Heizung und Warmwasser. Diese sind beim Kauf eines Hauses ab Stange unter dem Strich oft teurer als eine eigene Heizanlage, da der Anbieter der Liegenschaft den Kaufpreis in der Regel nicht um den Wert der eingesparten Kosten für die Haustechnikanlagen reduziert. Folglich werden diese doppelt bezahlt.

## KUB-KAMMER

Passende Bauherrenberater finden man am einfachsten auf der Internetseite der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB): [www.kub.ch](http://www.kub.ch)

**6. SICHERHEITEN EINBAUEN.** Vor Abschluss der Verträge sollte unbedingt geprüft werden, ob der Planer/Anbieter über alle nötigen Sicherheiten verfügt. Dazu gehört beispielsweise eine Erfüllungsgarantie einer Bank. Entsprechend geregelt sein sollte auch die Bezahlung etwaiger Grundstückgewinnsteuern sowie der Rückbehalt eines Teils der Bausumme gemäss Norm SIA 118 für die Mängelbehebung. Auch hier lohnt sich der Beizug eines neutralen Beraters, um unliebsamen Überraschungen vorzubeugen.

**7. VORSICHT BEI ÄNDERUNGEN.** Während der Bauphase sollte möglichst wenig geändert werden. Versierte Planer legen der Bauherrschaft ein Entscheidungsprogramm vor, das auflistet, was bis zu welchem Zeitpunkt klar sein muss. An ein

solches Programm sollte man sich als Bauherr unbedingt halten. Sind trotzdem Änderungen nötig, ist es wichtig, sich vor einem Entscheid zuerst die Mehr- oder Minderkosten berechnen zu lassen. Das erhöht die finanzielle Sicherheit.

**8. TRANSPARENTE FINANZEN.** Eine korrekt geführte und aktuelle Baubuchhaltung ist das A und O, um während des Baus die Übersicht über die Finanzen zu behalten. Eine solche Buchhaltung kann vom Architekten oder Bauherrenberater geführt werden. Ebenfalls wichtig: Beahlt wird nur, was wirklich gebaut wurde. Vorauszahlungen für noch nicht erstellte Baustapen sollten abgelehnt werden.

**9. KEIN EIGENMÄCHTIGES HANDELN.** Beim Bauen müssen Dienstwege und Prozesse

unbedingt eingehalten werden. Als Bauherr sollte man deshalb auf der Baustelle keine Anweisungen erteilen, sondern immer den Weg über den Bauleiter oder Architekten wählen.

**10. KEIN BEZUG OHNE ABNAHME.** Jeder Neubau hat Mängel. Damit diese ordnungsgemäss behoben werden können, ist eine detaillierte Bauabnahme, zusammen mit dem Ersteller/Architekten, wichtig. Optimalerweise führt man zusammen mit einem Bauherrenberater eine Vorabnahme durch. ●



**\*THOMAS WIPFLER**

Der Autor ist Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB/SVIT und Mitglied der Geschäftsleitung von Beta Projekt Management AG in Zürich.

ANZEIGE

«*ABAIMMO für professionelle Immobilienbewirtschaftung.*»

BDO ABACUS



**Kontaktieren Sie unsere Experten:**

**BDO AG** Entfelderstrasse 1, 5001 Aarau, Tel. 062 834 91 91  
**BDO AG** Landenbergstrasse 34, 6002 Luzern, Tel. 041 368 12 12  
**BDO AG** Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn, Tel. 032 624 62 46  
**BDO AG** Fabrikstrasse 50, 8005 Zürich, Tel. 044 444 35 55

[www.bdo.ch](http://www.bdo.ch)

Ihr Vertriebspartner für:

**ABAIMMO**  
by Abacus

**BDO**

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung

# Strategien für Nachhaltigkeit

Am 46. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zeigte Dominique Läderach von der Raiffeisenbank Zürich, welche Probleme fehlende Erneuerungsstrategien im Stockwerkeigentum mit sich bringen.



Dominique Läderach von der Raiffeisenbank Zürich zeigte am KUB-Lunchgespräch, was bei Stockwerkeigentümergeinschaften oft schief läuft.

RETO WESTERMANN\* •

**KEINE STRATEGIE.** Stockwerkeigentum ist derzeit die beliebteste Form des Wohneigentums und verzeichnet grosse Zuwachsraten. Gleichzeitig bringt diese Form des Immobilienbesitzes aus baulicher und finanzieller Sicht verschiedene Probleme mit sich. Das Referat von Dominique Läderach im Rahmen des Lunchgesprächs der Kammer unabhängiger Bauherrenberater vom 10. Januar fokussierte vor allem auf die finanziellen Aspekte des Erneuerungsfonds. Läderach ist Leiter des Bereichs Firmenkunden bei der Raiffeisenbank in Zürich und hat in seiner Funktion häufig mit Eigentümergeinschaften zu tun.

Zudem hat er eine Masterarbeit zu Asset-and-Liability-Management im Stockwerkeigentümer-Erneuerungsfonds geschrieben. Die von ihm präsentierten Zahlen zeigten deutlich: Viele Gemeinschaften haben keine Strategie für den Unterhalt – und dies, obwohl zwei Drittel eines Mehrfamilienhauses mit Eigentumswohnungen sich im gemeinsamen Besitz befinden. Einige Gemeinschaften verfügen nach Läderachs Beobach-

tungen nicht einmal über einen Erneuerungsfonds, andere wiederum stellen die Zahlungen bei einer gewissen Höhe ein. «Im Schnitt legen die Stockwerkeigentümergeinschaften jedes Jahr gerade einmal 0,35% des Gebäudeversicherungswertes zur Seite», so Läderachs Erfahrung. Entsprechend sei dann zu wenig oder gar kein Geld in der Kas-

**„Nachhaltig handelnde Stockwerkeigentümergeinschaften könnten mit einem Qualitätslabel ausgezeichnet werden.“**

DOMINIQUE LÄDERACH, LEITER BEREICH FIRMENKUNDEN RAIFFEISENBANK ZÜRICH

se, wenn grössere Erneuerungen anstünden. Zudem planten die Eigentümer nicht voraus, sondern reagierten nur dort, wo es aus bautechnischen Gründen dringend nötig sei. Etwa wenn die Heizung aussteigt oder das Dach leckt.

Eine Strategie, die der Bankfachmann nicht nachvollziehen kann, ebenso wenig wie die Tatsache, dass die Gelder aus den Erneuerungsfonds meist auf einem normalen Konto liegen und keinerlei Ertrag bringen. «Hätten die Eigentümergeinschaften eine Erneuerungsstrategie, wäre es auch kein Problem, einen Teil der Rücklagen sicher und mit Ertrag

anzulegen – etwa in Form von Festgeldern», sagte Dominique Läderach.

**LABEL FÜR STOCKWERKEIGENTUM.**

Für ihn ist deshalb klar, dass viele Stockwerkeigentümer umdenken müssen – vor allem aus eigenem Interesse: «Wegen der bereits

sichtbaren Abflachung der Wohnungpreise und der Zunahme der Leerstände kann die Gebäudeentwertung aufgrund von Unterhaltsdefiziten künftig nicht mehr in jedem Fall durch einen höheren Wiederverkaufspreis wettgemacht werden», betonte

Läderach. Aus seiner Sicht müssen Stockwerkeigentümergeinschaften dreigleisig vorgehen: mit einer strategischen Planung, einer Planung der Renovationszyklen und einer Anlagestrategie für den Erneuerungsfonds. Letzterer muss seiner Meinung nach mit Rücklagen in der Grössenordnung von einem Prozent des Gebäudeversicherungswertes alimentiert werden. Ob seine Vorschläge Gehör finden, bezweifelte Läderach aber aufgrund der gemachten Erfahrungen: «Ich weise seit zehn Jahren auf diese Punkte hin, ohne dass sich viel dazu geändert hätte», bemerkte er.

Die Rückmeldungen aus dem Publikum bestätigten seine Erfahrungen, zeigten aber auch mögliche Lösungsansätze auf. So wurde etwa vorgeschlagen, dass die grossen Immobilienverbände SVIT und HEV ihre Empfehlungen für

die Höhe der Einlagen in den Erneuerungsfonds endlich der Realität anpassen sollten – nicht zuletzt, um dem Risiko einer künftigen gesetzlichen Regelung zu begegnen. Fachmann Dominique Läderach brachte zum Schluss noch eine weitere spannende Idee ein: «Ich stelle mir vor, dass man Stockwerkeigentümergeinschaften, die über eine nachhaltige Unterhaltsstrategie verfügen und den Erneuerungsfonds ausreichend alimentieren, mit einem Qualitätslabel auszeichnen könnte.» Ein solches Label würde dann beim Erwerb einer Wohnung dem Käufer als Entscheidungshilfe dienen. Die Banken wiederum könnten beispielsweise aufgrund des tieferen Risikos den Besitzern von Wohnungen mit Label bessere Zinskonditionen offerieren.

Weiteführende Links/Literatur zum Stockwerkeigentum:  
Luzerner Toolbox, vdf-Verlag Zürich, ca. 38 CHF. [www.vdf.ch](http://www.vdf.ch);  
[www.stockwerk.ch/download/luzerner-toolbox](http://www.stockwerk.ch/download/luzerner-toolbox)

#### KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit acht Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater vier bis fünf Mal pro Jahr zum Lunchgespräch im Restaurant «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof ein. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächste Termine:

- 9. Mai: Beurteilung von Schadstoffen in Bauwerken
  - 4. Juli: Alternativer Finanzierungsansatz gemeinschaftlicher Liegenschaftsteile im Stockwerkeigentum
  - 7. November: Neues für die Anwendungen der SIA-Normen in der Baupraxis - Merkpunkte für den Bauherrn
- Weitere Infos und Anmeldung: [www.kub.ch](http://www.kub.ch)



#### \*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE

 **REDEVCO**

RETAIL  
REAL ESTATE  
INVESTMENT  
MANAGEMENT

## A HEART FOR RETAIL

Redevco ist eine unabhängige, europaweit tätige und auf Einzelhandel spezialisierte Immobilien-Investment-Management-Gesellschaft. Die 400 Objekte in den verschiedenen Fonds, die wir für unsere Investoren managen, befinden sich an den wichtigsten Retail-Standorten in Europa.

Unsere erfahrenen, professionellen Experten kaufen, entwickeln, vermieten und managen die Objekte und stellen sicher, dass die Bedürfnisse unserer Klienten in den Portfolios optimal umgesetzt werden. Wir glauben an langfristige Investitionen, bei denen Qualität und Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle spielen. Weitere Informationen finden Sie unter: [www.redevco.com](http://www.redevco.com).

BUSINESS IN BALANCE

MAHÜ77, Vienna, Austria

# Dirigent des Bauherrn

Ein Projektleiter Bauherr muss an vielen Schrauben drehen, damit ein Grossprojekt termingerecht fertig wird. Worauf es genau ankommt, erklärt ein Projektleiter der Genossenschaft Migros Zürich.



Der Bauherrenvertreter muss besonders bei Grossprojekten alle Zügel in der Hand halten (Bild: 123rf.com).

PIOTR DAWIDOWICZ\* •

**VIelfältiges Berufsbild.** Der Projektleiter Bauherr (PL BH) vertritt die Interessen des Bauherrn, bei dem er angestellt ist. Im Falle des Autors ist dies zum Beispiel die Genossenschaft Migros Zürich. Der PL BH vertritt seinen Bauherr gegenüber Behörden, Planern und allen am Projekt beteiligten Unternehmen. Seine Aufgabenfelder reichen von der Projektstrategie über die Landsicherung bis zur Realisierung.

Bauherrenvertreter können selbständig oder in einer Stabsstellenfunktion eines grösseren Unternehmens (Corporate Real Estate Management) tätig sein. Sie können Aufgaben im Sinne einer treuhänderischen Stabsfunktion wahrnehmen und selbst phasenweise Aufgaben des Projektteams übernehmen. In der Regel werden Projektleiter vom Bauherrn während der gesamten Laufzeit eines Projektes eingesetzt, möglich ist aber auch ein Mandat eines Teilprojektes im Sinne eines Task-Force-Management.

**RISIKEN FRÜHZEITIG ERKENNEN.** Bei grösseren Unternehmen ist eine Aufgabenteilung über die Projektphasen hinweg sinnvoll. Dabei werden einzelne Fachbe-

» **Prioritäten setzen heisst auch auswählen, was liegenbleiben soll.»**

reiche, wie zum Beispiel Strategie & Expansion, Planen & Bauen, Engineering & Services auf einzelne Abteilungen verteilt. Grundsätzlich muss der PL BH die Projektdefinition, die -strategie und die Umsetzung der Projektziele sicherstellen. Dabei erarbeitet er, zusammen mit dem Bauherrn, die rechtlichen Projektgrundlagen, die Strategien zur Finanzie-

rung und die Umsetzung des Projekts. Je nach Mandat umfassen seine Aufgaben die Auswahl des Projektteams, die Projektsteuerung und das Controlling im

Sinne von Zeit, Qualität und Kosten. Das frühzeitige Erkennen von Risiken und die Formulierung von Handlungsempfehlungen gehören ebenfalls zu seinen Aufgaben.

**FÜHRUNGSSTÄRKE IST NÖTIG.**

Ein Bauherrenvertreter muss eine führungsstarke Persönlichkeit sein, die unabhängig von seinen

Einzelinteressen im Sinne des Bauherrn handelt. Daneben spielen seine fachliche Kompetenz und Berufserfahrung eine zentrale Rolle. Zudem sollte er sich für die Lösung von interdisziplinären, technischen und kaufmännischen Fragestellungen interessieren. Ausserdem sind ein ausgeprägtes Kommunikationsgeschick und Verhandlungsgespür hilfreich.

Als Grundlage für eine Tätigkeit als PL BH ist ein abgeschlossenes Studium der Architektur, des Bauingenieurwesens oder ein Abschluss als Wirtschaftsingenieur notwendig. Entscheidend für eine spätere erfolgreiche Tätigkeit sind nebst der fundierten theoretischen Ausbildung umfangreiche Praxiserfahrung bei der Umsetzung von Bauprojekten. Dazu sind berufsbegleitende Weiterbildungen im Projektmanagement wichtig und grosses Verhandlungsgeschick.

**ABGRENZUNG GEGENÜBER ARCHITEKTEN UND BAULEITERN.** Durch seine Tätigkeit grenzt sich der PL BH von Architekten und Bauleitern ab. Neben seiner Tätigkeit als Treuhänder des Bauherrn übernimmt er die Federführung bei sämtlichen Belangen des Bauvorhabens und definiert

die projektspezifischen Anforderungen an das Projektteam. Der Architekt hingegen berät, entwirft und konstruiert. Er stellt je nach Vertrag die erforderlichen Konzepte, Pläne und Nachweise zur Genehmigung und Ausführung zusammen, prüft diese und überwacht die Bauausführung. Der Bauleiter wiederum organisiert die Baustelle und ist sowohl für die technischen Abläufe als auch für die Koordination der Subunternehmen und für die Einhaltung des Bauleitplans verantwortlich.

**ZÜGEL IN DER HAND HALTEN.** Im Wesentlichen muss der PL PH abschätzen können, welche technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Konsequenzen eine Planungsänderung zur Folge hat. Und vor allem bei komplizierten Planungs-

korrekturen muss er den Überblick über das Gesamtgeschehen behalten. Hinzu kommt, dass er bei Grossprojekten neben dem Bauherrn häufig im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses steht. Deshalb sollte er jederzeit in der Lage sein, den Stand des Bauprojektes mit den Medien und politischen Institutionen zu besprechen. Der vielseitige Beruf des Bauherrenvertreters gewinnt wegen der zunehmenden Komplexität der Projekte immer mehr an Bedeutung: Im Notfall hält er die Zügel allein in der Hand. ●



**\*PIOTR DAWIDOWICZ**

Der Autor ist diplomierte Bauingenieur und seit 2012 als Projektleiter Bauherr bei der Genossenschaft Migros Zürich tätig.

ANZEIGE

SIBIRGroup



SIBIR

## Schonende Trocknung für Zartes.

Modellvielfalt für Ein- und Mehrfamilienhäuser für effiziente Trockenräume: Raumluf-Wäschetrockner & Entfeuchter ESCOline und Wäschehängen ESCOLEina.



# Innere Verdichtung

Nachdem die Surber Metallbau AG ihren Firmensitz in Zürich verlassen hatte, stellte sich die Frage nach der zukünftigen Nutzung. Das Beratungsunternehmen Brandenberger+Ruosch wurde mit der Arealentwicklung beauftragt.



2. Hälfte 2017: So wird das Surber-Areal nach der Bauvollendung aussehen.

OLIVER WICK\* •

**INNENHÖFE ALS AUSNÜTZUNGSRESERVE.** In der Stadt Zürich gehören Blockrandbebauungen mit ihren Innenhöfen zum gewohnten Stadtbild. In den einen befinden sich ruhige, begrünte Innenhöfe und in den anderen Bauten für Gewerbenutzung. Gemäss Bau- und Zonenordnung bestehen für die Innenhöfe und somit für die Hofgebäude unterschiedliche Nutzungsbestimmungen. Diese reichen von Bebauungsmöglichkeiten analog den Randgebäuden bis zu einem Verbot von weiteren Hofbebauungen.

