

immobilia



ARDIAN GJELOSHI
ÜBER CROWDHOUSE – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Lex Koller – Gesetzesverschärfung ohne Not	13
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Start-ups drängen auf den Immobilienmarkt	18
BAU & HAUS. Wie Innenräume unsere Gesundheit beeinflussen	50

ÜBERBORDENDER DATENSCHUTZ



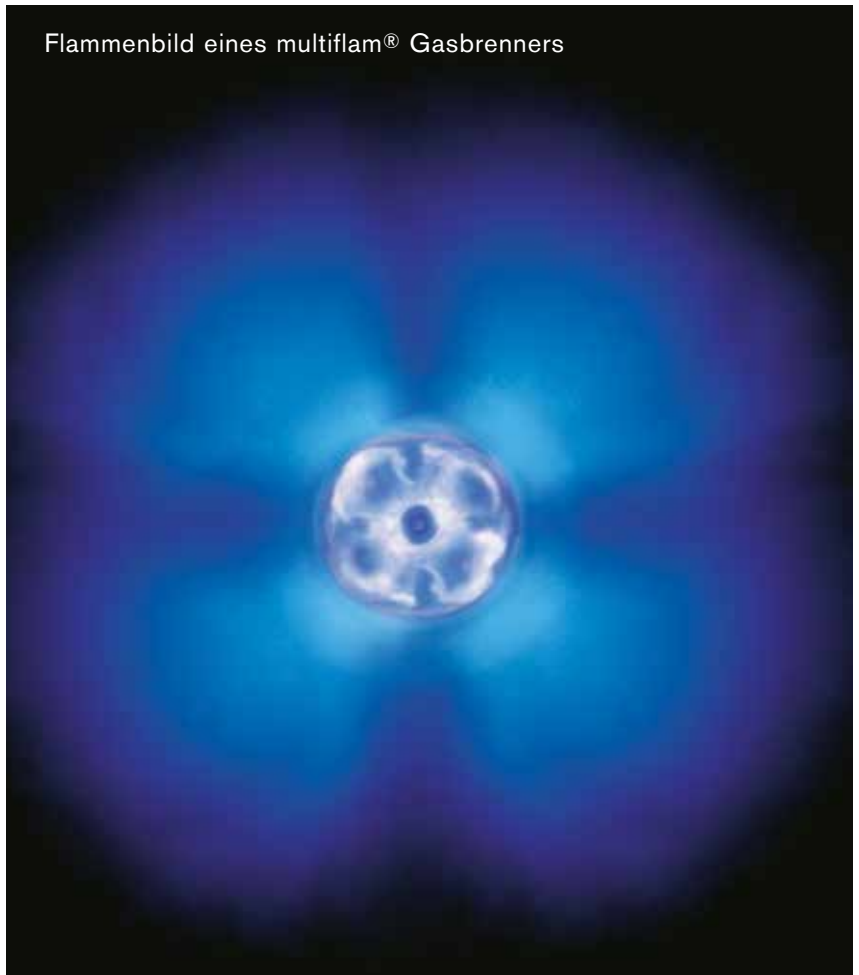
URS GRIBI
 «Das vorgeschlagene Datenschutzgesetz wird zu einem Bremsklotz für die Schweizer Wirtschaft.»

• Das Bundesamt für Justiz hat einen Vorentwurf für die Totalrevision des Datenschutzgesetzes zur Vernehmlassung vorgelegt. Diese Revision habe zum Ziel, den Datenschutz zu stärken, indem die Transparenz der Bearbeitung und die Kontrollmöglichkeiten der betroffenen Personen über ihre Daten verbessert werden. Die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz soll verbessert werden. Ein hoher Schutzstandard soll zudem die Entwicklung neuer Wirtschaftszweige im Bereich der Digitalisierung der Gesellschaft fördern.

Der Vorentwurf bewirkt das pure Gegenteil. Der Datenschutz soll mit einem «Swiss Finish» weit über das Niveau des europäischen Rechts ausgebaut werden. Dies verursacht unverhältnismässigen Aufwand für die Unternehmen, Rechtsunsicherheit durch schwammige Formulierungen und Androhung hoher Bussen und unterminiert die Vertragsfreiheit der Wirtschaft. Gerade die Unternehmen der Immobilienwirtschaft, namentlich im Bereich der Immobilienbewirtschaftung, sind mit den Dauerschuldverhältnissen des Mietbereichs in einem sensiblen Bereich tätig, in dem sie darauf angewiesen sind, aus privaten Datenquellen verlässliche und aussagekräftige Informationen für ihre Vermietungsentscheide herbeizuziehen. Im Zuge der Digitalisierung werden diese Entscheide vermehrt mit Automatismen unterstützt. Es geht nicht an, dass Vermieter und Datenlieferanten über die Herkunft und den Entscheidungsprozess detailliert Auskunft geben und ihre Geschäftsprozesse offenlegen müssen. So müssten Vermieter Auskunft geben, warum sie einen Mietvertrag nicht eingehen wollen. In der Konsequenz könnte der Mietvertrag einklagbar werden. Darum wird sich der SVIT weiter gegen ein so geartetes Gesetz zur Wehr setzen.

Ihr Urs Gribi •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



Die Kunst des Feuermachens

Seit Jahrzehnten versteht man sich bei Weishaupt auf die hohe Kunst der Feuerungstechnik und entwickelt sie ständig weiter. Ein Paradebeispiel dafür ist die Weishaupt multiflam® Technologie. Sie reduziert die Emissionswerte von Gas-, Öl- und Zweistoffbrennern auf ein extrem niedriges Niveau. Langjähriges Know-how und modernste Digitaltechnik sind die Kennzeichen aller Weishaupt Brenner von 12 bis 22'000 kW, ob für fossile oder auch biogene Brennstoffe. Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
 Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Start-up-Unternehmer
Ardian Gjeloshi
Foto: Urs Bigler

FOKUS

04 «WIR DEMOKRATISIEREN IMMOBILIENBESITZ»
Ardian Gjeloshi war Mitgründer des Start-up-Unternehmens Crowdhouse. Im Gespräch mit der Immobilia erklärt er sein Geschäftsmodell.

IMMOBILIENPOLITIK

13 GESETZESVERSCHÄRFUNG OHNE NOT
Der Bundesrat hat die Vernehmlassung zur Verschärfung der «Lex Koller» eröffnet. Die Revision ist eine Verschärfung ohne Not.

14 KURZMELDUNGEN

16 ALTERSVORSORGE 2020 – ZIEL VERFEHLT
Die vom Parlament verabschiedete Vorlage erhält zwar das Rentenniveau. Der Ausbau der AHV ist aber falsch, findet Nationalrat Sebastian Frehner.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

18 PROPTECHS AUF DEM VORMARSCH
PropTechs, so nennen sich Start-ups, welche die digitale Revolution der Immobilienwirtschaft vorantreiben wollen.

20 «MITARBEITER WOLLEN FLEXIBEL SEIN»
Das Start-up Popup Office hat sich den Trend zum Coworking zunutze gemacht und vermittelt Räumlichkeiten von Drittanbietern.

21 «WIR SIND AGILE PARTNER»
Das Jungunternehmen Flatfox digitalisiert die Arbeitsschritte zwischen Wohnungsanfrage und Mietvertrag.

22 «VIRTUELLE RUNDGÄNGE WERDEN ALLTAG»
Das Start-up-Unternehmen Spectando hat sich auf Visualisierungslösungen für Liegenschaften spezialisiert.

24 SHARING-ECONOMY IM BÜRO
Der Markt für Coworking-Spaces in der Schweiz umfasst derzeit nur 35 000 Quadratmeter. Aber alle Zeichen stehen auf Wachstum.

26 MEDIATION IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT
Beim Zusammenleben in Liegenschaften kommt es immer wieder zu Konflikten. Doch nicht jeder Streit muss gleich vor dem Richter enden.

28 GLEICHES MIT GLEICHEM VERGLEICHEN
Die einheitliche Flächenermittlung von Gebäuden ist ein viel diskutiertes Thema und vor allem für Investoren wichtig.

29 NACHFRAGE AM WOHNHEIGENTUMSMARKT
30 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

36 ASSET DEAL VERSUS SHARE DEAL
Die Frage nach dem richtigen Vorgehen bei einer Immobilientransaktion lässt sich nicht einfach beantworten, da es zahlreiche Entscheidungskriterien gibt.

38 FRISTEN UND FERIE IM MIETRECHT

Wie ist die rechtliche Situation, wenn der Mieter in den Ferien ist und der Vermieter ihm darum eine Kündigung nicht zustellen kann?

MANAGEMENT

42 QUALITÄT IN IMMOBILIENVERWALTUNGEN
Insbesondere bei kleinen Verwaltungen bestehen bezüglich Know-how grosse Unterschiede, was den Markt unübersichtlich macht.

BAU & HAUS

45 BÜROS BRAUCHEN IDENTITÄT
Wertsteigerung von Büro-Immobilien dank professionell geplanter Innenarchitektur.

47 «DETAILS RÜCKEN INS ZENTRUM»
Thomas Wachter erklärt, welchen Mehrwert das Engagement eines Innenarchitekturbüros bringt und auf was dabei zu achten ist.

48 NACHHALTIGKEIT AUS ÜBERZEUGUNG
Das Projekt Greencity in Zürich Süd setzt auf Nachhaltigkeit – und hat damit Erfolg.

50 GESUNDE INNENRÄUME
Gesundheit und Wohlbefinden sind wichtige Aspekte bei der Planung von Innenarchitektur.

52 BAULICHE ERNEUERUNG IN ZÜRICH
Das Bevölkerungswachstum der Stadt Zürich basiert seit etwa zehn Jahren vor allem auf baulichen Erneuerungen.

56 BÜROS ALS STRATEGISCHE RESSOURCE
Die Forschung zeigt, dass bedarfsgerechte Büros die Arbeitsleistung von Mitarbeitern fördern können.

IMMOBILIENBERUF

60 ABLÄUFE AUTOMATISIEREN
Die Digitalisierung macht auch vor der Immobilienbranche nicht Halt. Dabei spielt prozessorientiertes Arbeiten eine Hauptrolle.

62 SEMINARE UND TAGUNGEN

63 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

67 MIT NEUEM ELAN INS JUBILÄUMSJAHR
80-Jahr-Jubiläum, neuer Schulstandort, neue Geschäftsstelle: Der SVIT Zentralschweiz macht trotz seines Alters einen bedeutenden Schritt nach vorne. Ein Grund zum Feiern.

68 WECHSEL OHNE VAKUUM
Mit der Generalversammlung des SVIT Solothurn von Mitte März ist die Ära des Präsidenten Hans Peter Merz zu Ende gegangen.

MARKTPLATZ

70 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

78 BEZUGSQUELLENREGISTER

81 ADRESSEN & TERMINE

82 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• **ZITIERT**



„Die Phase mit steigenden Preisen nähert sich langsam dem Ende, und die Zeit der grossen Wertzuwächse ist vorbei. Wir kennen die Argumente dafür, wie zum Beispiel die verringerte Zuwanderung.“

MARTIN WENK

Leiter Konzernbereich Asset Management bei der Baloise Group



**Bestellung
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:
nur CHF 68.00**

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

«Wir machen Immobilienbesitz für jedermann möglich»

Vor zwei Jahren gründete Ardian Gjeloshi mit zwei Partnern das Start-up-Unternehmen Crowdhouse, das heute 30 Mitarbeiter beschäftigt und ein Immobilienportfolio von rund 125 Mio. CHF verwaltet. Im Gespräch mit der Immobilia erklärt er sein Geschäftsmodell.





DIETMAR KNOPF*

– Sie haben früher im Global Asset Management und Investment Banking bei der UBS gearbeitet. Warum sind Sie in die Immobilienwirtschaft gewechselt?

– Ardian Gjeloshi: Das lag daran, dass sich die Marktbedingungen im Asset-Management nach der Finanzkrise 2007 verändert haben. Damals haben viele Kunden begonnen, ihre Vermögen von anderen Asset-Klassen in Immobilien umzuschichten. Diese Entwicklung hat dazu geführt, dass ich mich stärker mit dem Immobilienmarkt auseinandergesetzt habe.

– Was war der Auslöser für die Gründung von Crowdhouse?

– Unsere Unternehmensgründung war keine Initialzündung, sondern eher ein langsamer, kontinuierlicher Prozess, der sich im Laufe der Zeit verfeinert hat. Wahrscheinlich geht mein Interesse an Grundstücken auf die Gespräche mit meinem Grossvater zurück, der Landwirt war und sein Leben lang mit dem Boden gearbeitet hat. Er lehrte mich, wofür Land gut ist; zum Beispiel kann man es landwirtschaftlich nutzen, um die Menschen zu ernähren, oder ihnen mit dem Bau einer Immobilie ein Heim schaffen. Viele Jahre später erinnerte ich mich an diese Gespräche, als ich, zusammen mit meinen beiden Partnern Robert Plantak und

ANZEIGE

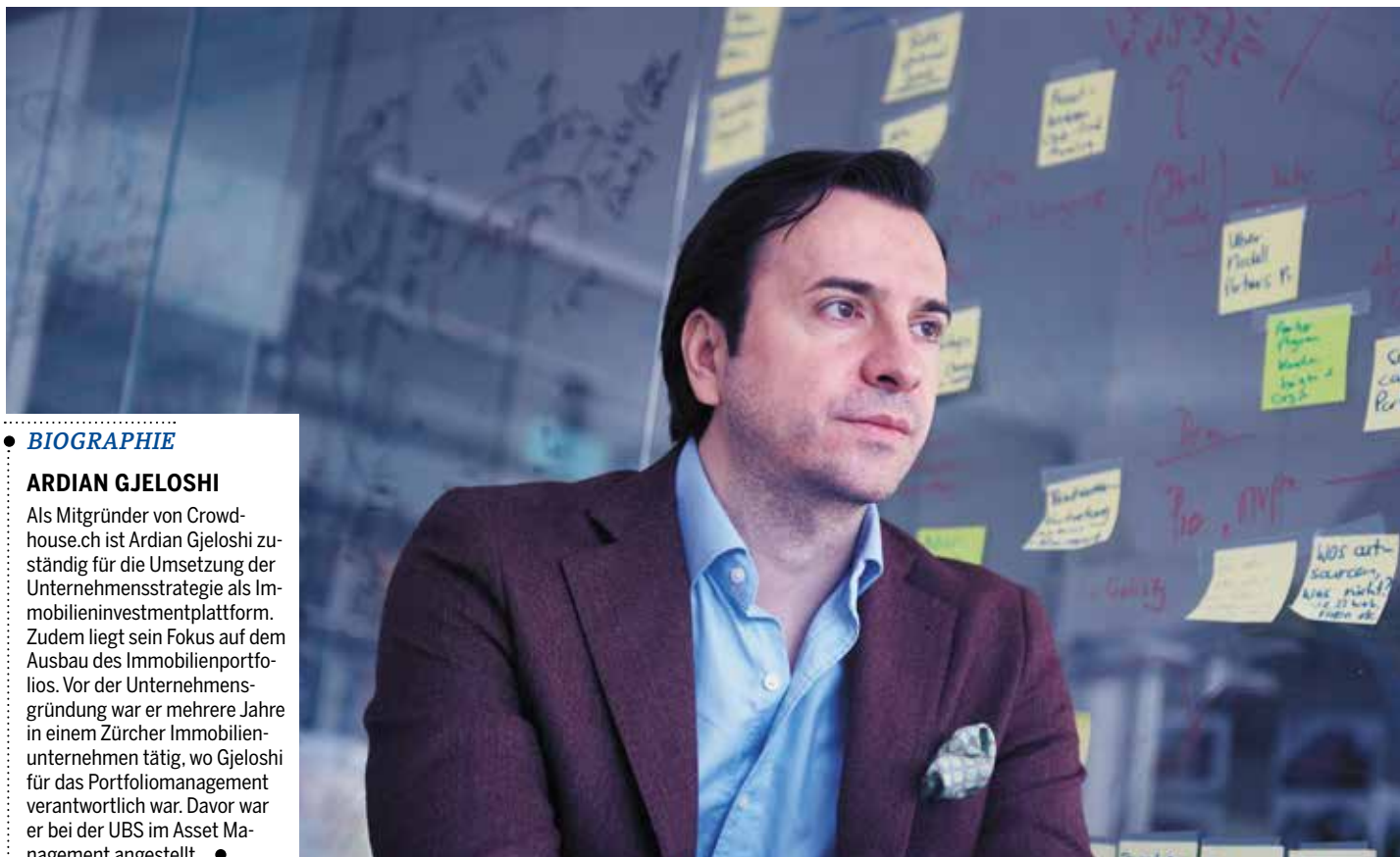
Trocktag
Wann's ums Trockne geht!