Die in den Innenhöfen angesiedelten Gewerbe- oder Industriebetriebe

sind oft mit Platzmangel oder auch mit Nachbarschaftskonflikten konfrontiert. Nicht selten ist ein Wegzug der Betriebe aus dem angestammten Umfeld eine für alle Parteien optimale Lösung. In der Agglomeration finden sich günstigere Gewerbeflächen, welche verkehrstechnisch besser gelegen und spezifisch auf die entsprechenden Nutzungen ausgerichtet sind. Als Folge davon können die Innenhöfe umgestaltet und einer dem Quartier besser entsprechenden Nutzung zugeführt werden. Zudem ist die Aktivierung der bis dahin brachliegenden Ausnutzungsreserve wirtschaftlich sehr interessant.

**ENTWICKLUNG DES SURBER-AREALS.** Eine dieser Blockrandbebauungen steht direkt am Hardplatz zwischen Hohl-, Sihlfeld- und Ernastrasse. Dort wurde die Firma Surber Metallbau AG vor mehr als 100 Jahren gegründet. Der Hardplatz befand sich noch auf freiem Feld, und erst einzelne Häuser deuteten die Expansion der Stadt an. Seither hat das Unternehmen die Fläche vor der freistehenden Werkstatt und dem später entstandenen Innenhof der Blockrandbebauung als Produktionsstandort genutzt. Im Jahr 2015 verlegte das Metallbauunternehmen seinen Standort aus den genannten Gründen in die Agglomeration der Stadt

ANZEIGE

## www.gebaeudedefotografie.ch

Gebäude-, Architektur-, Neubau-, sowie Baustellenaufnahmen (innen und aussen) nach Ihren Wünschen. Wir sind in der ganzen Schweiz tätig.



2014: ein Blick auf das Areal vor dem Wegzug der Surber Metallbau AG.

Zürich. Der Immobilienbestand der Surber Metallbau AG wurde seit der Firmengründung stetig erweitert, sodass heute ein grosser Teil der Blockrandbebauung in deren Besitz ist. Das mittlerweile rund 7000 m<sup>2</sup> grosse Areal umfasst Wohn- und Gewerbenutzung und liegt an einem Verkehrsknotenpunkt in der Stadt Zürich. Nach dem Wegzug des Metallbauunternehmens stellte sich die Frage nach der zukünftigen Nutzung des Areals. Surber beauftragte die Brandenberger+Ruosch AG mit der entsprechenden Entwicklungsaufgabe und wählte damit bewusst einen neutralen Partner ohne Interesse an Planungs- oder Ausführungsleistungen.

**AUSNÜTZUNGSRESERVE AKTIVIERT.** In einem ersten Schritt wurde ein konzeptionelles Vorgehen für die Projektentwicklung skizziert. Dieses beinhaltete die Analyse des Bestandes aus bautechnischer und ökonomischer Sicht. Die Bau- und Zonenordnung diente als Grundlage für erste Variantenstudien anhand von Flä-

chen und Volumen. Ein Vergleich mit dem Ist-Zustand zeigte das flächenmässige Potenzial des Areals auf. Die zu erwartenden Investitionskosten liessen sich mit Kennwerten abschätzen. Eine erste Rentabilitätsschätzung motivierte die Bauherrschaft dazu, weitere Investitionen zu tätigen.

**» In der Stadt Zürich gibt es viele Blockrandbebauungen mit unbefriedigend genutzten Innenhöfen. Das Beispiel Surber zeigt das wirtschaftliche Potenzial einer inneren Verdichtung.«**

Für die folgende Testplanung wurde ein zusätzliches Planungsteam beigezogen. Dieses bestand aus Architekt, Haustechnik-, Bauingenieur und Kostenplaner, und erarbeitete Volumenstudien und Haustechnikkonzepte, wel-

che die Bauherrschaft fortlaufend prüfte und bewertete. Der Kostenplaner hinterlegte die Studien mit Kostenkennzahlen und erstellte ein erste Kostenschätzung mit einer Genauigkeit von +/- 25%. Die Vielzahl von volumetrischen Möglichkeiten reduzierte sich im Laufe der Testplanung auf zwei verbleibende Varianten.

Brandenberger+Ruosch AG koordinierte die gesamte Testplanung und bereitete die Resultate managementgerecht auf. Der resultierende Testplanungsbericht ermöglichte der Bauherrschaft einen fundierten Entscheid über das weitere Vorgehen. Im vorliegenden Fall war dies

die Beauftragung zweier Generalplaner-teams mit der Ausarbeitung und späteren Realisierung von Um- und Neubauten mit 73 zusätzlichen Wohnungen, 8 Ateliers und 6 Gewerbeflächen auf dem Surber Areal.

Der Nutzen für alle direkt und indirekt Beteiligten sowie Betroffenen ist augenfällig. Die Firma Surber Metallbau AG, welche bisher in sehr beengten Verhältnissen arbeiten musste, profitiert von einem neuen Produktionsstandort, in welchem die Arbeitsabläufe optimiert sind. Am alten Standort konnte dadurch die Ausnutzungsreserve aktiviert und das Investitionsprojekt ausgelöst werden. Die Nachbarn wiederum werden von dem teilweise störenden Gewerbelärm befreit und erhalten zwei ruhige, begrünte Innenhöfe.

**HÖHERE ATTRAKTIVITÄT DES STANDORTS.** Rückblickend lässt sich Folgendes festhalten: Die erschwerten Bedingungen, unter welchen die Firma Surber Metallbau AG arbeiten musste, regte die Eigen-

tümerin an, sich Gedanken zu einer besseren Nutzung des Areals zu machen. Dies führte zu mehreren Entscheidungen, welche eine Reihe von Aufwertungen mit sich brachten. Die Umnutzung des Areals mitsamt optimierter Ausnutzung, verbessert nicht nur die Wohnqualität im Innern, sondern auch die Außenraumgestaltung und dadurch die Wahrnehmung im direkten Umfeld sowie darüber hinaus im ganzen Quartier. Durch die gesteigerte Attraktivität des Standorts und einer positiveren Wahrnehmung von Dritten kommt dies wiederum der Eigentümerin zugute. Als Grundlage für ihre Entscheidungen dienten der Bauherrschaft die fundierte und professionelle Überprüfung der Gegebenheiten sowie das Aufzeigen von Optionen. Dies verschaffte ihr die notwendige Si-

cherheit, um die richtigen strategischen Entscheide zu treffen, welche nun zu einer Qualitätssteigerung auf mehreren Ebenen geführt haben.

Entsprechend brachliegendes Potenzial ist bei vielen Blockrandbebauungen mit Innenhöfen vorhanden und sollte im Zuge der propagierten inneren Verdichtung auch genutzt werden. Es ist zu hoffen, dass viele Eigentümer solche Potenziale erkennen und damit sowohl sich als auch den Mietern neue Chancen eröffnen. ●



**\*OLIVER WICK**  
Der Autor arbeitet als Prokurist bei der Brandenberger+Ruosch AG.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
INTERACTIVE & VIRTUAL REALITY  
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

*Wir sind Ihr **Visualisierer** für  
Architektur, Immobilien, Ingenieur-  
wesen und Design.*

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH



# Umstellung von Lifttelefonen

Die Digitalisierung der Kommunikation umfasst nicht nur die Festnetztelefonie, sondern auch technische Anlagen, die noch über das alte Festnetz kommunizieren. Immobilienbesitzer sollten die Umstellung so rasch wie möglich in Angriff nehmen.



Ab 2018 beginnt der Rückbau der alten Infrastruktur. Die Transformation zu All-IP bildet die Basis für die Digitalisierung der Schweiz.

**BEAT DÖÖS\*** • UMRÜSTUNGSKOSTEN SIND TRAGBAR. Weltweit wird das Festnetz auf die zukunftsorientierte Internet-Protokoll-Technologie (IP) umgestellt, so auch bei der

» Weltweit wird auf All-IP umgestellt. Wir unterstützen mit der Umstellung unsere Kunden auf dem Weg in die digitale Zukunft.«

Swisscom. Schon rund 1,5 Millionen Kunden profitieren von der neuen Technologie, die verbleibenden Anschlüsse folgen bis Ende 2017. Ab 2018 beginnt der schrittweise Rückbau der alten Infrastruktur. Die Transformation zu All-IP bildet die Basis für die Digitalisie-

rung der Schweiz und für ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Trotz der vielen Vorteile gab es vereinzelte Bedenken bezüglich der Umstellung auf All-IP. So verlangte Ständerat Joachim Eder (FDP, ZG) in einem Postulat an den Bundesrat zu prüfen, ob die Grundversorgungskonzessionärin verpflichtet werden kann, den analogen Telefonanschluss mit Fernspeisung auch nach 2018 während einer Frist von fünf Jahren weiterhin zu gewährleisten. Der Bundesrat kommt in seinem am 2. Dezember 2016 publizierten Bericht ans Parlament jedoch zum Schluss, dass die Umrüstkosten für die Eigentümer dieser Anlagen tragbar sind und keine Verlängerung des analogen Netzbetriebes nötig ist.

**ZEITPLAN BLEIBT GLEICH, WAS IST JETZT ZU TUN?** Dieser Entscheid bedeutet, dass der Zeitplan von Swisscom zur Umstellung auf All-IP per Ende 2017 (siehe Kasten) beibehalten wird. Es ist deshalb für Immobilienbe-

#### CHECKLISTE FÜR DIE UMSTELLUNG:

Als Bindeglied zwischen Mieterschaft und Eigentümern kommt den Immobilienbewirtschaftern eine tragende Rolle zu, einerseits in einer beratenden und andererseits in einer operativen Funktion. Bei der Umstellung auf All-IP ist es entscheidend, dass der Bewirtschafter aktiv wird, um den einwandfreien Betrieb der im Artikel erwähnten Anlagen auch nach 2017 sicherzustellen. Folgende Aufgaben sind zu erledigen:

- betroffene Anlagen identifizieren
- mit den Anbietern der Anlagen neue Lösungen bestimmen und Offerten einholen
- Budget klären
- Aufträge für die rasche Umsetzung vergeben.

Die Umstellung ist auch eine ideale Gelegenheit, um historisch gewachsene Installationen zu erfassen und zu optimieren – dies kann sich langfristig auch kostenseitig lohnen (Fernwartung, Vorerfassung von Störfällen etc.). Die Elektriker als Swisscom Partner und die Anlagenhersteller oder Wartungspartner unterstützen die Bewirtschafter bei der Umstellung.



sitzer und -verwalter, die mit der Umstellung der technischen Anlagen auf die All-IP-Infrastruktur noch nicht begonnen haben, höchste Zeit, damit anzufangen. Zu Beginn der Umstellung auf IP sollte ein Inventar sämtlicher technischer Anlagen erstellt werden, die heute noch über den analogen ISDN-Telefonanschluss funktionieren.

Dies gilt typischerweise für Lifttelefone, Alarm-, Haustechnikanlagen, Türöffnungs- und Fernwartungssysteme. Auf der Basis dieses Inventars können Offerten eingeholt, Budgets definiert und Aufträge vergeben werden. Bei Unklarheiten kann der Bewirtschafter den Elektropartner vor Ort beauftragen, abzuklären, welche Anlagen mit welchen Anschlüssen bzw. Nummern verbunden sind.

**DER LIFTNOTRUF IM FOKUS DER UMSTELLUNG.** Von der Umstellung sind alle Lifttelefone betroffen, die Notrufe über das her-

**» Der Immobilienverwalter spielt eine Schlüsselrolle, die er jetzt wahrnehmen kann und die ihm mittelfristig Vorteile in der Verwaltung seiner Liegenschaften bringen wird.«**

kömmliche Festnetz (analoge oder ISDN-Leitung) übermitteln. Eine Vielzahl der Aufzugsanlagen verwendet bereits heute ausschliesslich das Mobilfunknetz für die Kommunikation oder wurde bereits umgerüstet. Die neue Lösung bietet eini-

ge Vorteile: Bei einem Stromausfall zum Beispiel funktioniert der Mobilanschluss dank des batteriegestützten Mobilfunknetzes des Providers in der Regel weiterhin. Deshalb empfiehlt die Swisscom die Mobilfunklösung als Ersatz für den bisherigen Fixnetzanschluss. Um die Umrüstungen voranzutreiben, sollten sich Immobilienbesitzer und -verwalter so rasch wie möglich direkt an ihren Wartungsvertragspartner oder an den Lifthersteller wenden. Diese werden alles Nötige unternehmen, um den kontinuierlichen Betrieb der Lifttelefonie-Anlagen zu gewährleisten. Häufig werden der Mobilfunkanschluss inklusive Folgekosten direkt im Wartungsvertrag des Liftherstellers integriert.

**NOTSTROMGESTÜTZTER IP-FESTNETZANSCHLUSS IN VORBEREITUNG.** Für Anlagen, bei denen ein mobilfunkbasierter Anschluss nicht erwünscht ist, der Betrieb

aber bei einem Stromausfall trotzdem gewährleistet sein muss, lanciert die Swisscom im Frühjahr 2017 eine ergänzende Lösung. Dabei wird der bestehende Anschluss (analog/ISDN) auf einen IP-Festnetzanschluss (Swisscom Line basic) übertragen, der IP-Router jedoch zusätzlich mit einer batteriegestützten, unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV) gestützt.

ANZEIGE

\* INVESTIEREN SIE JETZT IN SICHERE WERTE! \*



**Altstätten ZENTRUMSitz**  
EIGENTUMSWOHNUMGEN CHURERSTRASSE 9



**Rorschacherberg WILENegg**  
EIGENTUMSWOHNUMGEN THALERSTRASSE 119/121



# Wohnträume



Besuchen Sie uns an der Immo-Messe in St.Gallen  
24.-26. März 2017, Stand Nr. 9.1.021



RELESTA AG • Immobilienverkauf • Herbergstrasse 11 • 9524 Zuzwil • Tel. 071 945 00 45 • Amedeo Gallo • 079 690 89 00 • www.relesta.ch

## ERSATZLÖSUNG FÜR FESTNETZ-LIFT-TELEFONIE VON UPC BUSINESS



In diesem Fall bestehen die Vertragsverhältnisse wie heute weiter. Auf Wunsch verfügt diese Lösung über die Option einer Ausfallsicherung via Mobilfunk. Dadurch stehen zwei unabhängige Kommunikationskanäle zur Verfügung, welche die Sicherheit zusätzlich erhöhen. Die Lösungen können via Swisscom-Partner oder direkt bei Swisscom bestellt werden. Die Installation ist einfach zu realisieren. Interessenten können sich auf [www.swisscom.ch/ausfallsicherung](http://www.swisscom.ch/ausfallsicherung) registrieren und erhalten zur gegebenen Zeit weitere Information.

**ANPACKEN LOHNT SICH.** Immobilienbesitzer und -verwalter sollten die Umstellung jetzt organisieren und nicht erst gegen Ende 2017. Dann könnten nämlich die Ressourcen bei Swisscom Partnern oder Aufzugsfirmen und Wartungspartnern nicht zuletzt wegen zahlreicher Last-Minute-Umrüstungen knapp werden. Alle, welche die Arbeiten jetzt in Angriff nehmen, können besser planen und haben etwas mehr Zeit.

### WAS IST BEI DER UMSTELLUNG ZU BEACHTEN?

Unter [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip) hat Swisscom eine spezielle Rubrik für Immobilien eingerichtet. Hier finden Sie Informationen, Antworten zu häufigen Fragen sowie Faktenblätter zur Umstellung von Sonderanwendungen (Lift, Alarmanlagen etc.) auf IP. Auch finden Sie dort weitergehende Informationen zum IP-Festnetzprodukt für Notruftelefonie von Swisscom. Unter [www.swisscom.ch/ausfallsicherung](http://www.swisscom.ch/ausfallsicherung) können sich Interessenten registrieren.

### ALL-IP – BASIS DER DIGITALISIERUNG

Mit All-IP schafft Swisscom die technologische Voraussetzung für die Digitalisierung des Wirtschaftsstandortes Schweiz; dabei investiert sie jährlich rund 1,7 Mrd. CHF in den Ausbau und die Modernisierung ihres Netzes. Dem Kunden bringt All-IP mehr Flexibilität, Einfachheit und Effizienz – standort- und geräteunabhängig. Swisscom hält am Plan fest, bis Ende 2017 die auf der herkömmlichen Festnetztechnologie basierenden Dienste auf die zukunftsorientierte IP-Technologie (Internet-Protokoll) umzustellen. Ab Mitte 2017 werden keine analogen oder ISDN-Produkte mehr verkauft. Ab 2018 wird die alte Telefonie-Infrastruktur schrittweise regional ausser Betrieb genommen. Kunden, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht auf ein IP-Produkt umgestellt haben, werden von Swisscom dabei begleitet. Heute wechseln monatlich über 30 000 Swisscom-Kunden auf die IP-Technologie, und rund 70% nutzen die Vorteile der IP-Produkte. Weitere Infos unter [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip).