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

www.trocktag.ch

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

Partner  



• **BIOGRAPHIE**

ARDIAN GJELOSHI

Als Mitgründer von Crowdhouse.ch ist Ardian Gjeloshi zuständig für die Umsetzung der Unternehmensstrategie als Immobilieninvestmentplattform. Zudem liegt sein Fokus auf dem Ausbau des Immobilienportfolios. Vor der Unternehmensgründung war er mehrere Jahre in einem Zürcher Immobilienunternehmen tätig, wo Gjeloshi für das Portfoliomanagement verantwortlich war. Davor war er bei der UBS im Asset Management angestellt. •

Ruedi Baer, den Entschluss fasste, unser Unternehmen Crowdhouse.ch zu gründen. Denn uns hatte die Frage beschäftigt, weshalb nur privilegierte bzw. institutionelle Investoren echten Immobilienbesitz erwerben können und allen anderen Anlegertypen diese Anlageklasse verschlossen bleibt.

–Erklären Sie bitte das Geschäftsmodell von Crowdhouse?

–Wir ermöglichen es jedem, ab einem Mindestbetrag von 25000 CHF, ein im Grundbuch eingetragener Miteigentümer ausgesuchter Immobilien zu werden. Dabei verwenden wir die gleichen Muster, wie sie bisher von privilegierten Investoren genutzt wurden. Man teilt sich nicht nur gemeinsam den Kaufpreis, sondern auch das Risiko und die Erträge auf. Die Rendite wird aus dem Mietzins ertrag generiert und jedes Quartal ausgeschüttet. Jeder Miteigentümer partizipiert zusätzlich an der Wertentwicklung seines Objektes. Ein Verkauf der Anteile ist jederzeit möglich. Das Gesamteigentum kann mit

einer Mehrheit verkauft werden. Alle Objekte wurden Stresstests unterzogen und die Risiken von Zinskorrekturen mit Hilfe tiefer Belehnungen und langfristiger Hypotheken so gut wie möglich minimiert.

„Unsere Kunden investieren einen Grossteil ihres Vermögens in mehrere Liegenschaften, um das Risiko zu streuen und ihr Vermögen zu diversifizieren.“

–Gibt es auch eine Obergrenze für Beteiligungen?

–Ja, die Obergrenze liegt bei einem Drittel pro Immobilie.

–Kann ich Miteigentumsanteile von mehreren Immobilien erwerben?

–Ja. Grundsätzlich ist dies sogar der Ideal-

fall. Als Eigentümer mehrerer Objekte ist das Risiko ideal über mehrere Regionen gestreut und das Kapital gut diversifiziert.

–Wie beurteilen Sie ihre Marktposition im Crowdfunding-Markt?

–Die Hochschule Luzern hat für das Jahr 2016 den Schweizer Crowdfunding-Markt für Immobilien auf rund 20 Mio. CHF geschätzt. Wir bewegen momentan ein Transaktionsvolumen von rund 125 Mio. CHF. An diesen Zahlen kann man ablesen, wieviel Potenzial in diesem Markt steckt.

–Wer sind Ihre Kunden?

–Im Moment gibt es drei Haupt-Kundengruppen. Die erste Gruppe sind private Investoren, die sich ein Portfolio aufbauen wollen und nicht die Möglichkeit oder die Zeit haben, selber ein Renditeobjekt zu erwerben bzw. das grosse Klumpenrisiko dabei scheuen. Die zweite Gruppe besteht aus solchen Investoren, die selber bestimm-



Facility Management Day 2017

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





men wollen, wohin ihr Geld investiert wird und das Mitspracherecht bei Crowhouse schätzen. Sie haben erkannt, dass sich eine einzelne Eigentumswohnung als Anlageobjekt nur mässig eignet. Fonds und kotierte Gesellschaften sind ihnen zu intransparent. Deshalb spricht sie unser Modell an. Die dritte Kundengruppe sind angehende Rentner, die sich nicht mit den sinkenden Umwandlungssätzen zufriedengeben und ihre BVG-Guthaben in Immobilien investieren möchten. Denn im Gegensatz zu den Pensionskassengeldern kann man Immobilienbeteiligungen weitervererben.

–Womit erwirtschaften Sie Ihre Unternehmensgewinne?

–Unsere laufenden Einnahmen generieren wir aus erfolgsabhängigen Vermietungs-, Verwaltungs- und Managementgebühren. Hinzu kommt eine Vermittlungsgebühr, die wir für den Vertragsabschluss erheben.

–Können nur Schweizer Staatsbürger Miteigentumsanteile erwerben oder auch Ausländer?

–Im Moment können Schweizer Staatsbürger und Lex-Koller-konforme Ausländer mit ständigem Wohnsitz in der Schweiz Anteile erwerben.

–Können die Miteigentümer die Liegenschaften vor dem Kauf besichtigen?

–Ja, wenn sie es wünschen, organisieren wir Besichtigungstermine für unsere Kunden. Aber in erster Linie versuchen wir auf unserem Online-Portal alle Liegenschaften mithilfe von Videos, Fotos und virtuellen Besichtigungen so genau wie möglich darzustellen. Unser Ziel ist es, dass man vom Sofa aus, einen möglichst realistischen Eindruck von den Gebäuden bekommt.

–Wie viele Eigentümer kann eine Immobilie haben?

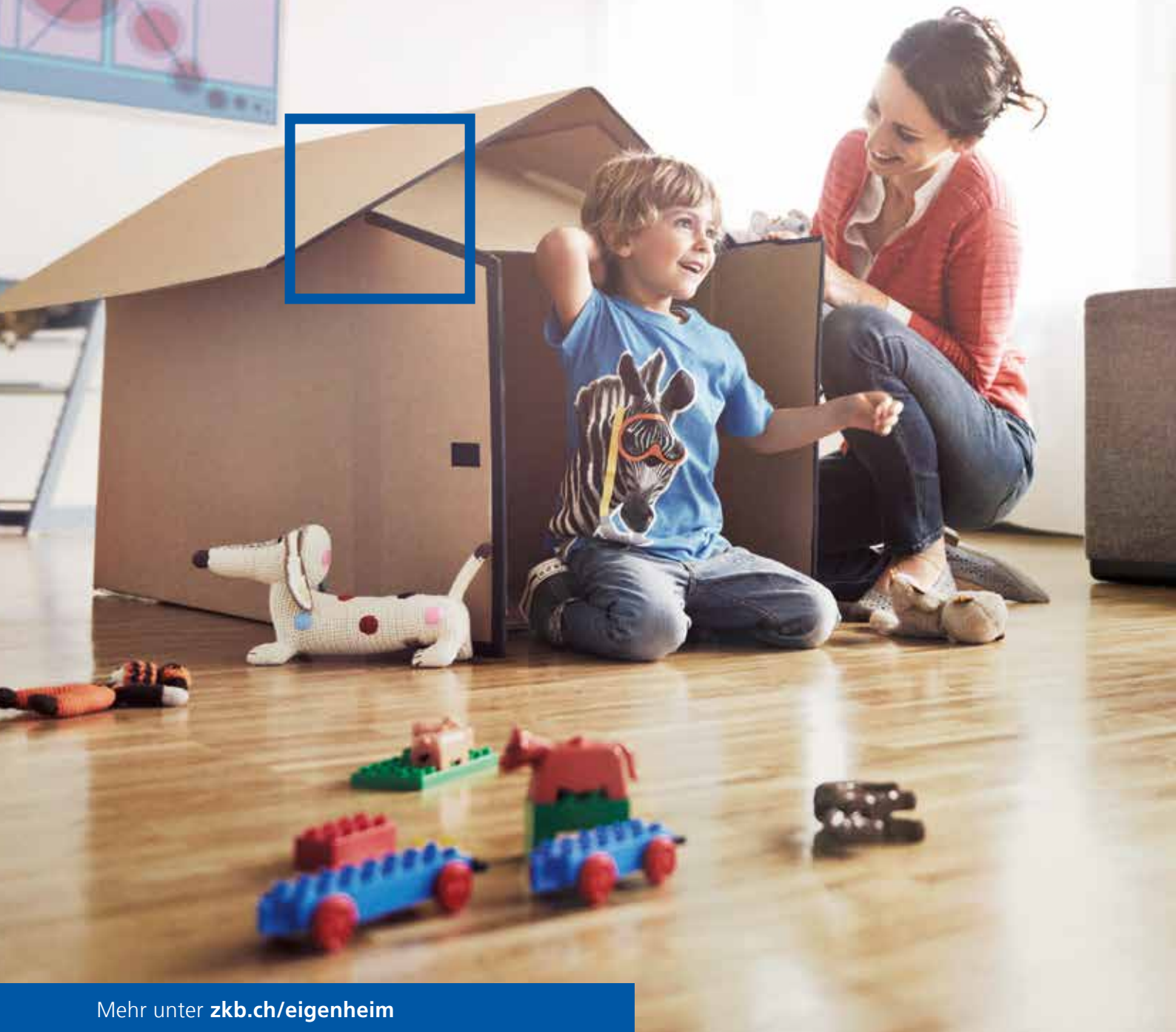
–Das ist je nach Objekt ganz unterschiedlich. Dabei spielt das Volumen und die jeweilige Strategie der Liegenschaft eine entscheidende Rolle. Grundsätzlich denken wir, dass bei maximal 30 Miteigentümern eine sinnvolle Grenze ist. Der Durchschnittswert liegt aktuell bei rund 20 Miteigentümern.

–Wie kommen 30 Parteien am Endes des Tages zu einer tragfähigen Entscheidung?

–Der Entscheidungs- und Kompetenzprozess ist mittels unserer Nutzungs- und Verwaltungsordnung ganz klar geregelt. Jeder weiss, was er zu tun hat. Die meisten Entscheidungen werden demokratisch, jeweils mit einer Zweidrittelmehrheit, gefällt. Bei Entscheiden die den Werterhalt bzw. die Fortführung der Liegenschaft betreffen und kritisch sind, kann die Verwaltung entscheiden, ohne einen Entscheid der Miteigentümer

Türen auf fürs Eigenheim
mit unserer günstigen
Starthypothek.
Jetzt Offerte anfordern!

Auf Wunsch
mit Lebens-
versicherung!



Mehr unter [zkb.ch/eigenheim](https://www.zkb.ch/eigenheim)

Sie suchen eine faire und verlässliche Partnerin?
Wir sind im ganzen Kanton für Sie da. Unsere
Eigenheim-Experten beraten Sie gerne.

Die nahe Bank



Zürcher
Kantonalbank



abzuwarten. Zudem werden für alle Objekte obligatorische Sicherheits- und Erneuerungsfonds gebildet. Diese werden gemäss anfänglich bestimmter Strategie zum langfristigen Werterhalt aller Objekte beigezogen. Da, anders als beim Stockwerkeigentum, die Miteigentümer das Objekt nicht bewohnen und das gleiche Interesse verfolgen, nämlich eine nachhaltig stabile Rendite zu erwirtschaften, ist die Entscheidungsfindung deutlich einfacher.

–Aus welchen Gründen verkaufen die Eigentümer an Crowdhouse?

–Wir sind ein professioneller Abnehmer von Renditeliegenschaften zwischen 5 bis 10 Mio. CHF. Diese sind für institutionelle Investoren vom Volumen her zu klein und für private Käufer meistens zu gross. Dadurch können wir auch heute noch attraktive Renditen

erzielen. Die meisten Objekte werden uns von Architekten, Generalunternehmern oder Erbgemeinschaften angeboten. Diese schätzen unsere professionelle und unkomplizierte Art genauso

» Die Beteiligung an einer Immobilie ist fast so leicht wie Online-Shopping.«

wie die Schnelligkeit unserer Entscheidungen. Zusätzlich zahlen wir alle Objekte auf eigenes Risiko und mit eigenem Kapital sofort an. Somit haben nicht nur unsere Miteigentümer die Gewiss-

heit, dass wir im gleichen Boot sitzen, sondern der Verkäufer sieht auch, dass wir es ernst meinen. Durchschnittlich finanzieren wir Objekte innerhalb eines Monats. Dies ist deutlich schneller, als die Objekte klassisch zu vermarkten oder privat selber zu verkaufen.

–Nach welchen Kriterien wählen Sie die Liegenschaften aus?

–Wir wählen unsere Liegenschaften nach drei Hauptkriterien aus: Es müssen neue bzw. neuwertige und vollvermietete Wohngebäude sein, die sich an nicht überhitzten Lagen mit Potenzial befinden. Ausserdem sollten die Mietpreise im bezahlbaren Preissegment liegen.

–Gibt es eine unabhängige Instanz, die Ihre Liegenschaften bezüglich Ihres Marktwertes prüft?

–Es ist ein Zusammenspiel von drei Faktoren. Als Erstes bewertet ein firmeneigenes Investmentkomitee unsere Immobilien, gefolgt von den Banken, die den Belehnwert prüfen. Und zum Schluss gibt es noch die unabhängige Schätzung durch die Wüest & Partner AG. Wenn alle drei Bewertungen nahe beieinanderliegen, dann ist ein Kauf sinnvoll.

ANZEIGE

Büromaterial gesucht? 10% Ostergutschein am 16./17.4. INTERNET STORE. CH



–Wie berechnet sich die Ausschüttungsrendite für die Miteigentümer?

–Die Ausschüttungsrendite setzt sich zusammen aus den Erträgen der Nettomietzinse, abzüglich aller anfallenden Kosten, Zinsen und Aufwendungen. Zusätzlich wird ein Sicherheitsfonds geöffnet, und die Hypothekarschuld muss allenfalls amortisiert werden. Bei den Budgets für die Unterhaltskosten sind wir sehr streng. So wird jedes Jahr, je nach Gebäudezustand, linear ein Betrag von durchschnittlich 0,75% zum langfristigen Werterhalt beiseitegelegt und nicht ausgeschüttet. Durch den Hebeleffekt der Hypothek sind so Ausschüttungsrenditen von 4 bis 6% möglich.

–Wie erfolgt die Auszahlung der Rendite?

–Die Ausschüttungsrendite wird grundsätzlich quartalsweise als Akontozahlung an die Miteigentümer ausgeschüttet. Zudem wird an der jährlich stattfindenden Miteigentümerversammlung durch die Miteigentümer die definitive Ausschüttungsrendite bestimmt und allfällige Differenzen zusätzlich ausgeschüttet. Die Zahlung erfolgt vom Liegenschaftskon-

to auf das persönliche Bankkonto des jeweiligen Miteigentümers.

–Was passiert bei Anpassungen des Landesindex der Konsumentenpreise?

–Die Mieten werden entsprechend dem geltenden Gesetz angepasst, sei dies nach oben oder unten. Bei der Prüfung der Immobilien vor dem Kauf wird auf den aktuellen Stand des Landesindexes sowie der Referenzzinssätze Wert gelegt. Diese werden im Mieterspiegel den Miteigentümern offengelegt. Somit kann sich jeder Miteigentümer vorab ein Bild über die Ausgangslage und mögliche Risiken oder Chancen im Hinblick auf Mietzinsanpassungen machen.

–Was geschieht, wenn die Immobilie an Wert zunimmt bzw. abnimmt?

–Als Besitzer partizipieren die Miteigentümer direkt an der Wertentwicklung ihrer Immobilie. Das heisst, dass der Wert je nach Marktlage zu- oder abnimmt. Die wiederkehrende Ausschüttungsrendite aus dem Mietzins bleibt dabei grundsätzlich unberührt und dient genauso wie der Sicherheitsfonds als Puffer.

–Wie kann das Miteigentum beendet werden?

–Jeder Miteigentümer kann seine Anteile jederzeit wieder über Crowdhouse veräussern, wobei die bestehenden Miteigentümer ein Vorhandrecht haben. Durch das grosse abgewinkelte Volumen haben wir einen sehr lebendigen und liquiden Sekundärmarkt. Ausserdem wird beim Verkauf der gesamten Liegenschaft das Miteigentum aufgelöst.

–Welche Unternehmensziele haben Sie für die nächsten Jahre?

–Unser Ziel ist, dass wir der führende Anbieter von Immobilien-Crowdfunding in der Schweiz werden. Zudem wollen wir unseren Kunden alle Immobilienklassen zur Mitfinanzierung anbieten, denn zurzeit beschränken sich unsere Renditeobjekte auf Mehrfamilienhäuser. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilienia.

Sinnlos.

55 % aller Büroräume stehen gerade leer.

Regus ist Anbieter von Büroarbeitsplätze auf Abruf. Nur die Räumlichkeiten, die Sie wirklich brauchen.

Überall. Je nach Bedarf. Zur Optimierung Ihrer Geschäftsabläufe.

Weniger Risiko, mehr verfügbares Kapital. Für mehr Agilität.

Laden Sie unsere App herunter, rufen Sie uns an unter +41 (0)43 456 9584
oder besuchen Sie regus.ch/immobilia



Büros | Coworking Spaces | Konferenzräume

©2017. Alle Rechte vorbehalten.

Gesetzesverschärfung ohne Not

Der Bundesrat hat die Vernehmlassung zur Verschärfung der «Lex Koller» eröffnet. Die Revision ist eine Verschärfung ohne Not. Sie mindert die Standortattraktivität der Schweiz, führt zu weiteren administrativen Leerläufen und zu Rechtsunsicherheit.



Investitionen von Ausländern in Schweizer Immobiliengesellschaften sollen verboten werden (Foto: Theaterstrasse 12, Zürich, Investment-Portfolio PSP Swiss Property AG).

IVO CATHOMEN*

ÜBER DAS ZIEL HINAUS. Der Eröffnungstermin zur Vernehmlassung «Lex Koller» war mehrfach verschoben worden. Das war von Beobachtern dahingehend interpretiert worden, dass man sich im Bundesrat nicht mehr einig über die Notwendigkeit und die Ausgestaltung einer Verschärfung war. Von einem Ausverkauf der Heimat kann derzeit auch gar keine Rede sein. Denn diesem – und nur diesem – Zweck dient das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG, «Lex Koller»): «Dieses Gesetz beschränkt den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland, um die Überfremdung des einheimischen Bodens zu verhindern» (Art. 1 BewG). Es geht in dem Gesetz weder um Mietzinse in Renditeliegenschaften noch um die Zersiedelung oder um Preise für Wohneigentum und Büroflächen.

Seit den Lockerungen der Lex Koller in den Jahren 1997 (bewilligungsfreier Erwerb von Betriebsstätten) und 2004 (Kauf von börsenkotierten Anteilen an Immobiliengesellschaften) ist der Schweizer Boden nicht in ausländische Hände gefallen. Eine Kapitalflut aus dem Ausland in Immobilienanlagen konnte ebenso wenig festgestellt werden wie ein durch ausländische Investitionen in Immobiliengesellschaften induzierter Preisauftrieb für Renditeliegenschaften und damit indirekt für Mietwohnungen. Ein Zusammenhang

zwischen der Beschränkung ausländischer Immobilienkäufe und den Häuserpreisen und Mieten ist in Anbetracht des geringen Anteils auch nicht zu erwarten. Und schliesslich ist auch der Markt für Betriebsstätten-Grundstücke nicht ausländisch dominiert. Vielmehr hat ausländisches Kapital in den letzten Jahren Raum für wirtschaftliche Tätigkeit und Arbeitsplätze geschaffen.

ÄNDERUNGEN IM ÜBERBLICK. Die nun vom Bundesrat vorgeschlagene Verschärfung betrifft drei Hauptbereiche, den Kauf von Anteilscheinen an Wohnbaugenossenschaften, den Kauf von Hauptwohnungen und die Umwandlung von Betriebsstätten.

- Staatsangehörige aussereuropäischer Länder sollen Anteilscheine an Wohnbaugenossenschaften kaufen können, wenn dies für die Miete einer Hauptwohnung in Genossenschaftsliegenschaften erforderlich ist. Der Kauf wäre allerdings bewilligungspflichtig. Die Anteile müssen nach dem Wegzug innert zweier Jahre verkauft werden.

- Der Erwerb von Hauptwohnungen durch Staatsangehörige aussereuropäischer Länder wird bewilligungspflichtig. Ausgenommen sind Ausländer mit Aufenthaltsstatus C. Das Wohneigentum muss innert zweier Jahre nach Wohnsitzaufgabe wieder veräussert werden.
- Die partielle oder vollständige Umnutzung von Betriebsstätten in Wohnraum wird ausdrücklich verboten.

Weiter wird konkretisiert – lies «verschärft» –, was unter ausländischer Beherrschung einer Gesellschaft zu verstehen ist. So wird die Beherrschung einer juristischen Person durch Personen im Ausland vermutet, wenn diese beispielsweise die Mehrheit des geschäftsführenden Organs (Verwaltungsrat oder Geschäftsleitung) stellen. Fondsleitungen mit Sitz im Ausland gelten gemeinhin als ausländisch, sogar wenn diese Vorsorgegelder von Schweizer Unternehmen und Arbeitnehmern verwalten.

ABTRUSE ÜBERFREMUNGARGUMENTATION.

Der Erwerb von Hauptwohnungen durch Nicht-Europäer stellt für den Wohneigentumsmarkt eine Marginalie dar und vermag die Preisbildung in keiner Weise zu beeinflussen. Umgekehrt ist es für ausländische Unternehmen im Standortentscheid unter Umständen massgebend, ob führende Mitarbeiter, die in die Schweiz ziehen, Wohneigentum erwerben können. Die Bewilligung stellt eine unnötige zusätzliche administrative Hürde mit mehr oder minder langen Bearbeitungszeiten dar. Die Standortattraktivität der Schweiz wird dadurch geschwächt. Es ist auch nicht nachvollziehbar, warum die Bewilligungspflicht für Nicht-Europäer – die übrigens den deutlich geringeren Teil der Zuzüger ausmachen – den Ausverkauf der Heimat verhindern soll, wenn gleichzeitig Europäer bewilligungsfrei weiter Wohneigentum kaufen können und auch nicht mehr verkaufen müssen. Wäre es nicht konsequenter, wenn man die Kündigung der «Bilateralen» zur Diskussion stellen würde? Eine solche bräuchte es nämlich, wollte man den Kauf durch Aus-

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

länder konsequent unterbinden. Der Bundesrat rechnet auf kantonaler Ebene aufgrund der Bewilligungsverfahren mit einer erforderlichen Verdoppelung des Stellenetats. Gleichzeitig wäre eine Beschwerdeinstanz in den Kantonen nur noch optional. Dadurch sind pragmatische Lösungen auf kantonaler Ebene nicht mehr möglich.

KLARE GRENZÜBERTRETUNG. Zur Diskussion stellt der Bundesrat im Weiteren ein Verbot der Vermietung von Betriebsstätten-Grundstücken, wobei die Kantone das allgemeine Verbot zum Beispiel für Hotels und andere «schwer vermittelbare» Bauten lockern könnten. Als weitere Option führt die Regierung das Verbot für den Erwerb von Anteilen an börsenkotierten Wohnimmobiliengesellschaften auf. Von einem Verbot könnten Investmentgesellschaften mit variablem Kapital ausgenommen werden, weil diese der Finma unterstünden.

Diese «möglichen Erweiterungen» sind aus dem Gesichtspunkt des Zweckartikels der Lex Koller nicht nachvollziehbar. Auch mag die Begründung für die Ausnahmen – Hotels und andere notleidende Immobilien einerseits und Anlagefonds andererseits – nicht zu überzeugen. Hier überschreitet der Bundesrat eine Grenze, die ihm vor nicht allzu langer Zeit vom Parlament klar aufgezeigt wurde.

Wenn kotierte Immobiliengesellschaften im grossen Stil in Wohnraum investieren würden, dann käme dies in erster Linie dem Wohnungsmarkt zugute. Noch besteht innerhalb der bestehenden Bauzonen ausreichend Kapazität für eine Siedlungsverdichtung, ohne dass der Kapitalzufluss zu steigenden Preisen führte. Ausserdem bestimmt am Wohnungsmarkt der Preis der Liegenschaft, nicht das Niveau der Mietzinse. Vielmehr verhält es sich umgekehrt.

SVIT FÜR LIBERALE LEX KOLLER. Der SVIT hat sich in den 2000er-Jahren in der politischen Diskussion für eine Abschaffung der Lex Koller stark gemacht. Gegen eine Verschärfung ohne Not und mit diffusen Zielen wehrt sich der Immobilienverband. ●

SCHWEIZ

MISSBRÄUCHE BEI DER UNTERMIEETE STOPPEN

Der Nationalrat will missbräuchlichen Untermieten einen Riegel schieben. Er hat zu diesem Zweck die parlamentarische Initiative «Missbräuchliche Untermiete vermeiden» angenommen. Es ist nun am Ständerat ebenfalls Hand zu bieten, um die heutigen Auswüchse bei der Untermiete durch praxistaugliche Regeln wirksam zu bekämpfen. Die parlamentarische Initiative «Missbräuchliche Untermiete vermeiden» von SVP-Nationalrat Hans Egloff bezweckt Abhilfe für die gehäuft auftretenden Praxisprobleme bei der Untermiete. Diese soll weiterhin zulässig bleiben.

KEINE DOPPELSPURIGKEITEN IN DER DATENERHEBUNG

Der Nationalrat hat in der Frühlingssession die Motion «Digitalisierung – keine Doppelspurigkeiten bei der Datenerhebung» von Nationalrätin Daniela Schneeberger (FDP BL) angenommen. Der Bundesrat soll dafür sorgen, dass Unternehmen nicht die gleichen Daten und Informationen an verschiedene Behörden liefern müssen. Ziel ist, den Aufwand für die Unternehmen zu reduzieren. Der Bundesrat hatte sich bereit erklärt, den Auftrag anzunehmen. Dieser entspreche einer wichtigen Stossrichtung der Strategie Digitale Schweiz. Nun muss sich noch der Ständerat zur Motion äussern.

1,8 MILLIARDEN FÜR NATIONALSTRASSEN

Der Bund investiert 2017 rund 1,8 Mrd. CHF in das Nationalstrassennetz. 400 Mio. CHF davon fließen in den Bau von

neuen Abschnitten, 1,2 Mrd. CHF werden für den Ausbau und Unterhalt des bestehenden Netzes eingesetzt. 195 Mio. CHF kommen Projekten zur Beseitigung von Engpässen zugute. In der Wintersession 2016 hat das eidgenössische Parlament die notwendigen Kredite beschlossen. Das UVEK hat nun die entsprechenden Bauprogramme für 2017 bewilligt.

KEINE LOCKERUNG FÜR ZWEITWOHNUNGEN

Der Ständerat will das Zweitwohnungsgesetz nicht aufweichen. Er hat eine Motion des Walliser CVP-Ständerats Beat Rieder abgelehnt. Rieder verlangte, dass Hotels nicht nur teilweise, sondern ganz zu Zweitwohnungen umgebaut werden können.

RÄTE EINIGEN SICH ZU HANDELSREGISTER

Die Räte haben in der Schlussabstimmung der Frühlingssession der Revision des Handelsregisterrechts oppositionslos zugestimmt. Letzter Streitpunkt war die Schwelle für die Eintragungspflicht von Einzelunternehmen. Diese soll nun bei 100 000 CHF belassen werden. Der Nationalrat hatte sich für 500 000 CHF stark gemacht.

VERDichtet und Zentral Bauen lohnt sich

Peripher gelegene und wenig verdichtete Siedlungen verursachen höhere Infrastruktur- und Mobilitätskosten pro Person als zentral gelegene und verdichtete Siedlungen. Diese Kosten werden nicht vollumfänglich von denjenigen bezahlt, die sie verursachen, was einen Fehlanreiz darstellt.



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

Dies zeigt eine soeben publizierte Studie des Bundesamts für Raumentwicklung (ARE). Der Vergleich der Infrastrukturkosten von Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern zeigt, dass die Abwasserentsorgung, die Strassen sowie die Wasser- und Stromversorgung eines Hochhausquartiers pro Person zwei bis drei Mal günstiger sind als die entsprechenden Infrastrukturen einer Einfamilienhaussiedlung. Die Studie liefert zudem Hinweise, dass eine Neuerschliessung eines Gebiets am Rand eines städtischen Zentrums günstiger sein dürfte als Verdichtungen im ländlichen Raum.