**BEAT DÖÖS**  
Der Autor ist Head of All-IP-Transformation bei der Swisscom AG.

• Gemäss geltender Rechtsnorm des Bundes müssen Aufzüge, welche unter die entsprechenden Gesetze und Verordnungen fallen, über ein 24h-Notrufsystem verfügen (Zweiwegsprechverbindung). Bislang konnte diese Forderung des Gesetzgebers mittels einer herkömmlichen analogen Telefonleitung von Swisscom sichergestellt werden. Wie bekannt sein dürfte, stellt Swisscom jedoch die analoge Telefonie in den kommenden Monaten ein. Eine somit zu erfolgende Ablösung dieses althergebrachten und herkömmlichen Übertragungswegs kann auf verschiedene Art und Weise erfolgen. Es stehen mehrere Lösungsvarianten zur Verfügung. Bei allen möglichen Migrationsszenarien müssen jedoch technische Anpassungen am jeweiligen Kommunikationssystem des Aufzugs vorgenommen werden. Primär geht es nun darum, dass die vorhandene Zweiwegsprechverbindung weiterhin aufrechterhalten wird.

In der nun bevorstehenden Umstellungsphase beraten Lifthersteller, Hauseigentümer und Verwaltungen in diesem Kontext. Sie können mögliche Lösungen aufzeigen, welche nach

Bauart des Aufzugs, des Standorts oder der möglichen baulichen Massnahmen am Gebäude unterschiedlich ausfallen können.

### Welche Lösungen gibt es?

Hauptsächlich gibt es zwei Lösungsansätze: Zum einen die technische Ablösung des analogen Telefonanschlusses zum digitalen Telefonanschluss (VoIP). Die Übertragung erfolgt somit weiterhin über eine Festnetzverbindung, also über ein Kabelnetz (Kupfer-, Fiber- oder Koaxialkabel). Zum anderen gibt es den bewährten Lösungsansatz über das Mobilfunknetz. Hierzu wird, je nach Bauart des Gebäudes, eine Ausseinrichtung für die störungsfreie Übertragung angebracht. In jedem Fall müssen für die vom Gesetzgeber verlangte Verfügbarkeit zweckmässige Notstromeinrichtungen am Aufzugssystem installiert und anschliessend regelmässig gewartet werden.

### Was empfiehlt UPC für die Lifftelefonie?

UPC empfiehlt, dort wo dies technisch möglich ist, die Liftkommunikationsanlagen auf ein mobilfunkbasiertes System umzubauen. Die Lifthersteller bieten sol-

che Mobilfunklösungen an. Als Eigentümer oder Verwalter bedeutet dies konkret, mit dem Lifthersteller in Kontakt zu treten und sich die Umstellung auf eine Mobilfunklösung erläutern zu lassen.

### Wie kann UPC unterstützen?

Als nationales Telekommunikationsunternehmen unterstützen wir mit unseren Mobilfunkprodukten die bevorstehenden Migrationen. Der Lifthersteller erarbeitet die technische Machbarkeit der Mobilfunklösung UPC offeriert dem Eigentümer oder Verwalter, die für den Zugang zum Mobilfunknetz erforderlichen SIM-Karten inkl. einer einfachen Administration und Abrechnung. Alternativ prüft UPC auf konkretes Verlangen eine direkte Lieferung des Mobilfunkangebots (SIM-Karte) inkl. kommerzieller Abwicklung über den jeweiligen Lifthersteller.

Gerne nehmen wir Bedürfnisse auf, damit wir das passende Angebot zusammenstellen und unterbreiten können. Kontaktdaten UPC Business: E-Mail: [hospitality@upc.ch](mailto:hospitality@upc.ch) / Tel. 058 388 66 33 / Hr. Raphael Foucault, Account Manager

# Erfolgsfaktor Immobilienentwicklung

Die Baukonjunktur der letzten Jahre hat vielen Unternehmen Erfolg beschert. Doch steigende Leerstände und sinkende Bruttorenditen verlangen nach Alternativen. Es stellt sich also die Frage, wie in einem langsam gesättigten Immobilienmarkt Wachstum erzielt werden kann.

## RENDITESTEIGERUNG ANHAND EINER LIEGENSCHAFT IN FRAUENFELD

Quelle: Bijouhaus AG



Kriterium	Vorher	Nachher	Veränderung
Anzahl Wohnungen	12	16	+33 %
Mietertrag	169 000.-	246 000.-	+45 %
Anlagekosten (25% EK)	2 800 000	3 800 000	+36 %
Investitionsrendite			
Rendite auf Kapital	6,06%	6,49%	+7 %
Nettorendite auf EK	22,1%	24,6%	+11 %

GUIDO SCHAUB\* •

### DACHAUFBAUTEN IN HOLZSYSTEMBAUWEISE.

Hand aufs Herz – wann haben Sie das letzte Mal Ihren Kunden angerufen und ihm Wege aufgezeigt, wie er mit seiner Liegenschaft eine höhere Rendite erzielen kann? Haben Sie ihm vorgeschlagen, dass er mit gewinnbringenden Investitionen auch gleich einen Teil des Sanierungsbedarfs erledigen könnte? Oder haben Sie sich damit begnügt, einfach seine Liegenschaft zu verwalten, ihn auf die notwendigsten Erneuerungen aufmerksam zu machen und die Liegenschaftsabrechnung sauber und pünktlich zu erstellen? Die meisten Gemeinden in der Ostschweiz setzen gegenwärtig neue Baureglemente in Kraft, welche eine erweiterte Nutzung bestehender Wohnflächen erlauben. Damit erfüllen sie die eidgenössischen und kantonalen Auflagen und den politischen Auftrag, der Zersiedelung entgegenzuwirken.

Dies ermöglicht es, auf bestehenden Flächen zusätzlichen Wohnraum zu realisieren. Eine dieser Optimierungsmöglichkeiten liegt in der Erweiterung des Raumangebotes durch Dachaufbauten in

Holzsystembauweise. Mit dieser bisher zu wenig beachteten Möglichkeit können Ertrag und Rendite erheblich gesteigert werden, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Deshalb kommt der strategischen Immobilienentwicklung in den nächsten Jahren eine besondere Bedeutung zu.

**INNOVATION LEICHTBAU.** Wohl keine andere Technologie im Bausektor hat in den letzten Jahren so viel Innovation gebracht wie der Holzsystembau. Diese Technologie eignet sich auch bezüglich statischer Überlegungen hervorragend für Dachaufbauten.

Die Vorteile des Holzsystembaus liegen auf der Hand: industrielle Produktion bei gleichbleibenden Bedingungen, sehr viel kürzere Bauzeit dank Vorfertigung ganzer Wandelemente, hervorragende Wärmedämmwerte dank Wärmedämmebene im statischen Teil der Holzkonstruktion, mehr Nettowohnfläche dank schlankeren Wandaufbauten, geringere statische Anforderungen durch Leichtbauweise etc. Dabei werden auch sämtliche Anforderungen bezüglich Schall- und Brandschutz erfüllt.

### DACHAUFBAUTEN ZUR STEIGERUNG DER LIEGENSCHAFTSRENDITE.

Interessant bei Dachaufbauten ist, dass die für den zusätzlichen Wohnraum benötigte Investition keine Baulandanteile beinhaltet. Im

Gegenteil, durch den höheren Mietertrag der Liegenschaft steigt auch der Baulandwert, was die Verkäuflichkeit und Attraktivität der Liegenschaft zusätzlich verbessert. In aller Regel kann eine Investitionsrendite erreicht werden, welche deutlich über der Bruttorendite eines Neubaus liegt. Dies kann wiederum dazu führen, dass je nach bestehender Finanzierungssituation die Investition zu 100% über günstiges Fremdkapital finanziert werden kann, also ohne zusätzliches Eigenkapital.

### DACHAUFBAUTEN NUR IM RAHMEN VON GESAMTSANIERUNGEN?

Natürlich gibt es Faktoren, welche eher dafür sprechen, solche Projekte im Rahmen von Gesamtsanierungen umzusetzen. So kann zum Beispiel eine Fassadenrenovation sinnvoll sein, wenn schon das Gebäude eingerüstet werden muss.

Andererseits gibt es auch Gründe, die dafür sprechen, den zusätzlichen Wohnraum – unabhängig vom Sanierungsplan – zu erstellen: Zum einen kann es sich durchaus finanziell lohnen, den zusätzlichen Wohnraum mit einer separaten Gebäudetechnik zu versorgen, da diese heute derart kompakt ausgelegt werden kann, dass ein kleiner technischer Raum ausreicht, um Heizung und Warmwasser zum Beispiel für vier zusätzliche Wohnungen sicherzustellen.

### BIJOUHAUS AG

Die Firma Bijouhaus AG in Felben-Wellhausen berät sie gerne im Bereich der strategischen Liegenschaftsentwicklung. Nebst einer kostenlosen Potentialanalyse einer Liegenschaft erstellen wir auch Machbarkeitsanalysen, Projektplanungen und die Realisierung bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Weitere Informationen unter [www.bijouhaus.ch](http://www.bijouhaus.ch).



Ein weiterer Aspekt liegt darin, dass Dachaufbauten in der Regel in Niedrigenergie-Technologie, also wärmetechnisch mindestens auf Minergie-Level, realisiert werden. Bedenkt man, dass bei älteren Liegenschaften bis zu 40% des Wärmeverlustes über das Dach entweicht, hat man mit einem Dachaufbau bereits die wärmetechnische Dachsanierung realisiert – und dies als rentable Investition und nicht mit reinen Kosten zur Sanierung.

- Bessere Investitionsrendite als bei Neubauten
- Insgesamt deutlich höhere Nettorendite
- Erheblicher Mehrwert der Liegenschaft (Gebäude und Landwert)
- Eine Dachsanierung erübrigt sich
- Bestehende Mieter profitieren.



**\*GUIDO SCHAUB**  
Der Autor ist Geschäftsführer der Bijouhaus AG.

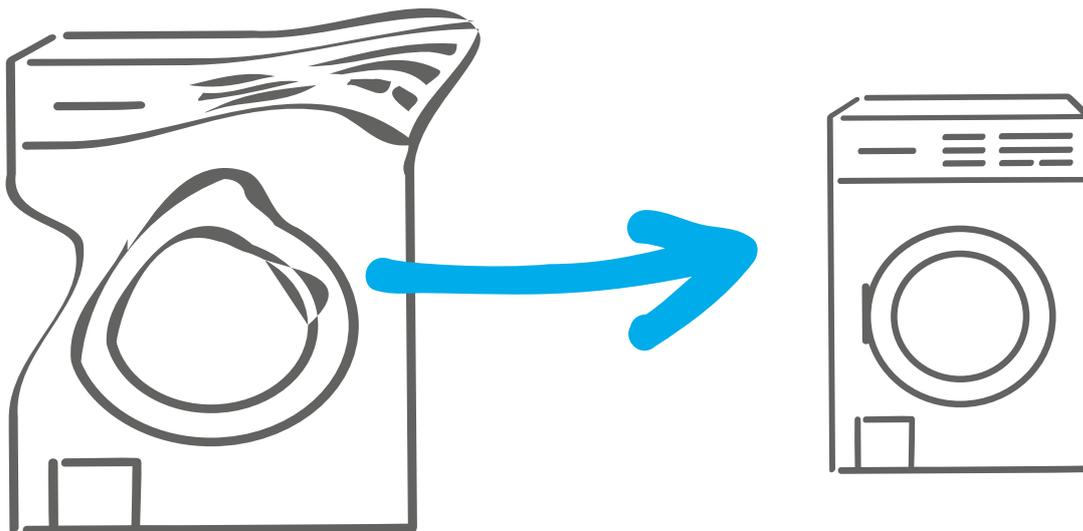
**EINE GEWINNBRINGENDE INVESTITION.**

Bedenkt man all diese Aspekte, resultieren für den Eigentümer beachtliche finanzielle Vorteile und zusätzliche Anreize:

- Investition für Wohnraum ohne teure Landanteile
- Finanzierbarkeit in der Regel durch günstiges Fremdkapital

ANZEIGE

## Gerät kaputt? Anruf genügt!



**Basel** 061 337 35 00, **Biel** 032 344 85 44, **Chur** 081 286 73 73, **Crissier** 021 637 43 70, **Jona** 055 225 15 55, **Köniz** 031 970 23 42, **Rothrist** 062 287 77 87, **St. Gallen** 071 282 55 03, **Thun** 033 334 59 59, **Winterthur** 052 269 13 69, **Zürich** 044 446 12 23

**Küchenexpress** | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch

**kuechenexpress.ch**

# Prozesse besser managen

In den öffentlichen Liegenschaften von Bund, Kantonen und Gemeinden steckt ein Vermögen von rund 140 Mrd. CHF. Während Bund, Kantone und Städte ein stringentes Immobilienmanagement aufbauen konnten, besteht bei kleineren Gemeinden noch Handlungsbedarf.



Die kommunalen Liegenschaften in der Schweiz weisen bezüglich Energieeffizienz grosses Potenzial auf (Foto: 123rf.com).

ANDREAS BAUMGARTNER\*

**SPEZIFISCHE KOMPETENZEN FÜR HETEROGENE PORTFOLIOS.** In immer mehr Gemeinden setzt sich die Erkenntnis durch, dass der Erfolgsfaktor für mehr Energieeffizienz und erneuerbare Energien ein gesamtheitliches kommunales Immobilienmanagement ist. Eine schweizerische Standardgemeinde mit 12 000 Einwohnern ist im Normalfall Eigentümerin eines Immobilienportfolios von circa 150 bis 200 Mio. CHF. Hierbei handelt es sich um Schulanlagen, Gemeindehäuser, Altersheime, Mehrzweckhallen, Werkhöfe, Feuerwehrgebäude und verschiedenste Hochbauten für Sport, Kultur und Freizeit. Zusätzlich kommen Liegenschaften des Finanzvermögens dazu. Das sind in der Regel Wohngebäude, die grundsätzlich nach privatwirtschaftlichen Kriterien zu führen sind.

Diese unvollständige Aufzählung soll zeigen, dass ein heterogenes Portfolio einiges an Fachwissen, politischem Verständnis und Kommunikationsvermögen verlangt, um es über die Jahre hinweg kosteneffizient und nachhaltig zu bewirtschaften. Scheitern Projekte in der Entwicklung, in der Erstellung oder in der Bewirtschaftung sind die Ursachen in al-

ler Regel nicht technischer Natur, sondern in der Prozess- und Organisationsgestaltung sowie der Kommunikation zu suchen. Exemplarisch hierfür sind bis ins Detail erarbeitete Bauprojekte der Verwaltung – vielfach unter Einbezug externer Fachleute –, die dann bei einer Volksabstimmung Schiffbruch erleiden.

**ENERGIE IST WICHTIG, ABER DIE IMMOBILIE STEHT IM ZENTRUM.** Rund 50% des schweizerischen Gesamt-Energieverbrauchs geht zu Lasten von Bestandsimmobilien. Aus diesem Grund setzt die Energiestrategie 2050 grosse Hoffnungen auf die kontinuierliche, energetische Erneuerung der Hochbauten. Insbesondere Gemeinden mit einem Energiestadtlabel stehen oft unter erheblichem Druck, energetische Massnahmen rasch umzusetzen. Dagegen spricht wenig, solange die Immobilie respektive die Bedürfnisse der Nutzer im Zentrum stehen und fachgerechte Gesamterneuerungen entwickelt werden. Das Wort Gesamterneuerung bezieht sich hier auf strategisch-konzeptionelle Überlegungen in der Planungsphase; in der Ausführung ist auch ein etappiertes Vorgehen möglich, indem technische sinnvolle Investitionspakete über mehrere Jahre verteilt werden.

Die isolierte Betrachtung eines Gebäudes bietet jedoch nur ein unvollkommenes Bild und erlaubt keine Rückschlüsse auf das Optimierungspotenzial des gesamten Portfolios. Ein gesamtheitliches, kommunales Immobilienmanagement mit einer klaren strategischen Ausrichtung verbessert nicht nur den Gesamt-Energieverbrauch des Portfolios, sondern optimiert die Leistungserbringung im Allgemeinen.

**IMMOBILIENSTRATEGIE SCHAFFT TRANSPARENZ.** Eine Gemeinde muss bei der Entwicklung einer Immobilienstrategie unweigerlich die folgenden drei Kernfragen beantworten: Wie sieht der aktuelle Immobilienbestand der Gemeinde aus? Welche Bedürfnisse fordern welche baulichen/betrieblichen Massnahmen? Wie entwickeln sich die Gemeinde und das Umfeld?

Die Erarbeitung einer Immobilienstrategie erfordert sowohl den Input der Verwaltung wie auch der Politik. Die materielle Auslegeordnung betrifft vorweg die Verwaltungsabteilungen: Es gilt, Flächen, baulicher Zustand, energetische Qualität, Wert, Verantwortlichkeiten im Betrieb und nicht zuletzt die jährlichen Kostenfolgen in kompakter Form aufzubereiten. Die Politik muss sich primär den langfristigen Zielen, Handlungsfeldern und übergeordneter Strategien annehmen und diese schriftlich festhalten. Eine komplexe Aufgabe stellt dabei die Abschätzung der künftigen Bevölkerungszahlen, gesellschaftlichen Ansprüche und generellen Positionierung der Gemeinde (Bildung & Kultur, Regionalwirtschaft, Nachhaltigkeit & Energie, Sozialpolitik,

## GEBÄUDESTANDARD 2015

Die kommunalen Liegenschaften in der Schweiz weisen bezüglich Energieeffizienz grosses Potenzial auf. Mit einer energiegerechten und langfristigen Planung von Immobilien können beträchtliche Kosten gespart und ein wesentlicher Beitrag zur Energiewende geleistet werden.