MEHR «PARK & RAIL» MIT UNTERSTÜTZUNG DES BUNDES

Der Nationalrat will den Bundesrat verpflichten, für mehr Parkplätze in der Nähe von Bahnhöfen ausserhalb der grossen Städte zu sorgen. Er hat eine Motion von Marco Romano (CVP TI) angenommen. Diesem ging es um die Entlastung der Strassen, die in die Zentren hineinführen. Da die Bahnhöfe schwer zu erreichen seien, verzichteten viele Bürgerinnen und Bürger auf die Nutzung der Bahn. Weil sich diesbezüglich Bahnunternehmen, Kantone, Gemeinden und Private gegenseitig die Verantwortung zuschieben, soll nun der Bundesrat das Steuer übernehmen.



«Park & Rail» soll nach dem Willen des Nationalrates ausgebaut werden.

SCHWYZ

NEUER VORSCHLAG FÜR REVISION DES BAUGESETZES

Schwyz, deren Grundeigentum durch Umzonung an Wert gewinnt, sollen einen höheren Anteil des Mehrwertes behalten können. Der Regierungsrat nimmt einen neuen Anlauf zur Teilrevision des Baugesetzes. Er beantragt dem Kantonsrat, die Mehrwertabschöpfung für Um- und Aufzonen auf 15% statt wie ursprünglich geplant 20% zu beschränken. Bei Neueinzonungen will der Regierungsrat bei der Mehrwertabschöpfung weiterhin nicht über das bundesrechtliche Minimum von 20% hinausgehen. Die Regierung geht von jährlichen Mehrwertabgaben in der Höhe von 12,5 Mio. CHF aus.

LUZERN

REGIERUNG FÜR MINIMALLÖSUNG VON 20 PROZENT

Die Regierung des Kantons Luzern hat dem Kantonsrat die Botschaft zu einer Änderung des kantonalen Planungs- und Baugesetzes vorgelegt. Zentraler Punkt der Revision ist die Einführung des Mehrwertausgleichs im kantonalen Recht: Bei Einzonungen, Um- und Aufzonen in Gebieten mit Sondernutzungsplanpflicht sowie neuen oder geänderten Bauungsplänen soll künftig eine Mehrwertabgabe von 20% geleistet werden. Die Abgaben fliessen in einen kantonal verwalteten Fonds, mit dem primär die bundesrechtlich geforderten Rückzonen entschädigt werden. Das revidierte Gesetz soll am 1. Januar 2018 in Kraft treten.



ABACUS
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



ABACUS
Business Software

Altersvorsorge 2020: Ziel verfehlt

Die vom Parlament verabschiedete Vorlage erhält zwar das Rentenniveau. Der Ausbau der AHV ist aber falsch. Die Arbeitgeber sind durch eine Erhöhung der MWST um 0,3% bzw. der Lohnbeiträge um 0,3% betroffen.



AHV und BVG im Ungleichgewicht: das geltende und das nun vorgeschlagene Recht führen zu einer Umverteilung von Jung zu Alt (Illustration: 123rf.com).

SEBASTIAN FREHNER*

AHV IN SCHIEFLAGE. Das dreistufige Modell der Altersvorsorge – AHV, berufliche Vorsorge und 3. Säule – hat sich bewährt. Aber der AHV geht es finanziell schlecht. Schon heute macht sie jährliche Verluste. Sanierungsbedürftig ist auch die berufliche Vorsorge (BVG). Weil die Menschen immer älter werden und die notwendigen Renditen am Finanzmarkt sinken, ist ein Umwandlungssatz (UWS) von 6,8% zu hoch.

Der Bundesrat beschloss deshalb Ende 2014, dem Parlament eine Revision der Altersvorsorge vorzulegen. Die Ziele waren im Wesentlichen der Erhalt des Rentenniveaus, die Sicherung des finanziellen Gleichgewichts der AHV und der beruflichen Vorsorge und die Anpassung der Altersvorsorge an die gesellschaftliche Entwicklung.

Die Botschaft des Bundesrats sah eine teure Lösung vor, welche die AHV sanieren und die Senkung des UWS im BVG kompensieren sollte. Im Ständerat, als Erstrat, setzte sich hingegen eine von SP und CVP präferierte Variante durch, bei der die Rentenkürzungen in der 2. Säule einerseits im BVG und andererseits durch die Erhöhung der AHV-Neurenten um 70 CHF ausgeglichen wurden. Obwohl sich der Nationalrat vehement gegen diese Lösung wehrte, setzte sich die ständerätliche Variante durch.

Aus meiner persönlicher Warte wurden die beiden Hauptziele der Revision nicht erreicht. Das Rentenniveau konnte zwar gehalten werden. Der Ausbau der AHV führt

aber dazu, dass diese nach der Revision strukturell noch schlechter dasteht als heute. Die AHV wird 2035 jährlich bereits wieder 7 Mrd. CHF Schulden machen. Da hilft auch nicht, dass man das Rentenalter der Frauen von 64 auf 65 Jahre erhöht. Zu beanstanden ist ebenfalls die Schaffung von zwei Rentnerklassen: Einerseits die Neurentner, die mehr AHV-Rente erhalten, und ander-



» Die Revision führt dazu, dass die AHV strukturell noch schlechter dasteht als heute schon.«

seits die Altrentner, die leer ausgehen. Zu begrüssen ist immerhin die Senkung des UWS von 6,8 auf 6% im BVG. Auch was das dritte Ziel betrifft, die Anpassung der gesetzlichen Bestimmungen an die gesellschaftliche Realität, wurde eine Chance verpasst. Teilzeitarbeitende und Personen mit verschiedenen Arbeitgebern werden, was die 2. Säule anbelangt, nach wie vor benachteiligt.

AUSWIRKUNGEN DER REVISION AUF DIE ARBEITGEBER. Eine Annahme der Vorlage durch das Volk hätte tiefgreifende Auswirkungen auf die Arbeitgeber: Der Ausbau der

1. Säule kostet 1,4 Mrd. CHF pro Jahr. Diese Mehrkosten sollen durch die Erhöhung der Lohnbeiträge um 0,3% kompensiert werden. Zudem wird die MWST um 0,6% erhöht. Da 0,3% davon durch die Überführung der Ende 2017 auslaufenden Zusatzfinanzierung für die Invalidenversicherung generiert werden sollen, resultiert für die Unternehmen «nur» eine

MWST-Erhöhung von 0,3%. Zudem müssen Arbeitgeber im BVG höhere Altersbeiträge bezahlen. Die Vorlage sieht weiter vor, dass der Koordinationsabzug von derzeit 24 675 CHF auf 14 100 CHF gesenkt wird.

Dies bedeutet, dass ein grösserer Lohnanteil BVG-versichert ist. Dies freut die Arbeitnehmenden einerseits, führt andererseits aber zu höheren Lohnabzügen.

WIE GEHT ES WEITER? Der Bundesrat hat den Termin für die Abstimmung zur Altersvorsorge 2020 bereits auf den 24. September 2017 festgelegt. Ob die Vorlage eine Mehrheit finden wird, ist schwierig vorherzusagen. Es gibt zwei Lager: Auf der Seite der Befürworter CVP, SP und BDP und auf der gegnerischen Seite FDP, SVP und GLP. Auch die Wirtschaft lehnt das Gesetz mehrheitlich ab.

Inhaltlich hat die Vorlage viele Angriffsflächen. Stark betroffen sind die Frauen, die ein Jahr länger arbeiten müssen. Zudem wurden keine Massnahmen

„Die Senkung des Umwandlungssatzes ist dringend nötig und darf nicht aufgeschoben werden.»

ergriffen, um die Stellung der Teilzeitarbeitenden zu verbessern. Dass die finanzielle Situation der AHV durch die Revision strukturell noch verschlechtert wird, ist sicher auch kein Vorteil. Zudem hat

man sich durch die Schaffung von zwei Rentnerklassen die Altrentner zu Gegnern gemacht. Und obwohl die Senkung des UWS sachlich gerechtfertigt ist, werde viele Leute die Vorlage ablehnen, weil diese zu tieferen BVG-Renten führt.

WAS WÜRD EINE ABLEHNUNG DER REVISION BEDEUTEN? Die finanzielle Lage der AHV ist besorgniserregend. Grundsätzlich ist deshalb eine Revision dringend. Da die jetzige Vorlage die strukturelle Situation der 1. Säule aber noch verschlechtert, wäre von diesem Gesichtspunkt her eine Ablehnung besser. Eine Senkung des UWS ist für die Pensionskassen dringend nötig. Ein Scheitern der Revision würde dies verzögern. Ebenfalls negativ wäre, dass die Ende 2017 auslaufende Zusatzfinanzierung der Invalidenversicherung von 0,3%

MWST nicht in die AHV überführt werden könnte. Dies würde zu einer Senkung der MWST auf 7,7% führen, was Umstellungskosten für die Wirtschaft von 200 bis 300 Mio. CHF nach sich zieht.

Scheitert die Vorlage vor dem Volk, würden Bundesrat und Parlament die Vorlage wohl splitten und dem Souverän «verdaubarere Happen» vorlegen. Vorstellbar wäre, dass man in einem ersten Schritt das Frauenrentenalter und die MWST erhöht. In einem zweiten Schritt ginge es wohl um die Senkung des UWS und die nötigen Ausgleichsmassnahmen.

***SEBASTIAN FREHNER**
Der Autor (43) ist promovierter Jurist und als SVP-Nationalrat des Kantons Basel-Stadt Mitglied der die Altersvorsorge 2020 vorberatenden Kommission für Soziale Gerechtigkeit und Gesundheit (SGK-N). Er ist zudem Präsident einer mittelgrossen Pensionskasse.

ANZEIGE

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

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



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

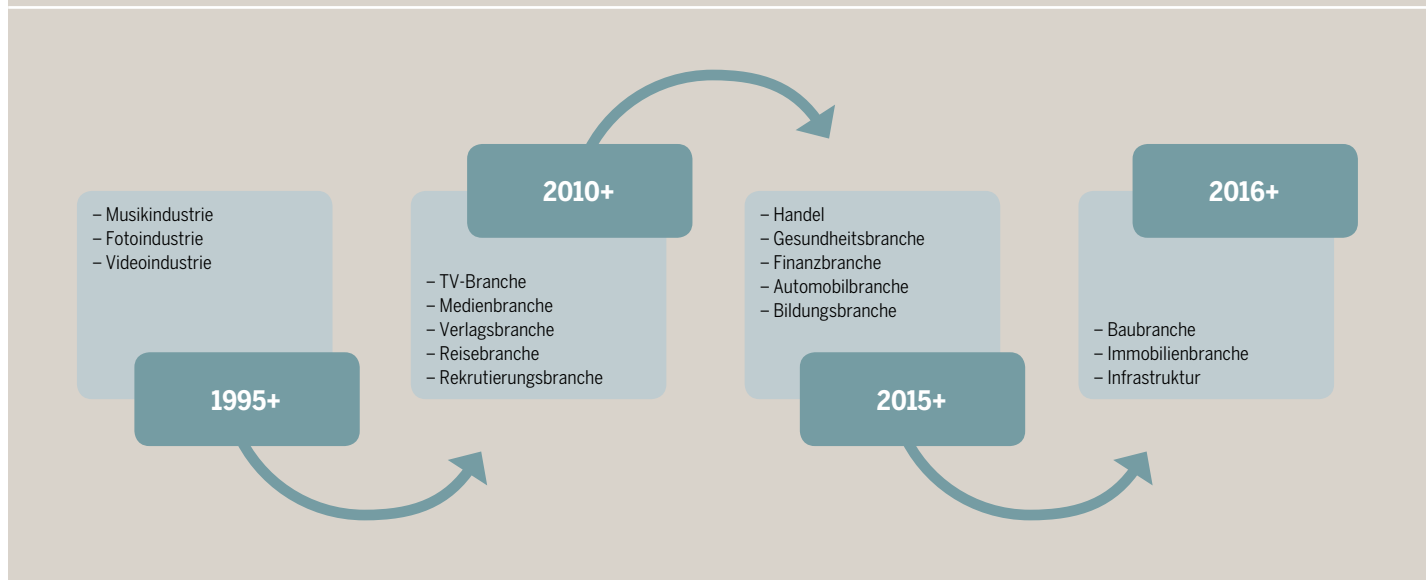
W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St.Gallen · Telefon +41 44 762 23 23 · info@wwimmo.ch

PropTechs auf dem Vormarsch

Mit der digitalen Revolution in der Immobilienwirtschaft ist ein neues Modewort entstanden: PropTech. So nennen sich jene Start-Ups, die den Sektor nicht nur in der Schweiz, sondern weltweit innovieren wollen.

WELLEN DER DIGITALEN REVOLUTION

Quelle: SwissPropTech in Anlehnung an Duval Union Consulting



MARIO FACCHINETTI*

REVOLUTION DES REIFEN SEKTORS. Was mit Erfindern in Garagen begonnen hat, ist in den letzten Jahren zum Mainstream geworden. Heute stehen Jungunternehmern verschiedenste Supportorganisationen und Dienstleitungen zur Verfügung, die ihnen helfen, ihre Ideen erfolgreich umzusetzen. Die Erfinderszene hat sich zum Wirtschaftszweig entwickelt, der von finanzkräftigen Investoren bestimmt wird. Nichts Neues für Branchen, die vom digitalen Wandel bereits erfasst wurden. Doch für Immobilienexperten sind Ausdrücke wie Innovationsmanagement/-budget, neue Technologien und Geschäftsmodelle, Chief Innovation / Digitalisation Officers, Acceleratorenprogramme oft neue Wörter, die sich in das etablierte Immobilienvokabular drängen.

Mit verschiedenen Initiativen wie Innovationsforen an internationalen Immobilienmessen und lokalen Immobilienveranstaltungen wird versucht, die Branche über die Veränderungen zu informieren,

die in anderen Branchen längst stattgefunden haben (siehe Grafik). Interessant wird sein, welche Immobilienunternehmen den zunehmenden Druck spüren, den Willen aufbringen, sich zu verändern, und das nötige Wissen haben, um die digitale Transformation erfolgreich zu meistern und den Mehrwert von PropTechs zu erkennen.

„Etablierte Firmen müssen ihre alten Denkmuster ablegen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.“

WAS SIND PROPTechs? Immer mehr hört man die Begriffe PropTech, ReTech, ConTech und CreTech, wenn es um Innovationen in der Immobilienwirtschaft geht. Die Buzzwords sind Sammelbegriffe für Unternehmen, welche die Immobilien-

wirtschaft innovieren wollen. In Europa haben sich PropTech (Englisch: Property Technology) und vereinzelt auch ReTech (Englisch: Real Estate Technology) als Synonyme für immobilienbezogene Unternehmen mit technologischem Hintergrund durchgesetzt. Mit ConTech (Englisch: Construction Technology) und CreTech (Englisch: Corporate or Commercial Real Estate Technology) werden Technologieunternehmen beschrieben, die speziell für einen Bereich der Immobilienwirtschaft von Bedeutung sind.

Welcher Kategorie die Unternehmen auch immer zugeordnet werden, eines haben sie gemeinsam. Alle versuchen mit neuen Geschäftsmodellen und dem Einsatz von neuen Technologien, die bestehenden Probleme der Immobilienwirtschaft zu lösen. Problemorientierte Start-ups verfolgen den Grundsatz, dass die Probleme von einer breiten Masse erkannt werden müssen und der Lösungsansatz skalierbar sein muss. Dagegen gelten prozessbasierte Jungunternehmen in der Start-up-Szene dann als erfolgsversprechend, wenn sie es schaffen, bestehende Prozesse zehn Mal effizienter oder zehn Mal günstiger anzubieten.

Schon immer gab es Innovationen in der Immobilienwirtschaft. Neu ist jedoch, dass nun Unternehmen innovativ werden müssen, die bislang mit innovativen Lö-

ANZEIGE

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

062 577 70 83*



sungen von Zulieferern versorgt wurden. Etablierte Firmen müssen ihre alten Denkmuster ablegen und neue Impuls- und Informationskanäle öffnen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Da PropTech-Unternehmen und ihre Investoren im ganzen Immobilienlebenszyklus Optimierungspotenzial sehen, wird kein Bereich von Veränderungen verschont bleiben. Zurzeit fokussieren sich die Innovationskräfte auf bestimmte Abschnitte, wie die Bewirtschaftung und Vermarktung.

GLOBALISIERUNG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Viele PropTech-Unternehmen

kennen aufgrund ihrer digitalen und skalierbaren Geschäftsmodelle keine Landesgrenzen, weshalb die Zukunft der bislang lokalen Immobilienwirtschaft zunehmend globaler wird. Bei der Evaluation von geeigneten Partnern mit spezifischen Problemlösungs- oder radikalen Prozessoptimierungsansätzen wird es zunehmend nützlich sein, diese einem internationalen Benchmark unterziehen zu können. Um die rasanten Entwicklungen im internationalen Start-up-Umfeld verfolgen zu können, müssen sich Immobilienunternehmen neu organisieren und mit geeigneten Supportorganisati-

onen zusammenarbeiten. Diesbezüglich wurden im In- und Ausland bereits einige Initiativen gestartet. In den nächsten Jahren wird sich zeigen, welchen etablierten Immobilienunternehmen es gelungen ist, von den Property Technologies zu profitieren und welche ihre Marktposition an PropTech-Unternehmen abgeben mussten.

SWISSPROPTTECH-MEMBER

Das Innovationsnetzwerk bietet Membership-Programme für Start-ups, bereits marktaktive PropTech-Unternehmen, etablierte Firmen sowie Privatpersonen. Die Member profitieren von inspirierenden Veranstaltungen, einem innovativen Image und dem kulturellen sowie fachlichen Austausch unter Pionieren der Immobilienwirtschaft. Die Plattform ist unabhängig und bildet eine Anlaufstelle für Medien und weitere Interessensgruppen aus dem In- und Ausland.

SWISSPROPTTECH-PARTNER

Die Partnerschaftsangebote reichen von Event- und Medien- bis hin zu Standortpartnerschaften, bei denen die Zwischennutzung von leer stehenden Gebäudeflächen angestrebt wird. Durch die strategische Partnerschaft mit dem Immobiliennetzwerk Swiss Circle trägt ein starkes, etabliertes Netzwerk zum Mehrwert der Plattform bei.

SWISSPROPTTECH-AKTIVITÄTEN

Ganz im Sinne der Innovationskultur zählen zum Jahresprogramm monatliche Aktivitäten, die auf die Bedürfnisse der SwissPropTech-Mitglieder – von «early stage startups» bis zu etablierten Grossunternehmen – abgestimmt sind. Den Mitgliedern bietet sich die Gelegenheit, die Jahresaktivitäten und einzelne Formate aktiv mit zu gestalten. Zu den Highlights des Jahres zählt neben dem SwissPropTech Day am 17. Mai, die im November geplante Innovationsreise nach Holland: Hier erwartet die Teilnehmer ein inspirierendes Programm, das den Tunnelblick vom Berufsalltag in der Schweiz aufhellen soll.



***MARIO FACCHINETTI**
Der Autor ist Mitinitiator und Leiter des Innovationsnetzwerkes SwissPropTech.
www.swissproptech.ch

ANZEIGE



Promotec Rohrreparatur – Qualität vom Leader.

Bei rostigen Wasserleitungen gibt's Besseres, als herkömmliche Ersatz-Verfahren. Das preisgünstige Promotec®-Rohrreparatursystem mit gesundheitlich unbedenklicher Keramik-Polymer-Beschichtung. Ganz ohne lärmiges Aufklopfen der Wände und ohne Wasserunterbruch.

Promotec Rohrreparatur ist innovativ, schnell und preisattraktiv: eine saubere, sanfte und nachhaltige Lösung ohne bauliche Massnahmen. Bestellen Sie unsere Unterlagen.

Über 155'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993

Promotec Service GmbH
4153 Reinach
Tel. 061 713 06 38, www.promotec.ch



«Mitarbeiter wollen flexibel sein»

Das Zürcher Start-up Popup Office hat sich den Trend zum Coworking in unserer Arbeitswelt zunutze gemacht. PopupOffice vermittelt Räumlichkeiten von Drittanbietern an Unternehmen und Selbständige.



Die Popup Office-Crew (von links nach rechts): Philipp Spinnler, Tom Spycher, Mathis Hasler, Andreas Kälin, Philipp Dick.

DIETMAR KNOPF

– Wir sind...

– Popup Office ist ein Online-Marktplatz für Coworking-Spaces, Meetingräume und flexible Arbeitsplätze, die man auf Stundenbasis buchen kann. Schweizweit sind mehr als 100 Standorte auf unserer Plattform ausgeschrieben. Die Nutzer unserer Webseite sind Privatpersonen und Unternehmen. Firmen können ihren Mitarbeitern mit einem Abo gratis Zugang zu diesem Netzwerk flexibler Büros verschaffen und so die Effizienz steigern.

– Wie beurteilen Sie ihre Marktposition und Marktchancen?

– Wir arbeiten sowohl mit Grossunternehmen zusammen, wie beispielsweise der Swiscom oder AXA-Winterthur, als auch mit kleineren Firmen. In diesem Jahr haben wir bereits mehr als 30 Anfragen von neuen Standorten bekommen. Die Tendenz ist also zufriedenstellend.

– Wo sehen Sie den grössten USP Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

– Wir fokussieren auf Unternehmen mit hohem Digitalisierungsgrad (Tools, Hardware), die ihren Mitarbeitern durch flexiblere und vernetzte Arbeitsumgebungen einen Vorteil verschaffen wollen. Damit fördern unsere Kunden die Innovationskraft und Effizienz ihrer Mitarbeiter. Doch auch die meisten Unternehmen profitieren von

der neuen Interaktion zwischen Kunden und Partnern, die vor der Digitalisierungswelle undenkbar war.

– Was sind Ihre Unternehmensziele in den nächsten Jahren?

– Wir wollen das Angebot an verfügbaren Flächen weiter ausbauen. Damit machen wir einen wichtigen Schritt in Richtung Digitalisierung und Modernisierung der Schweizer Büro-Infrastruktur. Zudem helfen wir Firmen dabei, ihre Büro-Infrastruktur wirtschaftlicher und flexibler zu gestalten und hohe Leerstände zu vermeiden.

– Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends am Büromarkt?

– Zum Thema Flexibilisierung: Immer mehr Firmen wollen flexible Ressourcen, um ihren Mitarbeitern maximale Freiheit zu bieten. Physische Vernetzung: Im Zuge der Digitalisierung müssen wir Entfremdung verhindern – das heisst Teams, Kunden sollten sich regelmässig physisch treffen – nicht nur noch online per Skype oder Telefon. Modernisierung: Die Büro-Infrastruktur ist vielerorts veraltet und muss an die modernen Arbeitsumgebungen angepasst werden. Tools: Die junge «Generation Y» nutzt komplett andere Tools für die Zusammenarbeit. Diese werden viele Arbeitsplätze revolutionieren.

– Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

– Viele, eher traditionelle Unternehmen haben Mühe mit dem Kulturwandel in der neuen Arbeitswelt. Es gibt die sogenannten «unterschiedlichen Geschwindigkeiten» bei den Mitarbeitern. Gewisse Menschen und Departements arbeiten überwiegend analog und traditionell, wieder andere sehr digital und vernetzt. Als Firma muss man beides können – agil und flexibel sein und trotzdem eine starke Bindung unter Mitarbeitern fördern. Wenn jeder von zu Hause oder einem Coworking-Space arbeitet, entsteht die Angst vor Kontrollverlust. Deshalb müssen Unternehmen den digitalen Wandel proaktiv anpacken und begleiten.

– Wohin geht die Entwicklung der Büroarbeitsplätze?

– In Zukunft werden unsere Arbeitsplätze offener, transzendenter und flexibler sein. Das Büro entwickelt sich zum Medium für Interaktion und Kommunikation – sowohl mit internen als auch mit externen Mitarbeitern. Heute ist es für viele Firmen kaum vorstellbar, dass ihre Mitarbeiter morgen das Büro mit anderen Firmen teilen oder dass ihre Mitarbeiter selber bestimmen, wo sie arbeiten. Dies wird sich aber in den kommenden Jahren komplett ändern, – weil flexible Firmen für die jüngere Arbeitnehmergeneration viel kompetitiver, innovativer und attraktiver sind. ●



popupoffice

work where life happens

Name: Popup Office AG
Beschreibung: Büroarbeitsplätze
Sitz: Zürich
Web: www.popupoffice.ch



Mathis Hasler
CEO

Produkte: Coworking-Spaces, Meetingräume, Business-Center, buchbar auf Stunden- oder Tagesbasis.

Dienstleistungen: Echtzeit-Zugang zu einem Netzwerk von schweizweit mehr als 100 flexiblen Büros. In der Nähe von Stadtzentren, Bahnhöfen, Verkehrsachsen und ländlichen Regionen.

Zielkunden: Privat- und Firmenkunden.
Geografischer Markt: gesamte Schweiz.

«Wir sind agile Partner»

Der Wohnungsmarkt ist einer der letzten Sektoren, der noch nicht durch Mobile-Technologie und Big-Data transformiert wurde. Um das zu ändern, digitalisiert das Unternehmen Flatfox den Prozess der Wohnungsvermietung.



Das Unternehmen Flatfox (von rechts nach links): Artur Chrusciel, Fabian Stutz, Bernhard Mäder, Silvan Spross, Marta Alp und Mattia Regi.

DIETMAR KNOPF

– Wir sind...

– technologiebegeisterte Jungunternehmer.

– Wie beurteilen Sie ihre Marktposition und Marktchancen?

– Flatfox bietet ein digitales Produkt für den Vermietungsprozess von Wohnungen. Für die Arbeitsschritte, die zwischen der Anfrage eines Wohnungsinteressenten und dem Mietvertrag liegen, wird heute kaum moderne Technologie genutzt. Dies sehen wir als Chance, für unsere Kunden einen hohen Mehrwert zu generieren.

– Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

– Das Thema Digitalisierung ist eine grosse Challenge für die Immobilienbranche. Sei es über die Auffassung, was darunter verstanden wird, oder aber wie diese umgesetzt werden soll. Letztendlich geht es darum, individuelle Anforderungen in einer standardisierten Lösung zu bündeln. Dies stellt für Flatfox eine Herausforderung dar.

– Wo sehen Sie den grössten USP Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

– Der Prozess zwischen Inserat und Bestandesführung ist heute grösstenteils immer noch analog. Flatfox bietet dazu eine digitale Lösung, welche dem Bewirtschafter eine effiziente Erfüllung seiner Aufgaben ermöglicht und gleichzeitig die Qualität und Markenwahrnehmung steigert. Der Austausch mit den Mietinteressenten ist einfach und konsistent.

– Was sind Ihre Unternehmensziele in den nächsten Jahren?

– Wir werden ein nachhaltig funktionierendes Unternehmen aufbauen und die Zufriedenheit der Kunden sicherstellen.

– Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends bei digitalen Vermietungsprozessen?

– Der wichtigste Trend besteht in der Reduktion von Medienbrüchen im Prozess, das heisst die Reduktion von Papier, Telefonanrufen und E-Mails.

– Wohin wird sich die Immobilienwirtschaft aufgrund der Digitalisierung entwickeln?

– Bezogen auf den digitalen Vermietungsprozess sehen wir allgemein eine

Effizienzsteigerung dank der zunehmenden Modernisierung. Die Dienstleistung selbst wird sich gegenüber dem Status Quo aber wenig verändern.



Flatfox AG
9 Mitarbeiter
Sitz: Zürich
www.flatfox.ch



Bernhard Mäder
CEO

Produkte: Flatfox
Funktionsumfang: Digitaler Vermietungsprozess
Dienstleistungen: Applikation und Portal Flatfox
Zielkunden: Liegenschaftsverwaltungen
Geografischer Markt: Deutschschweiz

swiss
valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Basel 061 301 88 00
Bern 031 331 80 22
Zürich 044 380 42 00
St. Gallen 071 552 07 20



«Virtuelle Rundgänge werden Alltag»

Das Jungunternehmen Spectando hat sich auf Visualisierungslösungen für Liegenschaften spezialisiert. Denn besonders in der Immobilienvermarktung spielen digitale Wohnungsbesichtigungen eine immer grössere Rolle.



Das Spectando-Gründerteam (von links nach rechts): Dmitry, Alex & Nikolay.

DIETMAR KNOPF

– Wir sind ...

– ... der technologisch führende Anbieter für Visualisierungslösungen. Mit unseren Produkten können Immobilienhändler schnell und einfach virtuelle Rundgänge erstellen.

» Spectando bietet einfache Lösungen für hochqualitative virtuelle Rundgänge.«

– Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Marktchancen?

– Spectando konnte in seiner jungen Marktpräsenz bereits namhafte Kunden und Partner von seinen Produkten überzeugen wie zum Beispiel Privera oder

Newhome. Mit unseren innovativen Lösungen wollen wir weiterhin jeden Monat viele Neukunden gewinnen. Zudem haben wir diverse Produktneuheiten in der Entwicklung, die es so heute noch nicht auf dem Markt gibt und die neue Massstäbe setzen werden, wie man eine

Immobilie online besichtigen kann. Letztlich profitieren wir auch vom allgemeinen Markttrend, dass mehr und mehr Händler und Verwaltungen die Vorteile und Notwendigkeit erkennen, virtuelle Rundgänge in der Immobilienvermarktung einzusetzen.

– Wo sehen Sie den grössten USP Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

– Wir sind der einzige Anbieter, der Immobilienprofis eine einfache Lösung bietet, mit denen diese selber virtuelle Rundgänge wie von professionellen Fotografen erstellen können. Vor allem hier in der Schweiz ist dies eine sehr ge-

fragte Lösung, da die Händler auch mit hochwertigen virtuellen Touren ihren Premiumanspruch unterstreichen wollen und sich über den positiven Marketingeffekt bewusst sind. Gleichzeitig ha-



Name: Spectando AG
Beschreibung: Immobiliensoftware
Sitz: Zürich
Web: www.spectando.com



Alexander Sanders
CEO

Produkte: Spectando - virtuelle Touren.

Dienstleistungen: virtuelle Rundgänge und Home-Staging, photorealistische Renderings, Innenraumvermessung.