Liegenschaftsverantwortlichen und Bauverwalterinnen von Gemeinden fehlen oftmals die nötigen Kompetenzen und Werkzeuge für eine gute Planung und Umsetzung der Erneuerung des Gebäudeparks.

Der zweitägige Kurs vermittelt die notwendigen Bestellkompetenzen für eine konsequente Planung des Portfolios und für die technische Umsetzung am Einzelgebäude. Fallbeispiele aus kleinen und grossen Gemeinden, die Berücksichtigung des Alterszentrums Dorflinde und die fortwährende Arbeit an der eigenen Portfoliostrategie garantiert die Anwendbarkeit des Erlernenen.

Der Gebäudestandard 2015 zeigt auf, wie Gemeinden ihre Vorbildfunktion bereits heute mit klaren Richtlinien wahrnehmen können. Ein Schwergewicht liegt auf den Bestandsbauten und bezieht die Bewirtschaftung und auch die Mobilität mit ein. Eine Broschüre ist unter [www.energiestadt.ch](http://www.energiestadt.ch) gratis erhältlich.

Raumplanung, Verkehr) dar. Diese Entwicklungen haben einen grossen Einfluss auf Bedürfnisse des Hoch- und Tiefbaus in naher und ferner Zukunft. Die Immobilienstrategie als langfristiges Instrument basiert auf diesen beiden Grundlagen – das Erfassen von künftigen Entwicklungen und die ändernden Bedürfnisse an den Bau und den Betrieb – und dient als Leitlinie für ein kostengünstiges Immobilienmanagement über den Lebenszyklus. Die wesentlichen Punkte der Strategie sind:

- Zielsetzungen / Strategie / Umfeld
- Ist- und Soll-Zustand Liegenschaft
- Energie- und CO<sub>2</sub>-Absenkpfad
- Organisation und Instrumente Immobilienmanagement
- Prozesse, Leistungen und Verantwortlichkeiten
- Masterplan-Umsetzung mit langfristiger Massnahmen- und Kostenplanung.

Eine Immobilienstrategie lässt sich schnell und kostengünstig erarbeiten; das Ziel muss aber sein, dass Verwaltung und Politik ein Führungsinstrument zur Hand haben, welches praktikabel und anwendbar ist. Deshalb ist die Partizipation aller Parteien bei der Entwicklung und der Umsetzung von zentraler Bedeutung. Insbesondere Prozesse, Leistungen und Verantwortlichkeiten sind für die unterschiedlichen Verwaltungsabteilungen klar und unmissverständlich festzuhalten.

**DEN TREND AUFNEHMEN UND MIT PRAXISERFAHRUNG ZUR GELTUNG BRINGEN.** Die Zielsetzungen und Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Gebäuden ist ein Gebot der Stunde, und die Gemeinden stehen in der Pflicht, eine Vorbildfunktion zu übernehmen. Eine einfache Hilfestellung liefert

der «Gebäudestandard 2015» von Energiestadt. Die wesentlichen Vorgaben sind in knapper Form beschrieben (siehe Kasten). Auf dieser Grundlage lässt sich auch ein mittelfristiger Energie- und CO<sub>2</sub>-Absenkpfad entwickeln. Der «Gebäudestandard» liefert gute Beispiele für die Eigenverpflichtung, hat sich aber der Immobilienstrategie – auf Ebene Portfolio oder Gebäude – unterzuordnen. Immobilien, die den Bedürfnissen ihrer Nutzer mit den Anforderungen an die Nachhaltigkeit mit tiefen Jahreskosten gerecht werden, sind Leuchtturmgebäude für die nächsten Generationen. ●



**\*ANDREAS BAUMGARTNER**  
Der Autor ist Senior Consultant bei der Amstein & Walthert AG.

ANZEIGE



## POLE-POSITION FÜR DIE EFFIZIENZ IHRER WÄRMEPUMPE.

*Tom Lüthi*  
Tom Lüthi

### NEOVAC-WÄRMEPUMPENZÄHLER

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

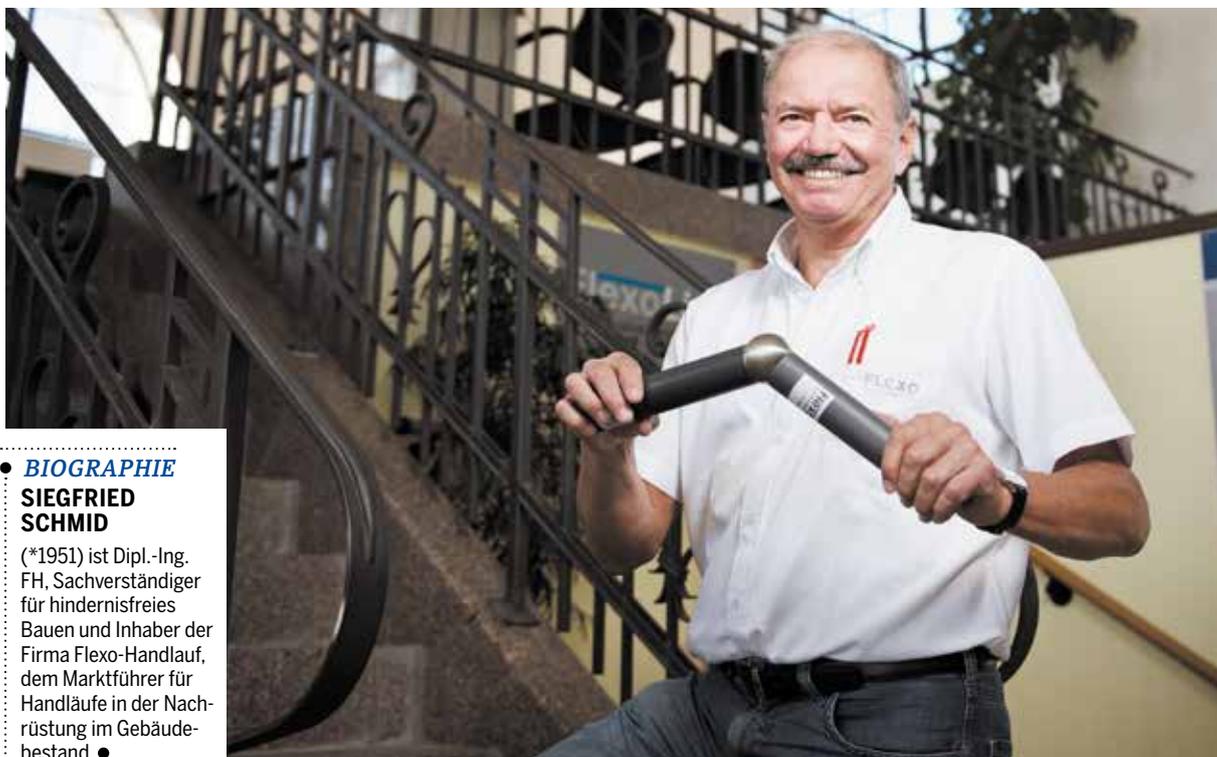


IHR PARTNER  
FÜR GEBÄUDE- UND  
UMWELTECHNIK **NeoVac**

Weitere Informationen: [www.neovac.ch](http://www.neovac.ch) • Tel. 058 715 50 50 • [wpz@neovac.ch](mailto:wpz@neovac.ch)

# «Wir brauchen mehr Sicherheit»

Bei der Planung von Liegenschaften werden die Sicherheitsaspekte oft vernachlässigt. Immobilien hat mit Siegfried Schmid, Geschäftsführer der Firma Flexo-Handlauf, über Sicherheitslücken in Gebäuden und die Ängste älterer Menschen gesprochen.



## • BIOGRAPHIE SIEGFRIED SCHMID

(\*1951) ist Dipl.-Ing. FH, Sachverständiger für hindernisfreies Bauen und Inhaber der Firma Flexo-Handlauf, dem Marktführer für Handläufe in der Nachrüstung im Gebäudebestand. •

## DIETMAR KNOPF •

### – Sie sagen, dass in vielen Wohnungen die Sicherheit älterer Menschen gefährdet ist. Weshalb?

– Siegfried Schmid: Unsere Kunden sind vor allem ältere Menschen, einige von ihnen haben ein Handicap. Für ihre Sicherheit ist in unseren Häusern und Wohnungen zu wenig gesorgt.

### » Die Normen werden in der Praxis zu wenig konsequent umgesetzt. Hinzu kommt, dass in wenigen Jahren jeder dritte Schweizer über 60 Jahre alt sein wird.«

### – Welche konkreten Beispiele meinen Sie?

– Ich habe ältere Menschen erlebt, die nicht mehr aus der Wohnung kamen, weil es an zwei oder drei Stufen vor ihrer Haustür keinen Haltegriff gab. Und Menschen, die im ersten Stock wohnen, und eine Wendeltreppe mit unterschiedlich

breiten Stufen haben. Sie konnten nicht mehr auf den schmalen inneren Stufen laufen, dort wo der Handlauf ist. Sie haben bei ihrem Vermieter nachgefragt, ob wandseitig ein Handlauf möglich wäre; doch sie wurden abgewiesen und konnten dann nicht mehr das Haus verlassen – oder nur, wenn jemand sie stützte und führte. Oder von Menschen, die einfach

im Winter nicht aus dem Haus können, weil die schräge Auffahrt keinen Handlauf hat und es mit einem Rollator zu gefährlich ist.

### – Das klingt nach einem Einzelfall.

– Das glaube ich nicht. Wir brauchen mehr Achtsamkeit. Ich denke, den meisten in der Immobilienwirtschaft ist die

Problematik kaum bewusst, weil sie selbst noch zu jung und mit den Problemen der Alten nicht vertraut sind. Und die Alten sind ruhig, beschweren sich nicht, pochen nicht auf ihr Recht, weil sie Angst haben, dass ihnen sonst gekündigt wird.

### – Aber es gibt doch Normen, Gesetze und Richtlinien, die das Thema Sicherheit in Gebäuden regeln.

– Natürlich gibt es das Behindertengleichstellungsgesetz, dazu die SIA-Normen 358 und 500 und ausserdem die Empfehlungen der Beratungsstelle für Unfallverhütung sowie der Suva. Aber all diese Normen werden in der Praxis zu wenig konsequent umgesetzt. Hinzu kommt, dass in wenigen Jahren jeder dritte Schweizer über 60 Jahre alt sein wird.

### – Was sollten die Eigentümer Ihrer Meinung nach tun?

– Ich denke, mit Gesetzestexten, mit Klagen und Gerichtsurteilen kommen wir nicht weiter. Jedem Hausbesitzer muss klar sein, dass er bei einem Sturz die Haftung übernimmt, egal ob und wie er versichert ist. Klar muss ihm auch sein, dass bei einem Sturz oftmals zwar die Kos-



ten von Krankenhaus und Reha getragen werden, aber menschliches Leid damit nicht abgegolten ist. Ich habe oft erlebt, dass Menschen nach einem Treppen-

sturz unsicher wurden, sie «ihre» Treppen und Stufen meiden, nicht mehr aus dem Haus gehen. Dabei betonen Gerontologen immer wieder, dass die häusli-

che Treppe das Fitness-Studio zu Hause ist. Das Treppensteigen fördert die Gangsicherheit, die Herz-Kreislaufgesundheit und schützt vor Osteoporose.

**– Welche baulichen Massnahmen sind nötig?**

– Treppen im Freien sollten mindestens einseitig einen Handlauf haben, auch wenn die Treppe nur wenige Stufen hat. Auch Rampen und schräge Auffahrten sind ein grosses Sicherheitsrisiko für ältere Menschen. Und im Gebäude – vor allem wenn kein Lift vorhanden ist – sollten Treppen beidseitig Handläufe haben. Vor allem wandseitige Handläufe, wenn auf der Innenseite der Treppe das Geländer ist, dort wo die Stufen schmal und gefährlich sind. Grundsätzlich gehört an jede Treppe ein durchlaufender Handlauf, der auch in den Ecken durchlaufend ist und möglichst nach Norm 30 Zentimeter vor der ersten beginnt bzw. nach der letzten Stufe endet. Wenn er dazu aus einem handwarmen Material ist, wird er von den Menschen benutzt, und das bringt Sicherheit. Ausserdem brauchen wir an Treppen eine Stufenmarkierung, und das Licht in Treppenhäusern sollte möglichst lange brennen. ●

ANZEIGE



Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

**zhaw** Life Sciences und Facility Management  
IFM Institut für Facility Management

**Alle Facilities sind wichtig. Manche lebenswichtig.**

Mit einem Studium in Facility Management sind Sie am Pulsschlag des Geschehens.



Bachelor | Master | Weiterbildung  
Facility Management hat Zukunft.

[zhaw.ch/ifm/studium](http://zhaw.ch/ifm/studium)

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



**SEMINAR**  
**AKTUELLES UND TRENDS ZUR**  
**IMMOBILIENBEWERTUNG**  
**24.03.2017**

**INHALT**  
Sie erhalten einen Überblick über die aktuelle Praxis in der Immobilienbewertung und die Herausforderungen, welche sich im aktuellen Umfeld stellen.

- PROGRAMM**
- Bewertungsmethoden: Was steckt hinter den Begriffen?
  - Führen alle Wege nach Rom? Vom Mischwert zur Discounted-Cash-flow-Methode (DCF)
  - Welche Methode für welchen Zweck: Vorschriften i. S. Rechnungslegung, Banken
  - Stimmungsbild im Schweizer Immobilienmarkt
  - Marktsituation, insbesondere Wohneigentum, regionale Disparitäten
  - Herausforderungen in der aktuellen Marktlage: Landknappheit, tiefe Zinsen, ausgetrockneter Markt, Anbietermarkt und Preistreiber
  - Renditeobjekte: Highest Best Use, Due Dilligence
  - Bandbreiten der Schätzwerte in Bewertungsgutachten
  - Die Haftung des Immobilienbewerterers

**ZIELPUBLIKUM**  
Immobilienfachleute, welche mit Bewertungen konfrontiert sind, diese aber nicht selber erstellen (Bauherren, Vermarkter, Treuhänder).

- REFERENTEN**
- Hans Rudolf Hecht, HIC Hecht Immo Consult AG, Basel, Präsident Prüfungskommission Bewerter, Volkswirt, Immobilienreuhänder
  - Peter Meier, ZKB, Leiter Financial Engineering Immobilien
  - Patrik Schmid, Partner bei Wüest Partner AG, Zürich
  - Charles Gschwind, Bär & Karrer AG, Rechtsanwalt, MBA, 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**  
**MIETZINSINKASSO**  
**14.06.2017**

**INHALT**  
Die rechtlichen Grundlagen aus dem OR und SchKG, insbesondere der Zahlungsverzug des Mieters, das Betreibungsverfahren, das Retentionsverfahren und die Ausweisung von Mietern werden aufgefrischt. Anhand von konkreten Fällen werden Lösungen aufskizziert und diskutiert.

**PROGRAMM**  
Sie können ausstehende Mietzinse bei Wohn- und Geschäftsräumlichkeiten im Rahmen der gesetzlichen Gegebenheiten erfolgreich einfordern. Die Dokumente des Betreibungsamtes verstehen Sie voll und ganz und können sie richtig interpretieren.

**ZIELPUBLIKUM**  
Immobilienbewirtschafter, die sich im Alltag mit dem Mietzinsinkasso befassen oder befassen wollen.

**REFERENTEN**  
– Oliver Pfitzenmayer, Stadtmann-Stellvertreter, Betreibungsamt Winterthur-Stadt, Dozent SVIT Zürich

**VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT**  
Hotel Holiday Inn, 8050 Zürich  
09.00 bis 17.15 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

- Aktuelles und Trends zur Immobilienbewertung**  
24.03.2017
- Mietzinsinkasso**  
14.06.2017

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

### ☉ ASSISTENZKURSE

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

##### 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 Zentralschweiz

21.08.2017 – 29.11.2017  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Luzern

##### SVIT Zürich

30.03.2017 – 10.07.2017  
Montag und Donnerstag,  
18.00 – 20.45 Uhr  
Samstag, 09.00 – 11.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### 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 Zürich

30.03.2017 – 10.07.2017  
Montag und Donnerstag,  
18.00 – 20.45 Uhr  
Samstag, 09.00 – 11.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### 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 Zentralschweiz

07.06.2017 – 05.07.2017  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Luzern

##### 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: 15.08.2017 – 24.10.2017  
Modul 2: 03.01.2018 – 07.02.2018  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
NSH Bildungszentrum, Basel

##### SVIT Bern

Modul 1: 15.08.2017 – 24.10.2017  
Modul 2: 01.11.2017 – 13.12.2018  
Bern

##### SVIT Ostschweiz

Modul 1: 23.05.2017 – 13.06.2017  
Modul 2: 15.06.2017 – 06.07.2017  
Dienstag und Donnerstag,

18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ St. Gallen

##### SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 21.08.2017 – 13.09.2017  
Modul 2: 18.09.2017 – 30.10.2017  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Luzern

##### SVIT Zürich

Modul 1: 25.04.2017 – 11.07.2017  
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Modul 2: 21.08.2017 – 06.11.2017  
Montag, 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 Zentralschweiz

04.12.2017 – 13.12.2017  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Luzern

##### 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

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 Immobilienvermittlung.