Zielkunden: professionelle Immobilienbewirtschafter, Immobilienhändler, private Immobilienverkäufer.

Geografischer Markt: Schwerpunkt Schweiz, Einstieg in den internationalen Markt geplant.

ben wir eine revolutionäre Technologie entwickelt, die auf virtuellen Touren basiert und massstabsgetreue und kostengünstige Grundrisse erzeugt.

– Was sind Ihre Unternehmensziele in den nächsten Jahren?

– Wir möchten vor allem im Ausland eine starke Präsenz aufbauen. Die ersten Gespräche mit internationalen Vertriebspartnern laufen bereits. Viele Kunden schätzen unsere innovativen Lösungen, die wir auch für Privatkunden auf dem Smartphone anbieten.

– Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends am Markt für Immobiliensoftware?

– Wir sehen, dass auch der Markt für IT-Produkte für die Immobilienbranche zunehmend internationaler wird. Die Be-

dürfnisse eines Immobilienhändlers in Frankreich oder Singapur gleichen denen eines Schweizer Händlers und Softwareanbieters. Deshalb können sie ihre Lösungen recht einfach in anderen Ländern vertreiben. Dieser Trend wird in unserem Tätigkeitsfeld dadurch verstärkt, dass man für die Produktentwicklung hochqualifizierte und kostspielige Informatikexperten benötigt und sich die Technologie rasant weiterentwickelt.

– Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

– Die teilweise rückständige und alles andere als kundenfreundliche Einstellung einiger Händler. Letztere brüsten sich damit, dass sie grundsätzlich so wenig Bilder der Immobilie wie möglich ins Internet stellen, um den Kunden vor Ort

zu locken. Die Realität ist, dass gemäss National Realtor Association alle Arten von Visualisierungen (Fotos und virtuelle Rundgänge) die wichtigsten Suchkriterien der Interessenten sind und den Verkauf beschleunigen. Es ist wichtig zu verstehen, dass ein virtueller Rundgang nicht die Bedeutung der persönlichen Beziehung zwischen Interessenten und Immobilienhändler ersetzen, sondern lediglich als Unterstützung dienen und bei der Mandatsakquise helfen soll.

– Wohin geht die technologische Entwicklung?

– Das Erlebnis, online eine Immobilie zu besichtigen, wird immer realer werden. ●

ANZEIGE



Universität
Zürich^{UZH}

CUREMhorizonte
4. Mai 2017, 17.30 Uhr
Aula Universität Zürich
Jetzt anmelden!

From Capital > to Cash

Wir schlagen vor, die Risiken der Cash- und Capital>Returns von Immobilienanlagen unterschiedlich zu behandeln.

Es sprechen: Dr. Stefan Beiner, Pensionskasse PUBLICA, Michael Christen, Zurich Insurance Group, Dr. Claudia Emele, ORTEC Finance, Prof. Dr. Thorsten Hens, Universität Zürich, Prof. Dr. Peter Leibfried, Universität St. Gallen, Andreas Loepfe, Universität Zürich, André Tapernoux, Mercer

Programm und kostenlose Anmeldung auf www.curem.uzh.ch
CUREM – Center for Urban & Real Estate Management

Sharing-Economy im Büro

Der Markt für Coworking-Spaces in der Schweiz umfasst derzeit lediglich 35 000 Quadratmeter, verteilt auf 90 Standorte. Aber alle Zeichen stehen auf Wachstum, wie eine aktuelle Studie des Beratungsunternehmens Immodea zeigt.



Der Impact Hub Zürich, Standort im Viadukt – einer der grössten Coworking-Betreiber der Schweiz und Teil eines weltweiten Netzwerks aus Impact Hubs.

IVO CATHOMEN •

DER PERSÖNLICHE SCHREIBTISCH ALS AUSLAUF-MODELL. «Eine steigende Zahl von Konzernen streicht den persönlichen Arbeitsplatz», titelte Anfang April die «NZZ am Sonntag». «Schon 200 000 Angestellte teilen sich den Schreibtisch.» Desk-Sharing ist nur eine Facette eines breiteren Trends in der Bürowelt: Der persönliche Schreibtisch und das Einzelbüro gehören in der Unternehmenswelt vermehrt der Vergangenheit an. In den in der «NZZ am Sonntag» erwähnten Grosskonzernen beträgt das Verhältnis von Arbeitsplätzen zu Mitarbeitern 0,7 bis 0,8, in Einzelfällen nur 0,6. Tatsächlich sind persönliche Arbeitsplätze nur zwischen 40 und 50% der Arbeitszeit belegt, weil die Mitarbeiter unterwegs, bei Kunden, in Meetings, in Weiterbildungen oder ferienhalber abwesend sind. Kostensenkung ist einer der Treiber des Desk-Sharing. Allen voran die Finanzinstitute haben den Flächenbedarf in den letzten Jahren deutlich verringert – mit entsprechenden Auswirkungen auf den Büroflächenmarkt der Wirtschaftszentren. In der Büroarbeit ist eine zunehmende Individualisierung festzustellen. Flexible und gestaltbare Büroflächen sind für Vermieter das Angebot der Stunde.

WO SCHREIBTISCHNOMADEN AUF PORTFOLIOWORKER TREFFEN. Grosskonzerne sind die Spitze des Eisbergs. Am andern Ende des Spektrums haben Freelancer, Mikro- und Kleinunternehmen ihren Flächenbedarf neuen Arbeitsformen angepasst. Viele ver-

zichten gar ganz auf ein eigenes Büro, weil sie ihr Geschäft vom Home-Office, «Third Place» oder vom «Coworking Space» aus betreiben. Daniel Hediger, Geschäftsführer des Aarauer Beratungsunternehmens Immodea, sagt dazu: «Coworking ist derzeit in aller Munde und die Wachstumsraten der Standorte von Coworking-Spaces sind beeindruckend.» In der Ende März erschienenen Studie* hat er Ordnung in die heterogenen Formen der «Shared Workspaces» gebracht und mittels einer Umfrage die Marktdaten für die Schweiz der Coworking-Spaces zusammengetragen. Am SPG Intercity Talk von Anfang März zeigte er in Zürich auf, welche Veränderungen auf Immobilieneigentümer zukommen und was sie beachten müssen, wenn sie sich mit dem Betrieb eines Coworking-Space auseinandersetzen.

«Unter dem Sammelbegriff Shared-Workspaces werden mehrere Nutzungskonzepte zusammengefasst, namentlich Coworking-Spaces, Shared-Offices, Business-Center, Science- und Technologieparks und Inkubatoren. Allen gemeinsam ist, dass Räume und Infrastruktur gemeinschaftlich genutzt werden. Hier endet aber die Gemeinsamkeit.» In der Schweiz beansprucht der Dienstleistungssektor ohne Detailhandel hochgerechnet 54,7 Mio. Quadratmeter Bürofläche. Mit derzeit rund 35 000 Quadratmetern Fläche stellen Coworking-Spaces ein verschwindend kleiner Nischenmarkt dar. Allerdings ist das von den Betreibern angestrebte Wachstum von 80% innerhalb eines Jahres beacht-

lich. Hediger rechnet, dass Shared-Workspaces bis ins Jahr 2023 einen Marktanteil von 1% am Büroflächenmarkt ausmachen und 550 000 Quadratmeter beanspruchen werden. Gemäss seiner These werden in den nächsten Jahren zahlreiche Eigentümer und Betreiber neue Betriebs- und Vertragsmodelle für Coworking-Spaces entwickeln, um Leerständen entgegenzuwirken und dem wachsenden Bedürfnis Rechnung zu tragen. «So können sie ihre Risiko- und Ertragsituation breiter abstützen.» Allerdings eignen sich längst nicht alle Immobilien und Standorte für Coworking. Und eine Lösung für unattraktive Liegenschaften ist es nur in den seltensten Fällen.

Vier Dimensionen bestimmen das Angebot eines Shared-Workspace – Ausstattung, Dienstleistung, Kooperation und Beratung. Die von Hediger vertieft untersuchten Coworking-Spaces zeichnen sich im Unterschied zu den anderen Formen durch eher tieferen Ausstattungs- und Dienstleistungsgrad sowie Verzicht auf Beratung, dafür durch intensivere Interaktion und Kooperation unter den Nutzern aus.

WACHSTUM ALS ZUKUNFTSREZEPT. Status quo auf dem Markt für Coworking-Spaces in der Schweiz sind 3000 regelmässige Nutzer, wobei Daniel Hediger von einem gegenwärtigen Auslastungspotenzial von 6500 Nutzern ausgeht. Die rund 90 Betreiber erzielen einen Umsatz von geschätzten 10 bis 12 Mio. CHF und verfügen im Schnitt über eine Fläche von 210 Quadratmetern mit 11 variablen Arbeits-

«KEIN ALLHEILMITTEL FÜR EIGENTÜMER»

plätzen («Flying Desks»), 8 festen Arbeitsplätzen («Fix Desks») und 2 Meeting- bzw. Eventräumen. Das Flächenspektrum ist allerdings gross: Der kleinste Space umfasst 30, der grösste über 2500 Quadratmeter. 85% der Nutzer sind Freelancer und Mikrounternehmen. Auch der Umsatz variiert gewaltig: 71% der Spaces erzielen Einnahmen von unter 200 000 CHF pro Jahr. Die grössten 8% solche von über 800 000 CHF. Hinsichtlich der Flächenumsätze müssen Vermieter, insbesondere an B- und C-Lagen und in demodierten Liegenschaften, ihre herkömmlichen Mietzinsvorstellungen somit über Bord werfen oder den Nutzen eines Coworking-Space nicht in reinen Umsatzzahlen messen. Jedoch erzielen Coworking-Spaces an guten Lagen und mit einer gewissen Grösse hohe Belegungsraten und dadurch auch Erträge, die sich am oberen Ende der Marktmieten bewegen.

Ein wichtiger Schlüssel für Vermieter und Betreiber liegt im Wachstum der Flächen, weil sich so ergänzende Angebote – Cafés, Events usw. – integrieren lassen und weil damit die Fixkostenanteile sinken. Nicht umsonst wollen 61% der Betreiber mit neuen Standorten expandieren. Schreiten diese Expansionen nach Plan voran, rechnet Hediger mit einem zusätzlichen Flächenbedarf von 29 000 Quadratmetern innert eines Jahres.

Es gibt aber auch Hürden, die zu überwinden sind. So muss die Nutzerbasis deutlich ausgebaut werden, ohne dass die Pioniere abgeschreckt werden. In Tests grosser Unternehmen wurde insbesondere fehlende Vertraulichkeit, Datenschutz und mangelnde Rückzugsmöglichkeiten für sensible Telefonate bemängelt. Konkurrenz droht den Coworking-Spaces auch von neuen Bürokonzepten der Unternehmen. Mit Intra-Company- und Inter-Company-Konzepten ermöglichen vor allem grössere Unternehmen ihren Mitarbeitern, an unterschiedlichen Standorten firmeneigene Infrastruktur zu nutzen.

Die Entwicklung des Marktes für Coworking-Spaces bleibt spannend und dynamisch, zumal die Schweiz gegenüber dem Ausland einen beachtlichen Rückstand in der Entwicklung von Shared-Workspaces wettzumachen hat.



Studienautor Daniel Hediger, Immodia.

Eigentümer fürchten Mietzinsausfälle, liebäugeln aber mit der Aufwertung der Liegenschaft. Coworking-Spaces erfordern von Mietern die Bereitschaft, neue Wege zu gehen.

● **„Was treibt das Wachstum von Coworking-Spaces stärker – Leerstände oder neue Arbeitsformen?“**

In erster Linie das Streben nach Produktivitätssteigerung in den Unternehmen. Dadurch kommen traditionelle Büroflächenkonzepte unter Druck. Die wachsenden Leerstände verstärken den Trend. Ausserdem steht inzwischen die technische Infrastruktur zur Verfügung, die mobiles Arbeiten unterstützt.

● **„Ist der Trend über alle Firmen hinweg festzustellen?“**

Bei grossen Unternehmen mit verteilten Standorten ist der Trend am stärksten, weil sie über die nötige Zahl an Mitarbeitern für vielfältige Nutzungskonzepten verfügen.

Viele dieser Konzepte unterliegen Mindestgrössen – etwa 50 Mitarbeiter und mehr. Wir spüren seit einigen Jahren in den Unternehmen die Bereitschaft, geteilte Infrastruktur wie Sitzungszimmer, Konferenzräume und Verpflegung auszulagern.

● **„Sind Coworking-Spaces für mittlere und grosse Unternehmen eine Alternative oder Ergänzung zu firmeninternen haring-Konzepten?“**

Das hängt wesentlich von der Kultur im Unternehmen ab. Studien besagen, dass bis zu 2 Mio. Arbeitnehmer gar keinen eigenen Arbeitsplatz mehr brauchen. Hier sind die Unternehmen gefordert, ihre Mitarbeiter nicht in traditionelle Arbeitsplatzmodelle zu zwingen, sondern neue Wege zu gehen und die Mitarbeiter auf diesem Weg zu begleiten. Ich weiss, dass im Bereich der Intra- und Inter-Company-Offices Gespräche zwischen grossen Unternehmen im Gang sind. Ich rechne damit, dass wir in naher Zukunft wei-

tere Ausprägungen von Shared-Workspaces sehen werden.

● **„Ihre Studie besagt, dass Coworking-Spaces immer noch in der Pionierphase sind. Wie können sie diese überwinden?“**

Preisgestaltung, Grösse und Rentabilität sind wichtige Faktoren. So kostet ein Arbeitsplatz in einem Coworking-Space heute in der Schweiz praktisch überall gleich viel. Das ist ökonomisch nicht erklärbar. Punkto Grösse liegt die Rentabilitätsschwelle nach meiner Einschätzung bei 300 000 CHF Umsatz pro Jahr. Das bedeutet grössere Flächen, als wir sie heute feststellen.

● **„Was macht Coworking-Spaces für Eigentümer attraktiv?“**

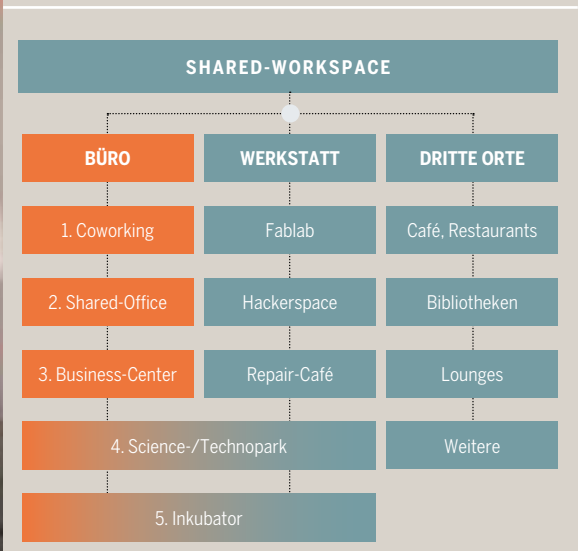
Eigentümer sehen Coworking- oder Shared-Offices teilweise als Wettbewerbsvorteil und Aufwertung der Liegenschaft. Andere Mieter profitieren zum Beispiel von Sitzungszimmern, Eventlokalen oder von Cafés. Ausserdem kann ein Coworking-Space eine Lösung für die pro-

blembehaftete Erdgeschossnutzung sein. Shared-Workspaces sind noch ein Pioniermarkt. Dadurch ist das Feld offen für Eigentümer, sich mit relativ kleinem Risiko einen Vorteil zu verschaffen. Auf der anderen Seite stelle ich grosse Vorbehalte hinsichtlich Mietzinsniveau und Risiko fest. Die Anfangsmietzinse sind nicht vergleichbar mit traditionellen Büromieten. Ausserdem besteht ein Vertragsrisiko. Betreiber sind nicht selten Vereine, die ihrerseits über Darlehen der Mitglieder oder Gönner finanziert sind. Hier müssen Eigentümer flexibler in der Ausgestaltung der Verträge werden.