#### 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 IMMOBILIENVERMITTLUNG MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich ([www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch)), weitere Informationen: SVIT Swiss Real Estate School AG [www.svit-sres.ch](http://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](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)



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

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. 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 Lehrgangslösungen: Hans-Jörg Berger Sekretariat: Marlies Candrian SVIT Graubünden Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur T 081 257 00 05; F 081 257 00 01 svit-graubuenden@svit.ch

**REGION ROMANDIE**

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

**REGION SOLOTHURN**

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

**REGIONE TICINO**

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

**REGION ZENTRALSCHWEIZ**

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG: Regionale Lehrgangslösungen: Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6003 Luzern, T 041 508 20 19 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 KAUFMÄNNISCHE 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

ANZEIGE

**Wir machen Immobilien, Infrastrukturen und Organisationen fit**

Wer sich mit dem Benchmark vergleicht – punktet!

**FM MONITOR 2016**

- Grösster Schweizer FM-Benchmarkingpool
- Aktuelle Flächen- und Kostenkennzahlen zu verschiedenen Objekttypen
- Top 10 Trends im FM-Markt

[www.fmmonitor.ch](http://www.fmmonitor.ch)



pod+

Wer seine Immobilien-Kennzahlen kennt – gewinnt!

**FM MONITOR 2017**

OBJEKTEINGABE UND FM-MARKTUMFRAGE BIS 30. APRIL 2017

Jetzt teilnehmen und alle Ergebnisse gratis erhalten.



**Unser Kunde**

Die werner sutter & co. ag mit Sitz in Muttenz (BL) blickt stolz auf über 65 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche zurück. Pioniergeist, Intelligenz und Kreativität prägen damals, heute und in Zukunft den Erfolg des Unternehmens. Mit ungebrochener Motivation und Leidenschaft arbeiten total 51 Mitarbeitende in den Bereichen Verkauf, Architektur und Liegenschaftsverwaltung. Weitere Details finden Sie unter [www.wernersutter.ch](http://www.wernersutter.ch). Für den Bereich Bewirtschaftung mit ca. 7'000 Objekten rekrutieren wir eine fach- und sozialkompetente Persönlichkeit als

**Leiter Immobilienbewirtschaftung / Mitglied der GL  
(m/w)**

**Ihr Aufgabenbereich**

- Sie führen, coachen, fördern und unterstützen ein gut eingespieltes Team (14 Mitarbeitende)
- Sie sind verantwortlich für die Umsetzung der festgelegten Ziele (u.a. Budget), unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie
- Sie akquirieren neue Mandate und erstellen die Offerten
- Sie pflegen die Kunden und betreiben aktives Networking innerhalb der Branche
- Sie kümmern sich um Spezialfälle und um komplexe Themen wie Versicherungen, Mietrecht, Mietzinsfestlegungen etc.
- Sie organisieren und optimieren die Arbeitsprozesse

**Ihr Profil**

- Sie besitzen einige Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche sowie in der Personalführung
- Sie haben sich innerhalb des Fachgebietes stetig weitergebildet und verfügen über das Diplom als Immobilien-Treuhänder
- Sie sind ein gewandter EDV-User und kennen von Vorteil das Immobilienprogramm W&W
- Sie verstehen es, durch Ihre organisatorischen Fähigkeiten sowie einer effizienten, pragmatischen Arbeits- und Denkweise, Prozesse zu analysieren und zu optimieren
- Sie begeistern Ihr Team mit Führungsqualitäten, Kommunikationstalent und persönlichem Engagement
- Sie nehmen die Verantwortung als Mitglied der Geschäftsleitung wahr und überzeugen durch Vertrauen, Loyalität und Ehrlichkeit

**Unternehmens- & Kaderberatung**

Batterman Consulting Basel AG®  
Byfangweg 1a | CH-4051 Basel  
[www.batterman.com](http://www.batterman.com)



© www.mss.li

## 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 68.00  
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.00
- 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

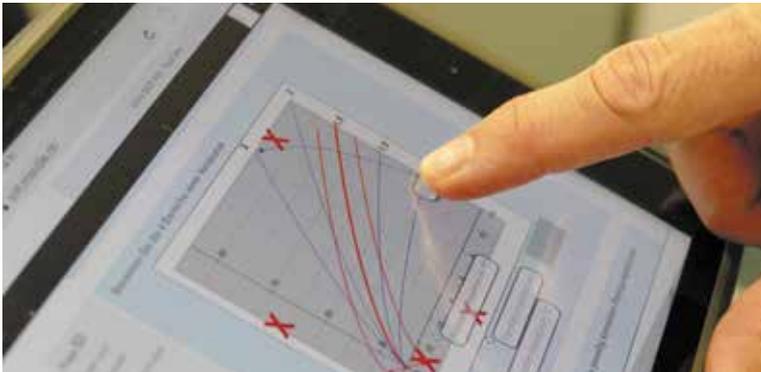
- Grundpreis CHF 68.00  
 - weitere Adressen: CHF 38.00

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

# Meilenstein für die Objektleiter

Die Anforderungen an Objektmanager in der FM-Branche sind breit gefächert. Zur fachlichen Einordnung, Qualifizierung und Entwicklung von Objektleiter-Kompetenzen hat die FM-Kammer mit dem neuen Objektmanager-Assessment ein starkes Instrument entwickelt.



Im Prüfungsstress: Das Objektmanager-Assessment soll eine Kompassnadel für bestehende und zukünftige Objektmanager sein (Bilder: Karthika Zingg-Kocheril).

**DIETMAR KNOPF** .....  
**VIelfältige Anforderungen.** Nachdem Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz und Geschäftsführer der Move Consultants AG, die Anwesenden begrüsst hatte, war es endlich soweit. Die anwesenden Objektmanager schalteten ihre I-Pads ein, um die rund 50 Fragen aus allen Bereichen der FM-Branche zu beantworten, während Severin Gallo, CEO der gammaRenax AG, die Gründe für den Kompetenz-Check erläuterte: «Es kommt nun einmal darauf an, was jemand in der Praxis umsetzen kann, und weniger, welchen Werdegang er gemacht hat. Wir haben dieses Werkzeug entwickelt, um eine einheitliche Kompetenzanalyse für Objektmanager zu schaffen.»

Heute gibt es in der FM-Branche unterschiedlichste Stellenanforderungen. Darum

ist es wichtig, dass jeder Mitarbeiter entsprechend seinem Profil eingesetzt wird. Dies gilt besonders für Objektmanager. Weil die Komplexität der Immobilienwirtschaft weiter zugenommen hat, müssen sich Objektmanager in den folgenden Kompetenzfeldern auskennen: Management, Technik, Recht, kaufmännische Kenntnisse, Prozesskenntnisse sowie Sozial- und Betreiberkompetenz.

**VORREITERROLLE.** Der Test basiert auf der bewährten E-Learning-Plattform «Moodle». Für die Objektmanager geht es darum, bei Multiple-Choice-Fragen die richtige Auswahl zu treffen oder in einer Grafik Fachbegriffe richtig zuzuweisen. Dabei wurden Fragen zum technisch-infrastrukturellen Wissen, über Betriebsführung und Projektmanagement sowie über Teamwork und Füh-

rungskompetenz gestellt. Nachdem alle Objektmanager den Check erfolgreich abgeschlossen hatten, verabschiedete sie Andreas Meister mit den Worten: «In der elektronischen Personalentwicklung spielt der SVIT FM Schweiz eine Vorreiterrolle. Unsere elektronischen

Tools könnten auch für die SVIT Real Estate School interessant sein. In nächster Zeit streben wir eine enge Zusammenarbeit in Bezug auf das Objektmanager-Assessment mit den FM-Verbänden in der Schweiz, Deutschland und Österreich an.» ●



**«MEIN MIETPRINZIP IST EINFACH:  
LIEBER VOLLE BÜCHER  
ALS LEERE FLÄCHEN!»**

Monika ist Leiterin Mietmanagement



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Monika und ihrem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.

[www.campos.ch/video](http://www.campos.ch/video)

**CAMPOS**  
MACHT IMMO'S MOBIL. 

# Im Kleinstaat, der mehr als Zufall ist

Der SVIT Ostschweiz ist mit anregenden Gedanken und Gesprächen zur Rolle des Kleinstaates ins neue Jahr gestartet. Der Einladung zum Neujahrspéro in Vaduz folgten am 9. Januar rund 130 Gäste.



Unterhalten sich am Rande des Neujahrspéros: Thomas Mesmer (links), Patrik Lanter (Mitte) und Gastreferent Hans Brunhart.

**MARTIN SINZIG\*** • .....

**WAS DEN KLEINSTAAT AUSMACHT.** Die industriehistorische Herkunft des Veranstaltungsorts war deutlich erkennbar. Das Ballenlager im Spoerry-Areal in Vaduz mit seinen Holzsäulen und der markanten, hohen Dachkonstruktion versprühte einen besonderen Charme, verstärkt durch eine stimmungsvolle Beleuchtung. Passend dazu erörterte Hans Brunhart als Gastreferent die Entwicklung des Kleinstaates Fürstentum Liechtenstein.

Dieser Kleinstaat wäre mehr als ein Zufall, sagte der frühere Regierungschef, der sein Amt von 1978 bis 1993 ausgeübt hatte. Freundliche Nachbarn, eine vielfältige Zusammenarbeit über die Grenzen hinweg sowie die bewusste Ausrichtung auf internationale Kooperationen nannte Brunhart als wesentliche Bausteine, die zum Erfolg des Fürstentums beigetragen hätten und bis heute beitragen.

Diese Bereitschaft zur Kooperation würde sich wie ein roter Faden durch die über 200-jährige Geschichte des Ländles ziehen. Gleichzeitig müssten im Innern gute Verhältnisse geschaffen werden. Attraktive Steuern gehörten ebenso dazu wie eine Politik, die den Bürger ernstnähme. Herausforderungen wären auch Chancen, wenn man sie zu lösen verstünde, fasste der Gastreferent zusammen.

**VON WÄRMEPUMPEN BIS ZUR WEITERBILDUNG.** Zum Auftakt des Abends hatte es sich der Apéro-Sponsor, Patrik Lanter, CEO und VR-Präsident der Neovac-Gruppe, nicht nehmen lassen, die Gesellschaft auf technologische Innovationen hinzuweisen, zum Beispiel auf einen neuen Wärmepumpenzähler, der es vermeiden sollte, dass Wärmepumpen zu Stromschleudern würden. Dies wäre bei 20 000 in der Schweiz und im Fürsten-

tum Liechtenstein verbauten Anlagen denn auch von Tragweite, verdeutlichte Lanter.

Als Präsident des gastgebenden Verbandes machte schliesslich Thomas Mesmer einen Ausblick auf das laufende Jahr. Er verwies auf politische Geschäfte, Messeauftritte im März, die Generalversammlung am 8. Mai auf der Schwägälp

sowie auf den Sommeranlass und die Kaderweiterbildung im Herbst, bevor er zum ungezwungenen Austausch beim Apéro riche bat.



**\*MARTIN SINZIG**  
Der Autor ist Wirtschaftsjournalist, Kommunikationsberater und verantwortlich für die Medienarbeit des SVIT Ostschweiz.

## Ärger mit Falschparkierern?

Wir sorgen für Ordnung auf Ihren Parkplätzen, ohne dass Ihnen dafür Kosten entstehen.

Für ein persönliches Beratungsgespräch oder eine unverbindliche Probephase stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



**parkon.ch**  
Sicherheitsdienst & Parkkontrolle

parkon GmbH | Werdstrasse 17  
8405 Winterthur | Tel. 052 238 12 54  
info@parkon.ch | www.parkon.ch

## Zertifikatslehrgang für die Projektsteuerung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

► **Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)**

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer

und -bewirtschaftler. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf aktuellsten Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvolle Planungs- und Bewirtschaftungsprojekte gesamtheitlich und zielführend zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz,

der Betriebswirtschaft, des projektbegleitenden Facilitymanagement sowie der Markt- und Kundenorientierung.

Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit achtzehn Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 40 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurstagen findet vom 22. September 2017 bis am 29. Juni 2018 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 18. August 2017.

► **Weitere Informationen:**  
[www.archbau.zhaw.ch](http://www.archbau.zhaw.ch) – Weiterbildung – CAS

oder Eric Labhard  
Tel. 044 790 33 11  
[eric.labhard@bluewin.ch](mailto:eric.labhard@bluewin.ch)

## Zwischenvermietungs Spezialisten. Weil leerstehende Wohnungen niemandem etwas bringen!

► **Haben Sie leerstehende Objekte? Suchen Sie eine Lösung zur Zwischenvermietung? Die Firma Premium Partners AG ist Ihr Spezialist auf dem Gebiet.**

Sie kümmert sich um die Zwischenvermietung von leerstehenden Wohnungen bis zum Projektstart. Es sichert den Kunden von Premium Partners AG Erträge auf Ihren Leerständen. Durch Ihr Netzwerk hat die Premium Partners AG Privatpersonen oder Firmen, die genau solche Wohnungen als Zwischenlösung suchen. Zudem vermeiden Sie so ungewollte Hausbesetzungen. Somit profitieren alle von dieser temporären Situation.

Die Inhaber Herr Oliver Steiner und Herr Luca Angelastri haben langjährige Erfahrung in der Immobilienvermietung und im Finanzbereich. Sie arbeiten bereits mit renommierten Immobilienfirmen und Verwaltungen zusammen.

► **Weitere Informationen:**



Brandschenkestrasse 4  
8001 Zürich  
[www.premiumrealestate.info](http://www.premiumrealestate.info)  
[os@premium-p.com](mailto:os@premium-p.com)  
Tel. 044 295 10 29

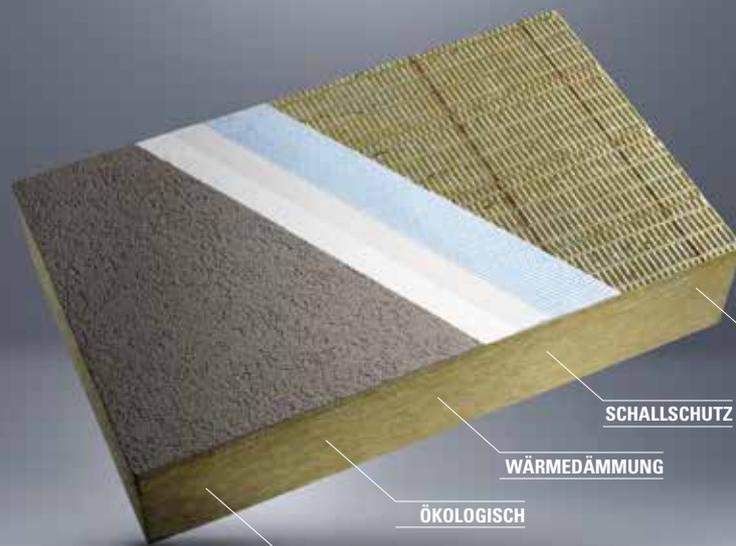


ANZEIGE

# ALL-IN

## FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmendämmung.



«ALL-IN» Jetzt mit  
**BONUS**

Für die Flumroc-Dämmplatte  
COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und  
Bauherrschaften profitieren direkt.



[www.flumroc.ch/allin](http://www.flumroc.ch/allin)

# Schönes, leichtes Dach vor beeindruckender Bergkulisse mit Bau-Dach-Qualität von Casa-technica.ch aus Näfels

► **Beeindruckend die unheimliche Bergkette am Walensee, fein die Bedachung und der optische Anblick eines neuen Einfamilienhauses am Berghang in Obstalden. Das Haus wurde durch das Architekturbüro Jung Architektur GmbH aus Näfels entworfen, geplant, gebaut und durch den Bauherrn und seiner Familie bezogen. Es schmiegt sich wunderbar im steilen, bergigen Gelände hinein und «thront» über die wunderbare See- und Berglandschaft. Durch die geschickte Einteilung der Wohnfläche kommen quasi alle Lokalitäten des Hauses in den Genuss des einmaligen Ausblickes.**

Wir von casa-technica.ch / Landolt Gebäudetechnik AG durften das optisch leichtwirkende, in der Funktionserfüllung aber robuste und nachhaltige Dach in RHEINZINK prePATINA schiefergrau erstellen. Der Anblick vom fertigen Dach macht auch uns als Handwerker grosse Freude.

## STURMFEST UND REGENDICHT

Ein Dach hat, wie übrigens die ganze Gebäudehülle, hohe Anforderungen zu erfüllen. Bei starker Exposition am Berghang oder auf Bergkanten sind die Ansprüche noch höher. Die Kräfte der Natur lassen nicht mit sich spassen. Das leichtwirkende Dach wurde, nach Klärung der Bedürfnissen vom Inneren und von aussen, wie folgt gebaut:

- Raumdecke
- Installationsebene für die Elektroinstallationen
- Dampfbremse, luftdicht verlegt
- Sparren und Zwischenraum-Wärmedämmung
- Ueberdämmung mit Holzfaserplatten von 60 mm, diese dient zugleich als Verlegehilfe zur Aufnahme des Unterdaches
- Dicht verlegtes Unterdach für ausserordentliche Beanspruchung
- Konterlattung, 80 mm dick, mit Nageldichtungen verlegt
- Holzschalung, 27 mm dick
- Strukturierte Trennlage Vapozinc/Rheinzink

- Doppelfalzdach RHEINZINK prePATINA schiefergrau, Dicke 0.7 mm (120 m<sup>2</sup> Fläche)
- RAL-Farbe-äquivalent-lackiertes Schneefangsystem mit Rohre und Stopper
- Entwässerung mittels vorgehängten Rinnen und Ablaufrohre
- Lufteintritte bei den Traufen unter der Rinne, Luftaustritt am fein gestalteten First, filigraner Abschluss und Uebergang zum Ortgang
- Wind- und Böensichere Ortbekleidung
- Dekorative Spengler-Bekleidungen bei den Dachöffnungen

Die optisch sichtbaren Werkstoffe Mauer, Holz, Glas und Titanzink harmonieren perfekt und passen wunderbar zur natürlichen Umgebung. Die Terrasse ist luftig angebaut, mal offen, mal bedeckt, immer mit offenem Blick zur Bergkulisse. Die Übergänge sind fein gelöst, und viele technische Anforderungen, wie die Dachentwässerung oder –Lüftung, sind optisch elegant und kaum wahrnehmbar ausgeführt. Das Abführen des Regenwassers an den Fassaden erfolgt über seitlich geführte Ablaufrohre. Spenglerarbeiten vom feinsten sind daran erkennbar, dass die schwierigen An- und Abschlüsse eben subtil, fein, und optisch schön realisiert wurden.

Als Werkstoff wurde für die Dachdeckung Titanzink gewählt. Bei REINZINK prePATINA schiefergrau ist die sich sonst an der Luft und mit der Feuchte bildende Patina bereits werksmässig erstellt; so hat die Oberfläche von Anfang an eine schöne, einheitliche, leicht mit Fasern gezeichnete Oberfläche, mit dem warmen, schiefergrauen Ton. Da es sich bei der Vorbewitterung nicht um eine Beschichtung handelt, werden die elementaren Eigenschaften des Zinks in keiner Weise beeinflusst. Im Laufe der Zeit setzt die «echte» Patina ein, die Oberfläche altert «natürlich»; Zink ist auch «selbstreinigend», das heisst die Aussenhaut benötigt bezüglich Werkstoffoberfläche keinerlei Wartung und Unterhalt. Der Werkstoff kann später einmal, nach jahrzehntelangem Einsatz,

praktisch zu 100 % recycelt werden. Dies ist gelebte Nachhaltigkeit, weshalb Zink auch von der IBU in Deutschland als nachhaltiger Werkstoff deklariert ist.

**UNSERE EINSTELLUNG, UNSERE HALTUNG, UNSERE KOMPETENZ: CASA-TECHNICA.CH, DER QUALITÄT UND KUNDSCHAFT VERPFLICHTET.** Casa-technica.ch / Landolt Gebäudetechnik verbindet Glarner Herkunft und Seriosität mit moderner, zeitgemässer Planung, Fabrikation und Verlegung, sowohl bei der Gebäudehülle als auch bei Haustechnikanlagen. Das Team mit Spengler-, Dachdecker- und Sanitärmeistern hat bereits viele

schöne Referenzarbeiten und freut sich immer auf neue Herausforderungen und architektonische Visionen.

René Landolt und sein Team von casa-technica.ch freuen sich über die Realisation dieses schönen Einfamilienhauses und über neue, künftige Kontakte und Bauherausforderungen, im und ausserhalb des Glarnerlandes.

## ► Weitere Informationen:

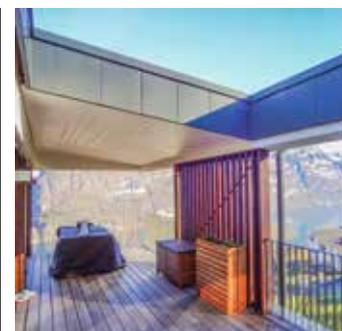
casa-technica  
Landolt Gebäudetechnik AG  
Am Linthli 22, 8752 Näfels GL  
www.casa-technica.ch



Beeindruckende Bergkulisse vom Walensee und Haus am Hang mit feiner Dachdeckung aus RHEINZINK prePATINA schiefergrau



Bekleidung mit perfekten An- und Abschlüssen, links beim Schattenwurf die Luftzufuhr für die belüftete Dachdeckung



Schöne Terrassen, teils offen, teils geschlossen, immer luft- und sichtorientiert. Man beachte die harmonisierende Kombination von Holz, Glas und Titanzink



René Landolt, Spenglermeister und Inhaber casa-technica.ch, Hauptsitz in Näfels GL

## BAUTAFEL

<b>Bauherr:</b>	EFH Privat, 8758 Obstalden
<b>Architekt:</b>	JUNG ARCHITEKTUR GMBH, 8752 Näfels www.jung-architektur.ch, info@jung-architektur.ch
<b>Ausführung Spenglerarbeiten:</b>	casa-technica.ch, Landolt Gebäudetechnik AG, Am Linthli 22, 8752 Näfels, Projektleiter René Landolt, eidg. dipl. Spenglermeister
<b>Werkstoff Spenglerarbeiten:</b>	Dach und Umrandung in RHEINZINK prePATINA schiefergrau, Dicke 0.7 mm, Wandbekleidungen mit Dicke 0.8 mm

# Neue GTSM-Webpage: Homepage und Online-Shop in einem!

GTSM, der Spezialist für Freizeit und Spielplatzgeräte, Parkmobiliar/Ordnung und Entsorgung, hat einen neuen Auftritt. Durch die Zusammenlegung und Überarbeitung der bisherigen GTSM-Informations-Webseite ([www.gtsm.ch](http://www.gtsm.ch)) und dem GTSM-Onlineshop ([www.shop.gtsm.ch](http://www.shop.gtsm.ch)) mit über 1000 Produkten NEU unter [www.gtsm.ch](http://www.gtsm.ch), wird diese benutzerfreundlicher, erleichtert den Informationszugang und bringt daher etliche Vorteile für den Kunden!

- Vollständige Information direkt bei den Produkten (Preise, Services, Infos, Links, Zubehör, Downloads, ...)
- Referenzfotos installierter Produkte
- Produktkataloge zum Downloaden
- Blog: branchenrelevante Beiträge
- Ausgebauter Quality / Service & Safety-Teil z.B. Normen für

Spielplatzgeräte, Wartung und Unterhalt, Ersatzteile/Garantie

- Letzte News
- Direkte Links zu unseren Partnern
- Planungs-Checkliste, Information zur Installation, Inspektion und Wartung
- Feedbackmöglichkeit (z.B. Service, Qualität)
- Telefonrückruf-Kundenfunktion

Abgesehen, dass das Wechseln zwischen Homepage und Online-Shop wegfällt, wirkt die neue Webpage strukturierter, informativer und übersichtlicher.

**WEITERE INFORMATIONEN:**

GTSM Magglingen AG  
 Spielplatzgeräte & Parkmobiliar  
 Grosssäckerstrasse 27  
 8105 Regensdorf/ZH, Tel. 044 461 11 30  
[info@gtsm.ch](mailto:info@gtsm.ch), [www.gtsm.ch](http://www.gtsm.ch)



ANZEIGE



Quelle: MartyDesignHaus

Messe  
**Bauen Wohnen**

**6. – 9.4.2017 Tägi Wettingen**

Do|Fr 13–20 Sa|So 10–18 [www.bauen-wohnen.ch](http://www.bauen-wohnen.ch)

# Verwalter und Hauseigentümer stehen in der Pflicht – Handlauf nachrüsten

► **Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden; mit Handläufen von Flexo lässt sich das vermeiden.**

Die weit verbreitete Meinung, dass Opfer bei einem Treppensturz meist selber schuld sind, wurde mittels einer Analyse der suva zur Treppensturz-Kampagne ausdrücklich widerlegt. Bei Stürzen auf Glatteis oder Schnee weiss man, dass der Hausbesitzer oder Verwalter oftmals mithaftet. Bei Stürzen auf oder von Treppen vermutet man, dass der Nutzer bzw. das Opfer selber verantwortlich sei. Dabei sind fatale Treppenstürze durchaus vermeidbar, wenn die vorgeschriebenen Auflagen von allen erfüllt würden. Millionenbeiträge bei der suva, der bfu, den Versicherungen und Krankenkassen könnten eingespart werden.

**FLEXO KENNT SICH AUS.** Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe - am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen - oftmals auch beidseitig - Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die suva, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

**RECHTLICHE ASPEKTE.** Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen

(Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhaft Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

**NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN.** Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

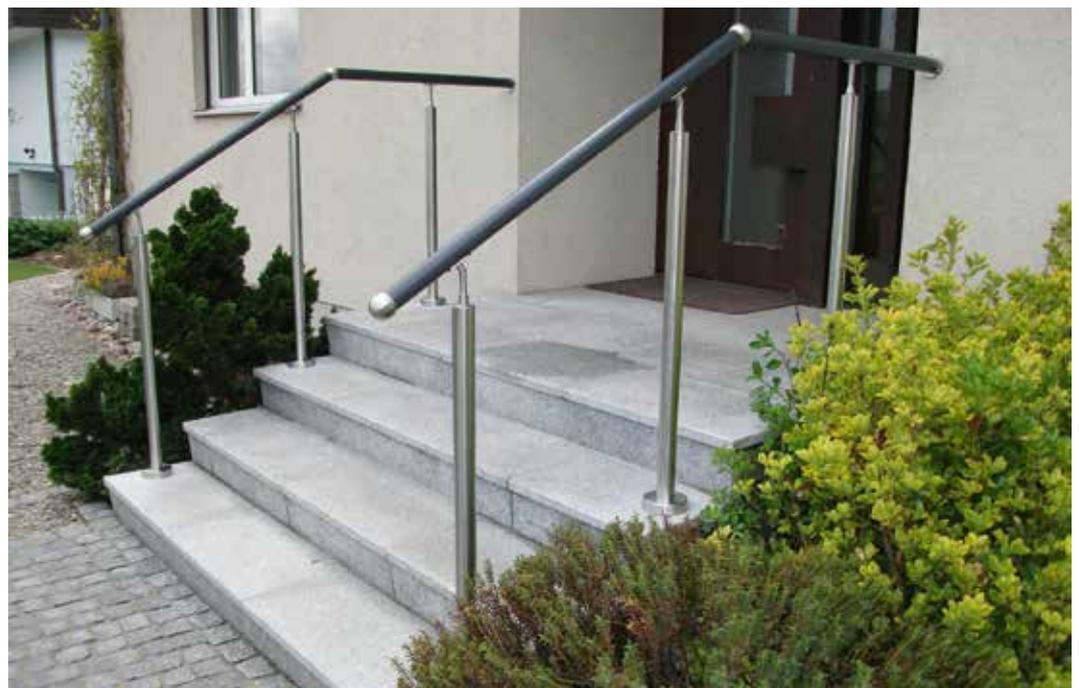
Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Endkunden, Verwaltungen und Hausgemeinschaften. In Bern, Basel, Luzern und St. Gallen ist Flexo mit einem aktiven Verkaufs - und Montage- team vertreten. Einfach Prospekte anfordern unter der Gratis-Nummer 0800-04 08 04 oder per mail. Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Flexo-Handlauf GmbH  
Seenerstrasse 201, 8405 Winterthur  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



Handlauf in der Nacht, ca. 1 m Lichtabstand



Beidseitiger Handlauf aus einem Aluminiumrohr ummantelt mit einem Laminat und aufgeschraubten Chromstahlstützen

# Elbphilharmonie: Ein Bau der Superlative mit weltweit einzigartiger Bogenrolltreppe

► **Hamburg hat ein neues Wahrzeichen, die Elbphilharmonie. Es ist ein Bau der Superlative, Visitenkarte für Kultur sowie Architektur und prägt mit seiner wellenartigen Form die Skyline der Elbestadt. Gleich im Eingangsbereich befindet sich die imposante Bogenrolltreppe. Auf dieser über 80 Meter langen, bogenförmigen Rolltreppe erlebt man eine «Fahrt ins Ungewisse».**

Die Hamburger Elbphilharmonie ist ein Gebäudekomplex mit drei Konzertsälen, einem Hotel, 45 Wohnungen sowie der «Plaza», einem frei zugänglichen Platz in 37 Meter Höhe mit 360°-Panorama über die Stadt. Auf einer Höhe von 50 Metern befindet sich das Herzstück: ein kesselartiger Konzertsaal mit 2100 Plätzen. «Das Haus für alle», erbaut von den Architekten Herzog & de Meuron, ist ein Gesamtkunstwerk aus Architektur – einschliesslich ingenieurtechnischer Meisterleistungen – und Musik an einzigartiger Lage im Hafenbecken.

Mit ihrer aussergewöhnlichen Form sind die Bogenrolltreppen der Elbphilharmonie Unikate. Sie wurden eigens für Hamburgs neues Wahrzeichen entwickelt und transportieren das Publikum zur öffentlichen Aussichtsplattform «Plaza». Gleich nach dem Durchqueren des Haupteingangs öffnet sich ein über 80 Meter langer Tunnel, die sogenannte grosse «Tube». In dieser Röhre ragt eine unendlich wirkende, weltweit einzigartige Bogenrolltreppe in die Höhe.

**TECHNISCHE MEISTERLEISTUNG.** Zu Beginn neigt sich die Bogenrolltreppe in einem Winkel von 26,5° empör und flacht gegen das Ende auf 8° ab, der Krümmungsradius der Bogenrolltreppe liegt bei 210 Meter. Mit 80,2 Meter sind die beiden weltweit einzigen Bogenrolltreppen die längsten Anlagen in

Westeuropa. Sie überwinden eine Förderhöhe von mehr als 20 Metern. «Die für die Bogenform entwickelten Konstruktionsprinzipien versetzen Kone in die Lage, Rolltreppen in ganz neuer Form zu konstruieren», sagt Dr. Heiner Zeiger, Manager Special Projects beim Lift- und Rolltreppenhersteller Kone. Wären die Rolltreppen gar so stark geneigt wie Standardrolltreppen, die gewöhnlich einen Winkel von 30° haben, läge die Förderhöhe bei knapp 40 Metern.

Diese technische Meisterleistung hat ein erfahrenes Team vollbracht. Denn die Länge der Bogenrolltreppen, ihre ungewöhnliche Förderhöhe sowie die Bogenform erforderten einen speziellen Konstruktionsaufwand. «Das hat uns ganz neue Wege eröffnet», sagt Projektleiter Zeiger, dessen Team die Anlagen innerhalb eines Jahres an den Standorten Essen und Hattingen ohne ein Vorbild entwickelte. «Wir sind jetzt imstande, aus der zwischenzeitlich patentierten Bogenform heraus Rolltreppen und Rollsteige in Wellenform zu konstruieren. Auch können wir Rolltreppen mit extremer Förderhöhe bauen, die statt durch raumgrosse Zentralantriebe durch mehrere kleine Antriebseinheiten bewegt werden», sagt Zeiger.

**EIN BESONDERES FAHRERLEBNIS.** Während der zweieinhalbminütigen Fahrt auf der Rolltreppe mit einer Geschwindigkeit von 0,5 m/s sehen die Besucher aufgrund der Bogenform weder das eine noch das andere Ende – ganz gleich, ob sie nach vorne oder zurückschauen. Für den Besucher ist dies ungewöhnlich. «Das schafft eine perfekte Symbiose von Technik und Architektur», sagt Zeiger. Die Rolltreppe führt den Besucher durch einen sphärisch beleuchteten Tunnel – eine faszinierende Welt aus Licht und Farben. Ein heller Putz



Nach dem Durchschreiten des Haupteingangs öffnet sich den Besuchern die grosse «Tube» mit der imposanten, unendlich wirkenden und weltweit einzigartigen Bogenrolltreppe. Foto: Kone.

sowie 7900 irisierende Glaspailletten, die das Licht reflektieren und brechen, gestalten ein kunstvolles Lichtspektakel und setzen die beiden Bogenrolltreppen in der grossen «Tube» eindrucksvoll in Szene.

Ist die Zwischenebene auf 30 Meter Höhe erreicht, bietet sich ein erster Ausblick auf die Stadt. Von dort führt die zweite «Tube», ein weiteres, kürzeres Rolltreppenpaar ohne Bogen, das Publikum schliesslich auf die in 37 Meter Höhe gelegene «Plaza». Grosses Staunen. Das 360°-Panorama über die Stadt ist einzigartig. Es ist der Hauptzugang zum «Grossen» und «Kleinen» Konzertsaal, zur Lobby des Hotels, zu den Gastronomiebetrieben und den Wohnungen.