● **„Welche Lagen sind von Betreibern besonders nachgefragt?“**

Innerstädtische Prime-Lagen oder Technologie-Cluster sind weiterhin bevorzugt. Gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr ist unumgänglich. Der Individualverkehr spielt demgegenüber eine untergeordnete Rolle. ●

TYOLOGIE DER SHARED-WORKSPACES mit Nutzung als Bürofläche (rot)



*Quelle: Daniel Hediger, Immodia: «Shared Workspaces Schweiz 2017» (www.immodia.ch/sws2017) und Präsentation am SPG Intercity Talk vom 9. März 2017 in Zürich.

Mediation in der Immobilienwirtschaft

Beim Zusammenleben in Liegenschaften kommt es immer wieder zu Konflikten. Doch nicht jeder Streit muss gleich vor dem Richter enden, denn eine Mediation ist kürzer und kostet weniger als ein langwieriger Prozess.



Sind es Stockwerkeigentümer im Streit, oder ist es ein Ehekonflikt über Baumängel? In der Mediation gilt: Wir gehen respektvoll miteinander um.

WALTER A. SPEIDEL* •

MEDIATION ALS AUSSERGERICHTLICHE SCHLICHTUNG. Es ist bekannt, dass ein Mediationsverfahren wesentlich kostengünstiger als der Prozessweg ist und zu einem schnelleren Ergebnis führt. Die Mediation ist in der Schweiz seit 2011 in der Zivilprozessordnung (ZPO) Art. 213 ff. verankert. Es sollte zur Gewohnheit werden, dass in jeden Vertrag die Mediationsklausel aufgenommen wird, auch in der Hausordnung. Die wesentlichen Prinzipien einer Mediation sind: Neutralität und Allparteilichkeit seitens des Mediators, Vertraulichkeit, Freiwilligkeit der Mediation und Selbstbestimmtheit der Konfliktparteien. Nach dem Lehrbuch läuft die Mediation in den folgenden Schritten ab: Mediationsvereinbarung, Informations- und Themensammlung, Klärung der Bedürfnisse und Interessen der Beteiligten. Darauf folgt die Suche nach Lösungsmöglichkeiten und ihre Gewichtung, später kommen Verhandlungen dazu und der Entwurf einer Vereinbarung, die zum Schluss von allen Parteien unterzeichnet wird.

IN FRIEDEN LEBEN. Ob in Ein- oder Mehrfamilienhäusern, Genossenschaftswohnungen

oder Gewerbeimmobilien – überall gibt es unter den Bewohnern und Nutzern schwierige Situationen. Eigentlich möchte jeder in Frieden leben. Im besten Fall regeln zwei Konfliktparteien, im Rahmen eines Gesprächs, ihren Konflikt selber. Das ist der Idealfall und dürfte immer noch gang und gäbe sein. Falls dies nicht möglich ist, so muss der Streit unter Beizug eines Dritten geregelt werden. Es ist zu bedenken, Konflikte können sehr kostspielig werden, dann gibt es nur Verlierer.

DIE KONFLIKT-DYNAMIK. Wohnen als Urbedürfnis des Menschen dient dem Rückzug vom Alltag in einen geschützten Bereich. Treten von aussen Störungen auf, egal welcher Art, so führt dies zu Abwehrreaktionen und setzt womöglich Aggressionen und Gegenreaktionen frei. Offene verbale und nonverbale Aggressionen sind zum Beispiel Drohungen, Demütigungen, Vorwürfe bis hin zu Ausgrenzungen, aber auch abschätziges Mimik oder Gestik. Hinter einer feindseligen Aggression verbergen sich oft intrapsychische Konflikte, Frustration und Wut über eigene, schwierige Situationen, was sich in einer Abwehr der Aggression anderer oder sogar als Rache offenbart.

KONFLIKTE IM MIETOBJEKT. Die Nachbarschaftskonflikte sind jedem Hauswart, Verwalter oder Mieter bestens bekannt. Der Klassiker ist der alltägliche Streit um die Waschküche. Eine Hausordnung genügt nicht mehr, es braucht ein Konfliktklärungssystem, das im Kontext der Immobilie implementiert ist. Was ist damit gemeint? Dieses System ist ein Modell für die Prävention und Regelung von schwierigen Situationen zwischen den Menschen. Es setzt voraus, dass es auf eine jeweilige Situation oder Objekt, abgestimmt ist. Gerade in der Immobilienbranche ist dazu der systemische Zugang nötig. Der Aufbau des Konfliktklärungssystems erfolgt durch einen ausgebildeten Mediator, der Eskalationen verhindern soll.

DIE BAUSANIERUNG ALS HERAUSFORDERUNG. Die Immobilie unterliegt einem wirtschaftlichen Alter und muss grosszyklisch erneuert werden, was unerwartete und manchmal auch schwierige Situationen für alle Beteiligten mit sich bringt. Der einfachste Weg wäre, zu kündigen und die damit verbundenen Konflikte in Kauf zu nehmen. In diesem Fall ist es ratsam, einen Mediator für klärende Gespräche zu beauftragen.

Erfolgt die Bausanierung im vermieteten beziehungsweise bewohnten Zustand, ist dies für alle Beteiligten eine spezielle Aufgabe. Ist der Mediator ab Projektstart integriert, wird er bereits an einer Mieterversammlung empathisch den Kontakt zur Mieterschaft aufnehmen. Das kann eine Deeskalation bewirken und Konfliktkosten vermeiden.

STOCKWERKEIGENTUM: EINE SCHWIERIGE SCHICKSALSGEMEINSCHAFT. Im Kontext von Stockwerkeigentum geht es einerseits um die Immobilie sowie das Zusammenleben von unterschiedlichen Eigentümern. Doch die Freude am Eigentum kann schnell verfliegen, wenn es zum Beispiel um das Thema Baumängel geht. Denn dazu gibt es so viele Meinungen wie Eigentümer. In solchen Fällen kommt die Verwaltung rasch

an ihre Grenzen, aber ein erfahrener Mediator kann die Konfliktparteien unterstützen, einvernehmliche Lösungen und Regelungen zu finden.

DER MAKLER IM KONFLIKT MIT DEM KÄUFER. Das Spannungsfeld zwischen Kauf und Verkauf einer Immobilie bietet emotionalen Zündstoff. Der Makler möchte unbedingt verkaufen, der Käufer möchte wohl kaufen, doch stellt er Fragen, will viel zur Immobilie wissen und mit dem Preis ist er schon gar nicht einverstanden. Dies führt oft zu einem Konflikt. Doch ein guter Mediator findet auch in diesem Beispiel einen Weg zur Einigung zwischen Makler und Käufer.

Die Immobilienwirtschaft ist gut beraten, sich mit Konfliktmanagement zur Prävention und der Mediation zu befassen.

Das Ziel ist, Konfliktkosten einzusparen, wobei eine Mediation und die mediative Haltung der Beteiligten eine Voraussetzung sind.

MEDIATION ZUR KONFLIKTLÖSUNG AUF BAUSTELLEN



Diese Studie widmet sich dem bislang wenig beachteten Bereich der Mediation bei der Gebäudesanierung im bewohnten Zustand. Der Autor Walter A. Speidel, M.A. ist selbst als Baumediator tätig und gibt seine Erfahrungen auf Grossbaustellen verständlich und umfassend weiter.

Autor: Walter A. Speidel, M.A.
ISBN: 978-3-656-73182-5



***WALTER A. SPEIDEL**

Der Autor ist Bauexperte und Mediator SDM/SKWM, Master of Arts in Mediation, Konfliktforschung und Implementierung konstruktiver Konfliktlösungssysteme.
www.kreuzplatz-mediation.ch

ANZEIGE

HOLEN SIE SICH DEN SWISS KITCHEN AWARD 2017!



Bewerben Sie sich jetzt bis Freitag, 16. Juni 2017 und machen Sie mit im Rennen um die begehrten Swiss Kitchen Awards 2017 «Schönste Küche der Schweiz» und «Bester Küchenumbau». Alle Infos unter:

WWW.SWISS-KITCHEN-AWARD.CH



HAUPTSPONSOR:



CO-SPONSOREN:



B+T BILD+TON



SUPPORTING PARTNER:



HAUPT-MEDIAPARTNER:



FACH-MEDIAPARTNER:



Gleiches mit Gleichem vergleichen

Die einheitliche Flächenermittlung von Gebäuden ist ein viel diskutiertes Thema. Insbesondere für Investoren wäre eine einheitliche Flächenermittlung von Vorteil, denn damit liessen sich unterschiedliche Leistungsdaten in ihren Portfolios miteinander vergleichen.

ALEXANDER ARONSOHN*

WELTWEIT GLEICHE MESSMETHODE. Als Reaktion auf die anhaltenden Diskussionen über unterschiedliche Flächenstandards wurde die IPMSC (International Property Measurement Standards Coalition) gegründet. So nennt sich eine Koalition zur Entwicklung von internationalen Flächenermittlungsstandards im Immobilienbereich, die aus einem Konsortium von 87 Fachorganisationen besteht. Ihr Ziel ist es, die Flächenermittlung von allen Gebäudetypen rund um den Globus einheitlich und transparent zu gestalten. Nach der Veröffentlichung eines Standards für die Flächenermittlung von Bürogebäuden folgt nun der Standard für die Flächenermittlung von Wohnimmobilien. Der neue Standard ist ein Open-Source-Dokument, das man von der IPMSC-Website (www.ipmsc.org) herunterladen kann.

FORMAT. Die «IPMS Residential Buildings» umfassen neben einer Einführung folgende Teile: Der erste Teil umfasst die Ziele und Anwendungsbereiche der Standards. Im zweiten Teil sind die Grundsätze der Flächenermittlung beschrieben, im dritten Teil die IPMS-Standards. Der vierte Teil ist ein technischer Abschnitt, der nähere Angaben zu den Komponentenflächen von Wohngebäuden und technische IDF-Diagramme (Internal-Dominant-Face; massgebliche innere Raumbegrenzung) enthält.

DEFINITIONEN. Die Einführung enthält nützliche Definitionen zu den einzelnen Komponenten eines Gebäudes, wie Balkonen, überdachten Flächen, gemeinschaftlich genutzten Einrichtungen und Zwischengeschossen. Ein gemeinsames Verständnis in Bezug auf die Verwendung dieser Begriffe könnte in vielerlei Hinsicht hilfreich sein.

ZIEL UND ANWENDUNGSBEREICH. Der neue Standard soll Immobiliendienstleister und Gebäudenutzer bei der Immobilienfinanzierung sowie dem Facility-Management und Marketing unterstützen. Der Standard soll einheitliche Methoden zur Flächenermittlung von Gebäuden vorgeben. Denn bislang werden Flächen in Wohnimmobilien je nach Land und sogar innerhalb eines Landes unterschiedlich vermessen.

FLÄCHEN MIT BESCHRÄNKTER NUTZUNG. Der Standard erkennt an, dass es in bestimmten Märkten möglicherweise Flächen in einem Gebäude gibt, die aus gesetzlichen Gründen nicht bewohnt werden dürfen. Diese Flächen müssen gekennzeichnet, vermessen und separat aufgeführt werden. So sollte beispielsweise eine Fläche mit einer Höhenbeschränkung vermessen, gekennzeichnet und im Bericht angegeben werden, ebenso Flächen mit eingeschränktem Tageslicht.

» Unser Ziel ist es, die Flächenermittlung von allen Gebäudetypen rund um den Globus einheitlich und transparent zu gestalten.«

IPMS-STANDARDS IM DETAIL. Man unterscheidet drei Standards: den IPMS 1 für Geschossflächen, den IPMS 2 Residential für Nettogeschossflächen und den IPMS3 Residential für Hauptnutzflächen.

Der IPMS 1 dient zur Flächenermittlung eines Gebäudes, einschliesslich den Aussenwänden. Er kann zu Planungszwecken oder zur Kostenkalkulation von Erschliessungsangeboten verwendet werden. Der IPMS 1 ist die Summe der Flächen auf jeder Ebene eines Gebäudes, gemessen bis zum äusseren Rand der Gebäudehülle. In vielen Märkten ist hierfür der Begriff «Gross External Area» (Bruttogeschossfläche) gebräuchlich.

Dagegen dient der IPMS 2 zur Ermittlung der Innenfläche eines Wohngebäudes. Dieser Standard kann den Immobiliensektor bei der effizienten Flächennutzung unterstützen und kann zu Benchmarking- und Marketingzwecken verwendet werden. Er ermöglicht direkte Vergleiche zwischen den Grundflächen von Gebäuden. In vielen Märkten ist hierfür der Begriff «Gross Internal Area» (Nettogeschossfläche) gebräuchlich. In mehrteiligen Gebäuden können Flächen mit

exklusiver Nutzung und gemeinschaftlich genutzte Einrichtungen separat ausgewiesen werden.

Der IPMS 3 dient zur Ermittlung von Grundflächen mit exklusiver Nutzung. Somit gibt es dann drei unterschiedliche Ermittlungsgrundlagen zur Erfüllung der globalen Marktanforderungen IPMS 3A, 3B und 3C. Einige Märkte benötigen nur eine dieser Ermittlungsgrundlagen, wohingegen andere möglicherweise zwei oder mehr für unterschiedliche Zwecke nutzen können.

Der IPMS 3A ist die ausschliesslich bewohnte Fläche, gemessen bis zur Aussenfläche der Aussenwand bei freistehenden Wohngebäuden bzw. bis zur Aussenfläche der Aussenwand und der Mittellinien von gemeinsamen Wänden zwischen angrenzenden Wohngebäuden. In vielen Märkten wird «IPMS 3A-Residential» für die Flächenermittlung von Häusern für Transaktions- oder Eintragungszwecke (Grundbuch) verwendet werden.

Der IPMS 3B ist die ausschliesslich bewohnte Fläche, einschliesslich der von Innenwänden und Pfeilern belegten Grundfläche, gemessen bis zur Innenoberfläche und bearbeiteten Oberfläche von Umfassungswänden (Gebäudehülle). In vielen Märkten wird «IPMS 3B-Residential» zur Flächenermittlung von Wohnungen und Apartmentblocks und in einigen Häusern für Transaktions- oder Facility-Management-Zwecke verwendet.