**HERVORRAGENDE INGENIEURARBEIT.** Dass es sich bei der Elbphilharmonie um ein ingenieurtechnisches Glanzstück handelt, zeigt sich auch im grossen Konzertsaal, dem Herz der Elbphilharmonie. In Zukunft soll er zu den besten der Welt gehören. In der Raummitte befindet sich die Orchesterbühne, rundherum sind die terrassenförmig aufsteigenden Ränge angeordnet. Mit dieser Konstruktion, dem Konzept der Weinberg-Architektur folgend, ist jeder Platz nicht weiter als 30 Meter von der Bühne entfernt. Für die Klangwirkung ist der Japaner Yasuhisa Toyota verantwortlich,

einer der weltweit besten Akustiker. Mit grosser Anspannung wurden die ersten Konzerte des NDR Elbphilharmonie Orchesters unter der Leitung des Dirigenten Thomas Hengelbrock erwartet. Das Publikum war beim ersten Anklingen der Instrumente begeistert.

Neben den weiteren Konzertsälen «Kleiner Saal» und «Kaistudio 1», letzterer dient für Aufführungen von zeitgenössischer und experimenteller Musik, enthält das Gebäude Eigentumswohnungen, ein Luxushotel mit 244 Zimmern und Gastronomiebetriebe auf drei Etagen. Die «Eigner-Suite» im 19. Stockwerk gilt als Perle des Hotels und befindet sich 90 Meter über der Elbe. Beim Blick aus dem Fenster öffnet sich der Himmel Hamburgs und lässt einen mit der 180°-Aussicht wie ein König fühlen. Die Elbphilharmonie ist in vielerlei Hinsicht ein Bau der Superlative. Dies wird bereits beim Hinauffahren mit der Bogenrolltreppe von Kone spürbar.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

KONE (Schweiz) AG  
Ruchstückstrasse 21  
8306 Brüttsellen  
Tel. 044 838 38 38  
Fax 044 838 38 88  
switzerland@kone.com  
www.kone.ch

**Haben Sie das gewusst?**

- Der längste unterirdische Testschacht zur Erforschung neuer Aufzugstechnologien für Hochhäuser liegt in Finnland. Damit konnte Kone die neue UltraRope-Seiltechnik entwickeln, bestehend aus einer einzigartigen High-Friction Coating (HFC)-Beschichtung. Sie ermöglicht die Verdopplung der bisher möglichen Förderhöhe auf bis zu 1000 Meter.
- Als einziger Lift- und Rolltreppenproduzent ist Kone seit sechs Jahren im Forbes Magazine in der Rangliste der innovativsten Unternehmen vertreten und rangiert weltweit unter den Top 60 und in Europa unter den Top 10.



Majestätisch ruht die Elbphilharmonie mit dem Kaispeicher unten und der aufgebauten «Krone» im Hamburger Hafen. Foto: Iwan Baan.

## Aargauer Jungunternehmen Neurobat AG gewinnt Swisscom Immobilien AG als Neukundin

► Dem Hightech-Unternehmen Neurobat AG, mit Sitz in Brugg, gelang es die Swisscom Immobilien AG, Tochtergesellschaft der Swisscom AG, als Neukundin an Bord zu holen. Dazu installierte Neurobat seit Beginn der Heizsaison schweizweit bereits mehrere ihrer Online-Energiesparprodukte NOL in den Liegenschaften des Grosskonzerns. Erste Resultate zeigen eine äusserst vielversprechende Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen von über 26% und dürften für das Jungunternehmen der Meilenstein für weitere Kundenzugänge sein.

Erst vergangenen Herbst lancierte Neurobat ihre neue Produktlinie für Online-Energiesparlösungen in kommerziellen Liegenschaften. Noch vor Beginn der laufenden Heizsaison liess daraufhin die Swisscom sechs ihrer Liegenschaften mit den innovativen Energiesparlösungen ausstatten. In Form eines kleinen Schaltschranks (50 cm x 60 cm), verbunden mit der Installation von wenigen Sensoren, werden bei Swisscom die einzelnen Liegenschaften seither optimiert betrieben. Denn mithilfe der Sensordaten reagiert das NOL-Produkt vorausschauend auf Sonneneinstrahlung, Abwärme von Menschen und Maschinen und weitere Faktoren, und sorgt so selbständig für die Einhaltung der optimalen Raumtemperatur.

**RESULTATE LASSEN AUFHORCHEN.** Die Folge: weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen, reduzierte Energiekosten und verbesserter Raumkomfort. Erste Ergebnisse einer Geschäftsliegenschaft von Swisscom in Sargans verzeichnen Einsparungen von über 26%. Res Witschi, Leiter Corporate Responsibility bei Swisscom, zeigt sich überzeugt von der Investition: «Die Resultate in Sargans sind vielversprechend. Auch in den anderen mit NOL ausgestatteten Gebäude gehen wir von erheblichen Einsparungen dank NOL aus.». Laut Stephen Neff, CEO von Neurobat AG, ist die Einsparung von 26% in Sargans keine Überraschung: «Die Resultate in Sargans bestätigen unsere Berechnungen aus früheren Pilotprojekten. Eine Einsparung von 20% in Geschäftsliegenschaften ist durchaus realistisch. Auf diesem Wert basiert auch unser Geschäftsmodell.»

**NULL RISIKO FÜR KUNDEN.** Ihren Kunden stellt Neurobat standardmässig eine jährliche Abonnementsgebühr für die Energieeinsparung in Rechnung. Dieser Betrag ist abhängig von der effektiven Energieeinsparung, die durch NOL während eines Jahres erzielt wird und ist deshalb für den Kunden ohne jegliches Risiko. «Wir sind überzeugt, dass gerade in kommerziellen Liegenschaften, wie Büro- oder Verwaltungsgebäuden, mit NOL erheblich CO<sub>2</sub>-Emissionen und

Energiekosten eingespart werden können. Indem wir mit einsparungsabhängigen Gebühren arbeiten, unterstreichen wir unsere Überzeugung und sind dem Kunden gegenüber transparent und fair.»

**SWISSCOM SETZT SICH FÜR VERBESSERUNG DER ENERGIEBILANZ EIN.** Swisscom hat sich zum Ziel gesetzt mit ihren Kunden gemeinsam doppelt so viel CO<sub>2</sub> einzusparen, wie sie in ihrem gesamten Betrieb und ihrer Lieferkette verursacht. Zudem will Swisscom ihre eigene Energieeffizienz bis 2020 gegenüber 2016 um weitere 35% steigern. Als innovative Pionierin in der Entwicklung und Herstellung von Technologien und Produkten zur Optimierung von Heizungsanlagen und ihrer neuesten Produktlinie NOL, den Online-Energiesparlösungen für kommerzielle Liegenschaften, spricht Neurobat



«Eine Einsparung von 20% ist durchaus realistisch. Mit den einsparungsabhängigen Gebühren, unterstreichen wir diese Überzeugung, sind transparent und fair dem Kunden gegenüber.»

denn auch gezielt Büro- und Verwaltungsgebäude, wie eben diejenige der Swisscom AG, an.

Zu den Kunden von Neurobat gehören auch weitere namhafte Unternehmen wie beispielsweise die Gruner Ingenieurgruppe AG, die führende Schweizer Bauplanungsgruppe, CSEM AG in Neuenburg, ENGIE Services AG und einige andere renommierte Firmen. Die veröffentlichten Einsparungswerte bei Swisscom dürften auch für weitere

Unternehmen von Bedeutung sein. Abklärungen für weitere Installationen sind bereits im Gang.

► **Weitere Informationen:**  
Neurobat AG  
Altenburgerstrasse 49  
CH-5200 Brugg AG  
T +41 56 552 33 00  
www.neurobat.net  
office@neurobat.net

### NOL-Produktlinie: Online-Energiesparlösung für kommerzielle Liegenschaften

Der neueste Triumph des Schweizer Hightech-Unternehmens Neurobat AG heisst NOL. Die Online-Energiesparlösung optimiert Heizungsanlagen in kommerziellen Gebäuden bis zu 28%, senkt erheblich CO<sub>2</sub>-Emissionen und sorgt für optimalen Raumkomfort. Die NOL-Produkte setzen sich aus dem optimalen NOL-System (Hard-, Software und Systemkomponenten) und dem NOL-Leistungspaket zusammen. Einmal über eine Schnittstelle mit der Heizungsanlage verbunden, optimiert das NOL-Produkt alles von alleine.

### Neurobat AG

Das Schweizer Hightech-Unternehmen Neurobat AG entwickelt innovative Produkte und Spitzentechnologien zur Optimierung von Heizungsanlagen. Ihr Produktportfolio reicht vom einfachen Zusatzgerät für Heizungsanlagen in Einfamilienhäusern bis hin zu Chip-Integrationslösungen für Heizgerätehersteller sowie Online-Energieoptimierungsanlagen für kommerzielle Liegenschaften und KMUs. Zu den Neurobat-Kunden zählen Liegenschaftsbesitzer von Einfamilienhäusern ebenso wie Heizgerätehersteller (OEM), Immobilienverwaltungen, Anbieter von Facility Management sowie namhafte grosse Schweizer Unternehmen. Die Produkte der Neurobat überzeugen mit weit überdurchschnittlichen Energieeinsparungen von bis zu 28%, maximalem Raumkomfort, geringem Unterhalt und Einfachheit in der Anwendung. Mehrfach mit verschiedenen Awards für ihre Spitzentechnologie ausgezeichnet, gilt das 2009 gegründete Unternehmen als erfolgreiche Marktleaderin.



«Die Online-Energiesparlösung NOL optimiert seit Beginn der Heizsaison mehrere Liegenschaften der Swisscom Immobilien AG – so auch dasjenige in Liestal oder Landquart»

## SIBIR Waschmaschinen und Wärmepumpentrockner: Verlässliche Qualitätsgeräte für Gemeinschaftswaschräume und Kleinbetriebe

Die Waschmaschinen und Trockner der Swiss Premium Line sind für den täglichen Einsatz im Mehrfamilienhaus oder in Kleinbetrieben wie Coiffeurssalons, Handwerksbetrieben, Arztpraxen oder Restaurants konzipiert.

Die Geräte erfüllen höchste Ansprüche an Robustheit und sind für eine lange Lebensdauer von bis zu 15 000 Chargen ausgelegt. Die Geräte der Swiss Premium Line wurden in der

Schweiz entwickelt und hergestellt. Sie vereinen alles, was Qualitätsprodukte ausmachen: hohe Energieeffizienz, erstklassiges Design und ein intuitives Bedienkonzept.

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
SIBIRGroup AG,  
Bahnhofstrasse 134  
8957 Spreitenbach  
Telefon 044 755 73 00  
info@sibirgroup.ch  
www.sibirgroup.ch



Waschmaschine SIBIR WAM-SL und Wärmepumpentrockner SIBIR WTM-TL WP der Swiss Premium Line

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

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

- **Geräte für Küche und Waschaum**  
SIBIRGroup AG bietet ein breites Sortiment an Haushaltsgrossgeräten im mittleren Preissegment für die moderne Küche und den Waschaum im Eigenheim und Mehrfamilienhaus. Dies umfasst sämtliche Geräte wie Backöfen, Kochherde, Steamer, Dunstabzughauben, Geschirrspüler, Kühlschränke, Gefrierschränke, Waschmaschinen, Wärmepumpentrockner, Raumluft-Wäschetrockner und Wäschehängesysteme der Marken SIBIR, Gorenje, V-ZUG und ESCOline®.
- **SIBIRtherm heizt ganz schön ein - mit Holz, Öl oder Pellet**  
Unter der Marke SIBIRtherm werden seit über 50 Jahren vollautomatische Warmluftöfen in Schlieren produziert. Diese Heizgeräte überzeugen durch niedrigen Verbrauch und geringe Installationskosten. Ergänzt wird das Angebot durch Pelletöfen, manuelle und halbautomatische Öfen, Kaminöfen, Dauerbrandöfen und Herde.
- **SIBIRrecycling - komplette Entsorgungskonzepte**  
Von der Mutterfirma V-Zug hat SIBIRGroup im Jahre 2009 das Recycling-Geschäft übernommen und vertreibt Stahl- und Kunststoffcontainer, Kehrriecher und Abfallsammelkörbe für Liegenschaften unter dem Markennamen SIBIRrecycling.

## Ideen, die begeistern

12. Bauen+Wohnen, 6.–9. April 2017, Tägi Wettingen

**Wiederkehrend und jedes Jahr einzigartig. Mit dem Frühling kehrt auch das Messeerlebnis Bauen und Wohnen nach Wettingen zurück und bringt frische Ideen für Haus und Garten.**

Für offene Augen und Ohren sorgen die 330 Aussteller. Sie begeistern mit ihrem breiten Angebot zur Gebäudemodernisierung und zum schöner Wohnen. Wer ein Eigenheim besitzt, ist auf gute Produktinformationen angewiesen und schätzt die praktischen Tipps und vielen Neuheiten, wird doch beim Rundgang und im Gespräch mit Fachleuten vor Ort einiges klarer. Schwerpunkt der diesjährigen Sonderschau Energie ist die Gebäudehülle. Hier erhalten Hauseigentümer Entscheidungshilfen für das Modernisieren mit Konzept. Nebst ausgewählten Fachvorträgen zum Heizungersatz ist die kreative Küchenplanung angesagt, wird das Geheimnis einer guten Inneneinrichtung gelüftet und der Badumbau behandelt.

Das Immobilienangebot im Aargau ist gross, entsprechend gefragt sind Vorträge zu Finanzierung, Kauf und Verkauf von Liegenschaften, dieses Jahr auch im Hinblick auf das Alter oder des neuen Kindes- und Erwachsenenrechts. Ein lustvolles Gartenerlebnis mit allem, was die Terrasse oder den Balkon zur Oase macht, vermittelt einmal mehr ein erfahrener Gärtnermeister mit viel feu sacré.

**Messe Bauen+Wohnen**  
Datum: 6.–9. April 2017  
Ort: Tägerhard Wettingen  
Öffnungszeiten:  
Donnerstag und Freitag  
13.00 – 20.00 Uhr  
Samstag und Sonntag  
10.00 – 18.00 Uhr

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
www.bauen-wohnen.ch  
ZT Fachmessen AG  
5413 Birmenstorf  
www.fachmessen.ch



## Im Stöckacker-Quartier in Bümpliz an der Bethlehemstrasse entstehen insgesamt 146 neue städtische Wohnungen

➤ **Immobilien Stadt Bern ist die städtische Fachinstanz für Immobilienfragen und die Eigentümervertreterin aller städtischen Liegenschaften.**

Im Stöckacker-Quartier in Bümpliz an der Bethlehemstrasse entstehen insgesamt 146 neue städtische Wohnungen; der Grossteil davon hinderisfrei. Dafür wurde die alte Siedlung rückgebaut, um Platz zu schaffen für die neue.

Die Wohnüberbauung wird in drei Etappen erstellt: Die Wohneinheiten der ersten Etappe sind bezugsbereit, die der zweiten Etappe ab dem 1. März 2017 und die der dritten Etappe ab dem 1. Oktober 2017 bezugsbereit.

Das durch den öffentlichen Verkehr gut erschlossene Quartier – Tramhaltestelle und S-Bahn-Station befinden sich in unmittelbarer Nähe – wird unter Einhaltung der Nachhaltigkeitskriterien von MINERGIE-P-ECO und den Zielvorgaben der 2000-Watt-Gesellschaft unter Federführung der Stadt Bern errichtet.

➤ **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Immobilien Stadt Bern  
Bundesgasse 33  
3011 Bern  
Tel: 031 321 66 03  
stoeckackersued@bern.ch



ANZEIGE

# WebINKASSO

[www.verlustscheinverjaehrung.ch](http://www.verlustscheinverjaehrung.ch)



**HALTBAR BIS  
1.1.2017?**

## Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

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

# WKK im Schwarm gleicht Stromschwankungen aus

► Eine zentrale Herausforderung der Energiewende ist, die schwankende Stromproduktion aus erneuerbaren Quellen auszugleichen. Die Schweiz will ihren Elektrizitätsbedarf künftig vermehrt mit Sonnenenergie decken.

Weil Solarstrom aber nur fliesst, wenn die Sonne scheint, benötigen die Stromversorger im zukünftigen Energiesystem eine auf Abruf verfügbare Produktionsleistung, um die primär im Winter kurzfristig auftretenden Stromlücken zu schliessen. Bislang wurden dafür vor allem neue Gaskombikraftwerke in Betracht gezogen. Die ETH Zürich und das Paul Scherrer Institut PSI schlagen nun aber einen nachhaltigen Systemansatz für die Schweiz vor. Die Unterversorgung im Stromnetz sollten mit einem Verbund von biogen betriebenen Wärme-Kraft-Kopplungsanlagen kompensiert werden. Das Forschungsprojekt «CHPswarm» untersuchte die technische Machbarkeit und die Wirtschaftlichkeit eines solchen WKK-Schwarms – mit einem vielversprechenden Ergebnis.

Gasbetriebene WKK-Anlagen sind «Kraftwerke», die gleichzeitig Wärme

und Strom produzieren. Mit der Wärme lassen sich Gebäude oder industrielle Prozesse beheizen. Im Gegensatz zur klassischen Stromproduktion mittels thermischer Kraftwerke, welche die Abwärme an die Umwelt abgeben, nutzt die Wärme-Kraft-Kopplung (WKK) den Brennstoff praktisch zu 100 Prozent. Insbesondere kolbenmotorische WKK-Anlagen lassen sich flexibel innert Minuten an- und abschalten. Da die Verbrennungsmotoren ein breites Leistungsspektrum von einem Kilowatt bis zu mehreren Megawatt aufweisen, sind sie ideal, um das Stromnetz zu stabilisieren. Als Installationsorte – die gleichzeitig als Wärmeabnehmer fungieren – kommen alle Gebäudekategorien vom Einfamilienhaus bis zur Grossindustrieanlage in Frage, die über einem Gasanschluss verfügen.

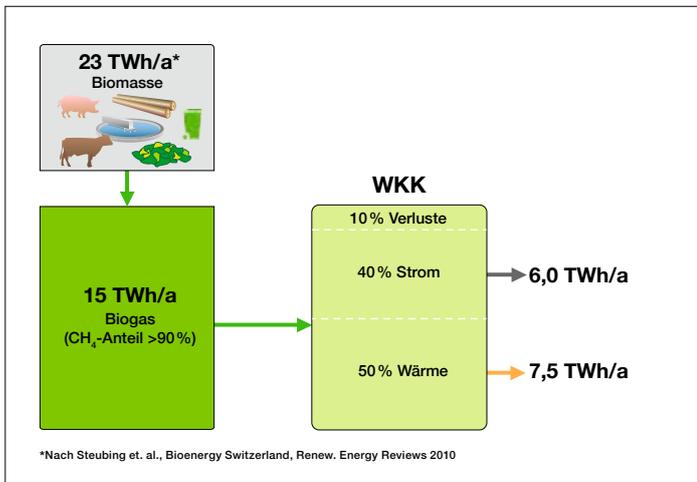
Die WKK-Technologie wurde schon unter diversen Gesichtspunkten untersucht – allerdings meist für Einzelanlagen und Kleinstverbünde. Das Besondere am «CHPswarm» ist aber der systemische Ansatz mit einem grossen Verbund. An Stelle einer zentralen Grossanlage wird die erforderliche Produktionsleistung auf einen Schwarm

kleiner dezentral stationierter Anlagen verteilt. Das schafft grosse Flexibilität und Skalierbarkeit, indem sich der Verbund erweitern oder verkleinern lässt. Des Weiteren speisen die dezentralen WKK-Anlagen den produzierten Strom ebenso wie die nicht planbare Photovoltaik auch auf der Netzebene des Gebäudeanschlusses ein.

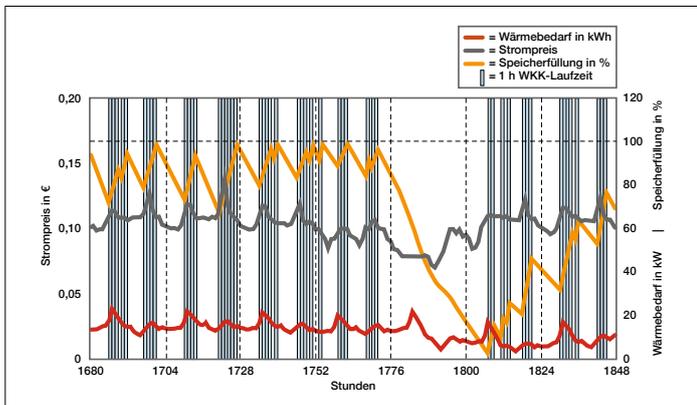
In der Studie wurden das Potenzial und die Praxistauglichkeit von WKK-Schwärmen in den Kantonen Luzern und Thurgau überprüft. Dabei zeigte sich, dass sich mit dem Biogaspotenzial beider Kantone jeweils 15 bis 20 Prozent der existierenden Heizenergie (nur Wärme produzierende Gasheizungen) durch WKK ersetzen lassen. Der damit produzierte Strom entspricht 10 bis 16 Prozent des kantonalen Strombedarfs. Biogen betriebene WKK-Anlagen sind somit in der Lage, gleich viel Strom zu produzieren, wie es für die Photovoltaik im Jahr 2050 prognostiziert wird. Hochgerechnet auf die gesamte Schweiz entspricht das ca. 10 Prozent des gesamten Strombedarfs. WKK-Schwärme können also im Winter durchaus die Photovoltaik kompensieren. Die Schätzung eines Gasnetzbetreibers

ergab, dass die Leitungssysteme über Druckanpassungen im Sommer produziertes Biogas bis zum Winter speichern können – das Gasnetz eignet sich somit auch als saisonaler Energiespeicher.

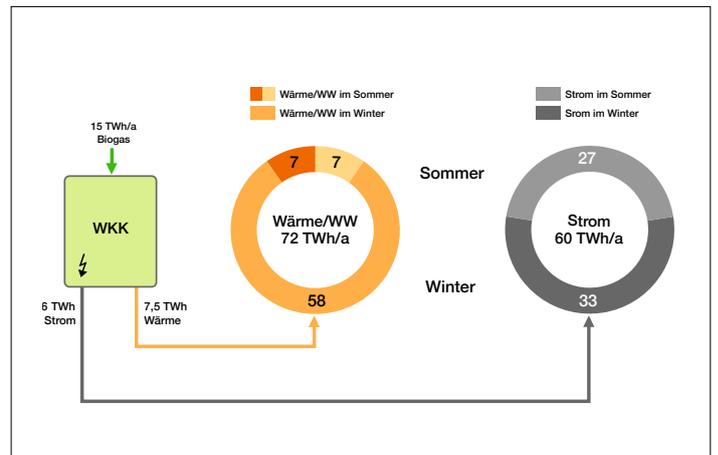
► WEITERE INFORMATIONEN:  
VSG Verband der Schweizerischen Gasindustrie  
Grütlistrasse 44  
8027 Zürich  
vsg@erdgas.ch  
www.erdgas.ch



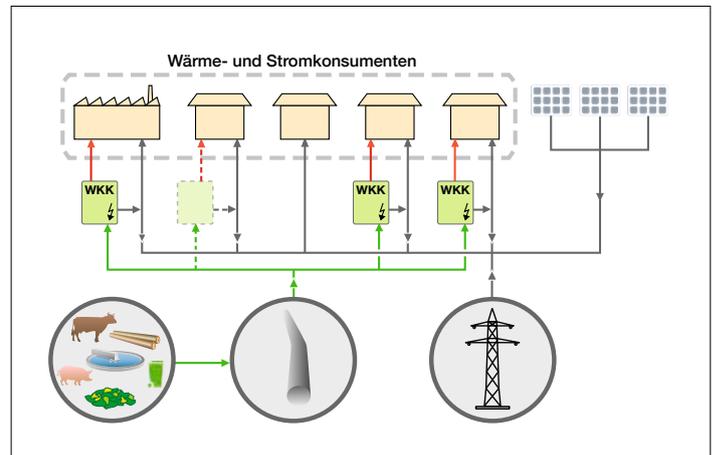
Das jährliche Potenzial von Biogas in der Schweiz beträgt ca. 15 TWh



Um eine optimale Wirtschaftlichkeit zu erreichen, ist die Laufzeit der WKK-Anlage ausgelegt auf den Strompreis, den Wärme und Warmwasserbedarf sowie die Speicherfüllung



Die WKK-Anlagen decken bei einer Laufzeit von 1800 Stunden im Winter 16% des Strombedarfs in der Schweiz ab



WKK als dynamische (dem Bedarf angepasste) Stromquelle

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

**\_GTSM\_Maggingen AG\_**  
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung  
 Grosssäckerstrasse 27  
 8105 Regensdorf  
 Tel. 044 461 11 30  
 Fax. 044 461 12 48  
 info@gtsm.ch  
 www.gtsm.ch

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

**Ablauf  
 verstopft?  
 24h Service  
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

**ISS KANAL SERVICES**

**...ich komme immer!**  
 - 0848 852 856 -  
 schweizweit



**ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber

- Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Kanal-TV-Untersuchung
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Lüftungsreinigung
- Kostenlose Rohrkontrolle
- Abwasser + Lüftung

**Werterhalt durch offene Rohre**

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER  
 BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

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 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, Überlander, 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61  
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brämgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,  
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unterisgenhof, 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

Heizungswasser-Analysen  
 Heizkessel- und  
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2  
 CH-8152 Glattbrugg

Tel. +41 43 810 99 22  
 Fax +41 43 810 09 23  
 www.heizungswasser.ch  
 info@heizungswasser.ch

▶ **GARTEN**



**FLEXXO**  
 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

▶ **GEBÄUDEFOTOGRAFIE**

**treffpunkt fotografie**

www.gebaeuefotografie.ch  
 phone: +41 77 409 91 92  
 gebaeuefotografie@bluewin.ch

▶ **HAUSTECHNIK**



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

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**



**D. REICHMUTH GmbH**  
 Hauswartungen

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

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

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**



Ihr Vertriebspartner für:



**BDO AG**  
 Fabrikstrasse 50  
 8031 Zürich  
 www.bdo.ch  
 info@bdo.ch  
 Tel. 0800 825 000

▶ **IMMOBILIENMARKT**



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

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



**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

IMMOBILIENSOFTWARE



**Aandarta**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
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  
**ABAIMMO**  
abacus business software



**GARAIO REM**  
NÄHER AN DER  
IMMOBILIE

www.garaiio-rem.ch

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



Software für Facility Management und  
Liegenschaftenverwaltung  
– 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, info@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

KLIMAEXPERTEN




entfeuchten  
heizen  
kühlen  
sanieren

**Krüger + Co. AG**  
Wir optimieren Ihr Klima.

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

0-Z

▶ OELTANKANZEIGE

**MARAG FLOW & GASTECH AG**  
Rauracherweg 3  
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ ROHRSANIERUNG



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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



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



Magie des Spielens...



Bürli Spiel- und Sportgeräte AG  
CH-6212 St. Erhard LU  
Telefon 041 925 14 00, www.buerliag.com

**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**

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



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



# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

**Ressort Aus- und Weiterbildung:** Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

**Ressort Recht & Politik:** Andreas Dürr, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.ch

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

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## SVIT AARGAU

**Sekretariat:** 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

**Geschäftsstelle & Schulwesen:** Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19, 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- EXPERTEN-KAMMER SEK

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

## SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### SVIT Plenum

16.06.17 Pontresina

### SVIT@ Expo Real

03.-04.10.17 München

### Swiss Real Estate Campus

15. – 17.10.17 Pontresina

### SVIT Forum

25. – 27.01.18 Interlaken

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

27.04.17 SVIT Frühstück, Lenzburg

09.11.17 SVIT Frühstück, Lenzburg

### Basel

25.04.17 Generalversammlung, Hotel Ramada Plaza

08.12.17 Niggi Näggi

### Bern

23.03.17 Eigenheim Bern

19.04.17 InfoMeet

### Ostschweiz

24.-26.3.17 Immo Messe Schweiz, St. Gallen

08.05.17 Generalversammlung

### Graubünden

17.05.17 Generalversammlung

### Romandie

30.03.17 Déjeuner des membres à Genève

06.04.17 Déjeuner des membres à Lausanne

### Solothurn

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

19.05.17 Generalversammlung

### Zürich

06.04.17 Stehlunch

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden

09.05.17 48. Lunchgespräch, Au Premier Zürich

18.05.17 Generalversammlung, Hotel Züriberg

18.05.17 Generalversammlung, Hotel Züriberg

16.06.17 SVIT Plenum

04.07.17 49. Lunchgespräch, Au Premier Zürich

05.09.17 KUB Focus, Hotel Metropol, Zürich

07.11.17 50. Lunchgespräch, Au Premier Zürich

### Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

22.03.17 Assessment, Bern

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden

12.04.17 Erfa Zürich

18.05.17 Generalversammlung, Basel

14.09.17 Valuation Congress, Thun

20.09.17 Assessment, Bern

25.10.17 Erfa Zürich

### Schweizerische Maklerkammer SMK

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden

### SVIT FM Schweiz

28.03.17 Real Estate Symposium, Baden

16.05.17 Facility Management Day, Horgen

21.09.17 Generalversammlung, Zürich

### Fachkammer STWE SVIT

09.05.17 Generalversammlung, Zürich

25.10.17 6. Herbstanlass, Zürich



# immobilia

ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**

monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER**

68 CHF (inkl. MWST)

**EINZELPREIS**

7 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**

Beglaubigte Auflage: 2956 (WEMF 2016)

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](http://www.svit.ch) / [info@svit.ch](mailto: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](http://www.edruck.ch), [info@edruck.ch](mailto: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](mailto:info@wincons.ch)  
[www.wincons.ch](http://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.



# EKZ Energiecontracting

Der einfache Weg zu  
Ihrer Energie

**20**  
JAHRE  
ENERGIE-  
CONTRACTING

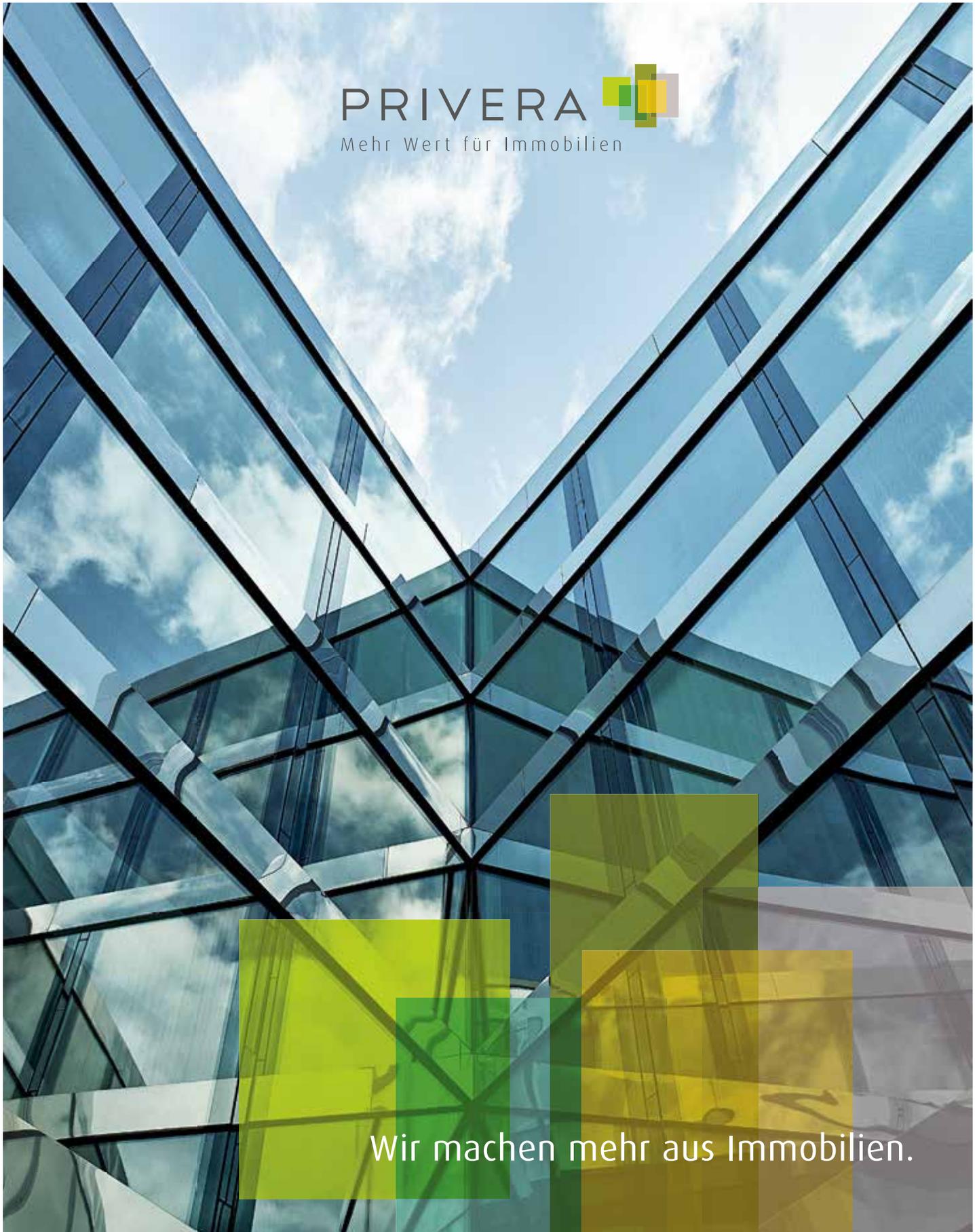
Wir planen, finanzieren, bauen und betreiben Ihre Heizanlage. Seit 1997 entlasten wir mit diesem einfachen und nachhaltigen Modell unsere Kunden in der ganzen Schweiz. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

[ekz.ch/contracting](http://ekz.ch/contracting)

**EKZ**



PRIVERA  
Mehr Wert für Immobilien



Wir machen mehr aus Immobilien.

PRIVERA ist die führende unabhängige Immobiliendienstleisterin der Schweiz.

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

[www.privera.ch](http://www.privera.ch)