Der IPMS 3C ist die ausschliesslich bewohnte Fläche, ausschliesslich der von deckenhohen Innenwänden und Pfeilern belegten Fläche, gemessen bis zur Innenoberfläche und bearbeiteten Oberfläche aller deckenhohen Innenwände. In vielen Märkten wird «IPMS 3C-Residential» für die Flächenermittlung von Wohnungen für Transaktionszwecke (Kauf und Verkauf) verwendet. ●

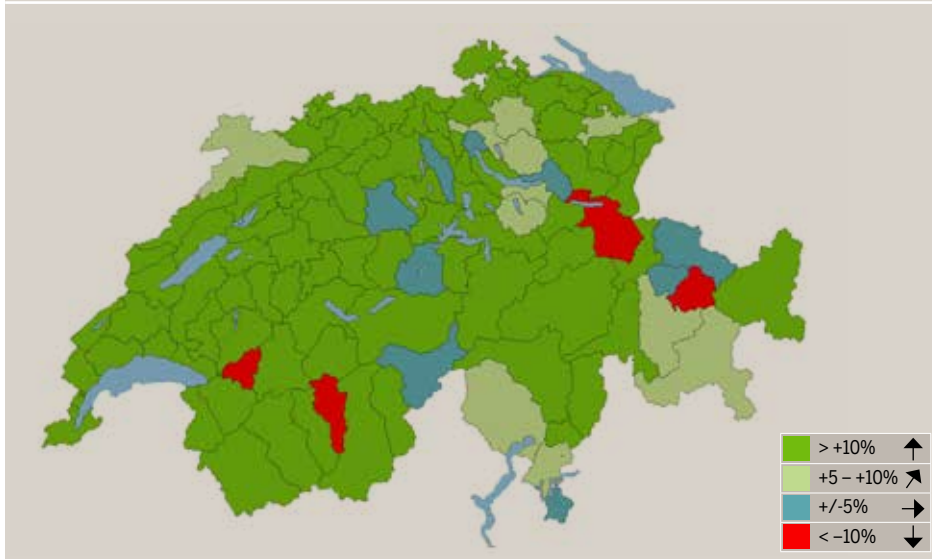


*ALEXANDER ARONSOHN
Der Autor ist RICS Director of Technical International Standards und Executive Secretary des IPMS SSC.

EIGENTUMSWOHNUNGSNACHFRAGE IM HOCH, ABER...

VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN

im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Reamatch360



Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen steigt weiter stark an, doch die Preise tendieren nur noch seitwärts – wie passt das zusammen? Die Antwort ist nicht auf der Angebotsseite, sondern bei den Finanzierungsmöglichkeiten zu suchen.

Die Tragbarkeitsrechnungen der Banken sind in aller Munde. Selbst die «NZZ am Sonntag» hat sich inzwischen des Themas angenommen und schreibt von einer «betro-

genen Generation». Dahinter steckt die Tatsache, dass die Grösse der Eigentumswohnungen, die sich Normalverdiener gemäss den Tragbarkeitsrechnungen leisten können, in den letzten Jahren ständig abgenommen hat. Noch im Jahr 2000 konnte sich ein Haushalt mit einem Jahreseinkommen von 100 000 CHF rund 160 Quadratmeter Eigentumswohnung leisten, heute sind es bei einem Jahreseinkommen von 120 000 CHF im landesweiten Durchschnitt noch

gut 100 Quadratmeter. In der Region Zürich sind es 75 Quadratmeter, in der Stadt Zürich gar nur noch 60 Quadratmeter.

Das führt dazu, dass die Eigenheimpreise, trotz einer weiterhin steigenden Nachfrage – im März 2017 befanden sich fast 35 000 Haushalte auf der Suche nach einer Eigentumswohnung gegenüber über 28 000 im Vorjahresmonat –, gegenwärtig nur seitwärts tendieren. Das bedeutet, dass das Festhalten am rechneri-

schen Hypothekarzinsatz von 5% bei den Tragbarkeitsrechnungen ganz nach den Vorstellungen der Schweizer Nationalbank einen dämpfenden Einfluss auf die heiss gelaufenen Eigentumswohnungsmärkte hat. Und man kann sich durchaus die Frage stellen, was passiert, wenn die Zinsen zu steigen und die Eigenheimpreise zu fallen beginnen. Ob die «NZZ am Sonntag» dann immer noch von einer «betrogenen Generation» spricht? ●

NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
<300 000	1363	↗
300 000 – 600 000	3808	↑
600 000 – 900 000	8878	↑
900 000 – 1 200 000	8050	↑
1 200 000 – 1 500 000	5079	↑
>1 500 000	8258	↑

NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
1 – 1.5	1888	↑
2 – 2.5	4839	↑
3 – 3.5	11 200	↑
4 – 4.5	20 413	↑
5 – 5.5	18 531	↑
6 – 6.5	10 854	↑

NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	Aktuell	Veränderung zum Vorjahr
< 60	5073	↑
60 – 100	3827	↑
100 – 140	7723	↑
140 – 180	9410	↑
180 – 220	7106	↑
>=220	5334	↑

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
 INTERACTIVE & VIRTUAL REALITY
 VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISSINTERACTIVE
 the visual company

SCHWEIZ

DARUM ZIEHEN ZÜRCHER UM

«Stadtentwicklung Zürich» hat Zu- und Wegzuger nach den Gründen für ihren Umzug gefragt. 32% der Befragten gaben als Grund für ihren Wegzug aus der Stadt an, keine bezahlbare Wohnung, weitere 31% keine passende Wohnung gefunden zu haben. Und 38% fanden ausserhalb der Stadt eine schöne Wohnung. Ebenfalls häufig als Wegzugsgrund genannt wurden Stellenwechsel (31%), der Zusammenzug mit dem Partner oder der Partnerin (29%), das Wohnumfeld (24%), ein kürzerer Arbeitsweg (24%) sowie Aus- und Weiterbildung (23%). Von den Zuziehenden haben sieben von acht Befragten in der Stadt eine Wohnung gesucht und kaum Alternativen in Betracht gezogen. 43% empfanden die Suche allerdings als eher schwierig. Das sind deutlich weniger als 2012 (56%). Für Einzelpersonen und Haushalte mit Kindern ist die Su-

che schwieriger als für Paare ohne Kinder. 46% der Wegziehenden hatten bei ihrer Wohnungssuche zuerst versucht, in der Stadt Zürich eine Wohnung zu finden. Von diesen gaben 82% an, die Wohnungen in der Stadt Zürich seien zu teuer (2012: 89%). Ein Viertel dieser Gruppe von Wegziehenden nannte zudem die mangelnde Wohnungsgrösse, ein Fünftel den fehlenden Aussenraum der Wohnungen als Wegzugsgrund.



BVG-VORBEZÜGE AUF VORJAHRESNIVEAU

Gemäss Angaben des Bundesamtes für Wohnungswesen beläuft sich die Summe der Vorbezüge aus der 2. Säule für den Erwerb von Wohneigentum im Jahr 2016

auf 1,77 Mrd. CHF und ist damit auf dem Niveau der Vorjahre (2015: 1,73 Mrd. CHF). Auch die Zahl der Vorbezüge war mit 24 680 Meldungen praktisch unverändert (2015: 24 095). Mit über 100 000 Meldungen gingen am meisten Anträge im Kanton Zürich ein, gefolgt von Bern mit 80 000, Waadt mit knapp 70 000 und Aargau mit knapp 60 000 Meldungen. Seit 1995 haben Zürcher rund 9 Mrd. CHF für den Kauf von Wohneigentum vorbezogen, gefolgt von Bern und Waadt mit rund 5 Mrd. CHF sowie Genf und Aargau mit rund 4 Mrd. CHF.

RÜCKGANG DER SCHLICHTUNGSFÄLLE

Die Zahl der eingeleiteten Schlichtungsverfahren ist in der 2. Jahreshälfte 2016 saisonbedingt leicht auf 12 932 zurückgegangen. Im 1. Semester waren 13 820 Eingänge registriert worden. 12 799 Fälle wurden erledigt, womit zum Jahresende 6 210 Fälle pendent waren. Die Anfechtungen der Anfangsmietzinse gingen leicht auf 459 (489) zurück. Auf 645 und damit rund die Hälfte sanken die Fälle betreffend eine Mietzinsenkung (1359). Diese Zahl dürfte nach Einschätzung des Bundesamtes für Wohnungswesen steigen, wenn der Referenzzinssatz in einer der nächsten Runden weiter sinkt. Die meisten Schlichtungsfälle betrafen weiterhin Zahlungsforderungen (2077).

ANGEBOTSMIETEN SINKEN LEICHT

Im Februar sinken die Angebotsmieten in der Schweiz um 0,09%. Der Angebotsmietindex Schweiz von Homegate und ZKB steht damit bei 113,9 Punkten. Im Ver-

gleich zum Vorjahresmonat sinken die Mieten um 0,61%. In den Kantonen Zürich (117,6), Bern (111,2), Luzern (116,3), Basel (111,9), St. Gallen (112,5), Aargau (109,3), Thurgau (113,9) und Waadt und Genf (121,4) bleiben die Mieten unverändert auf dem Stand des Vormonats. Einzig im Kanton Solothurn steigen die Angebotsmieten um 0,09%.

VERBREITUNG VON MIETKAUTION

Das Vergleichsportal Comparis hat Mieter nach ihrem Mietzinsdepot befragt. 81% der Befragten haben ihre Mietkaution auf einem Konto deponiert. 17% haben eine Mietkautionsversicherung abgeschlossen. Jeder zweite Befragte (52%), der eine Mietkautionsversicherung abgeschlossen hat, gibt als Grund dafür an, dass die nötigen flüssigen Mittel nicht zur Verfügung standen, um eine Mietkaution zu hinterlegen. 28% sind der Meinung, dass die Versicherung auf längere Sicht die günstigere Variante ist und je rund ein Viertel haben das Geld gerne jederzeit zur Verfügung (27%) oder benötigen es gerade anderweitig (26%). Im Gegensatz zur Deutschschweiz (11%) und dem Tessin (14%) ist der Anteil derjenigen, die eine Mietkautionsversicherung haben, in der Westschweiz mit 37% signifikant höher.

ÜBER DIE HÄLFTE ARBEITET MOBIL

Ein von Regus durchgeführte Studie zeigt, dass mehr als die Hälfte der Schweizer Arbeitskräfte während rund der Hälfte der Woche ausserhalb ihres festen Arbeitsplatzes arbeitet (53%). Rund 43% der

ANZEIGE

befragten Personen antworteten, dass sie mehrheitlich zu Hause arbeiteten. Nur eine Minderheit arbeitet ausschliesslich von zu Hause aus (3%). Die Befragten erklärten zudem, dass sie unterwegs arbeiten, um die Reisezeit zu Sitzungen produktiv zu gestalten (49%).

MILDER HERBST RUNDET BAUJAHR AB

Die Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe sind 2016 gegenüber dem Vorjahr um knapp 9% gestiegen. Das Niveau des Rekordjahrs 2014 wurde nur knapp verfehlt. Der milde Spätherbst und Frühwinter hat eine rege Bautätigkeit im letzten Quartal 2016 ermöglicht. Über das gesamte Jahr betrachtet steigen die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 8,7% auf knapp 20 Mrd. CHF. Trotz hoher Umsätze trüben die tiefen Margen die Aussichten der Bauwirtschaft ein. Die Auftragsbestände sowie die erwarteten Umsätze für das 1. Quartal 2017 liegen höher als im Vorjahr. Mittel- bis langfristig steigen jedoch die Risiken im Wohnungsbau.



AUSLAND

ACHTEINHALB JAHRE HAFT FÜR S&K-CHEFS

In Deutschland sind die Gründer des Immobilienunternehmens S&K wegen Untreue zu achteinhalb Jah-

ren Haft verurteilt worden. Zwei Mittäter müssen ebenfalls ins Gefängnis. S&K soll etwa 11 000 Anleger um 240 Mio. EUR geprellt haben. Die Firma S&K hatte ab 2008 Immobilien vor allem aus Zwangsversteigerungen gekauft und anschliessend teurer weiterverkauft. Der Vorwurf lautete auf Betrieb eines Schneeballsystems.

KAPITALSUMME FÜR IMMOBILIEN GESUNKEN

2017 sind weltweit 435 Mrd. USD an neuem Kapital verfügbar, das in Immobilien angelegt wird. Dies sind geringfügig weniger als 2016. Dies hält der Report «Great Wall of Money» von Cushman & Wakefield fest. Der jährliche Bericht zeigt seit 2009 auf, wie viel neues Kapital weltweit für Immobilieninvestments bereitgestellt wird. Als Grund für den leichten Rückgang gibt Cushman & Wakefield an, dass Kredite zurückhalten-der vergeben werden als in den Jahren zuvor und damit weniger Fremdkapital zur Verfügung steht. Die hohe Nachfrage und geringe Verfügbarkeit von Core-Anlagen lässt Investoren vermehrt auf neue Strategien ausweichen – so wird stärker in Added-Value-Immobilien und in die Entwicklung neuer potenzieller Core-Immobilien investiert.

STUDENT-HOUSING AUF DEM VORMARSCH

Alternative Anlagekategorien erleben einen Aufschwung. Jenseits der klassischen Anlageklassen steigen Investoren in Nischensektoren ein. Dabei zieht kaum ein Markt

so viel Investoreninteresse auf sich wie das sogenannte Student-Housing. Ein besonders starker prozentualer Anstieg der Studentenzahlen verzeichnet Catella Research in den letzten Jahren in Österreich (+65%), in der Schweiz (+50%), den Niederlanden (+33%) und in Belgien (+31%). Absolut hat jedoch Deutschland die höchste Studierendenzahl in Europa (2,7 Mio.). Der bisher grösste europäische Markt (und weltweit zweitgrösste hinter den USA) für Student-Housing ist gleichwohl in Grossbritannien, gefolgt von Deutschland und Frankreich.

ANZEIGE



Weiterbildung Immobilien

- > Assistentenkurse SVIT
- > Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilienreuhänder/-in, eidg. Diplom
- > Praxisseminare (Sozialkompetenz/Konfliktlösungen, Wohnungsabnahme)

Nächste Infoveranstaltungen

Mittwoch, 3. Mai 2017, 18.00 Uhr
Montag, 22. Mai 2017, 18.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern, Luzern, Solothurn | www.feusi.ch
Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch

Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



re Mieterträge aus Bahnhöfen und Anlageobjekten zum Wachstum bei.

HIAG STEIGERT ERTRAG UND GEWINN

Die Arealentwicklerin Hiag hat im Geschäftsjahr 2016 ihren Liegenschaftsertrag und das Ergebnis vor Steuern und Neubewertung gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Wie Hiag mitteilt, erhöhte sich der vereinnahmte Liegenschaftsertrag von 51,2 Mio. CHF im Geschäftsjahr 2015 auf 52,4 Mio. CHF im vergangenen Jahr. Das Ergebnis vor Steuern und Neubewertung stieg von 28,3 auf

30,7 Mio. CHF. Der Gewinn (EBT) je Aktie vor Neubewertung stieg um 8,1% auf 3.84 CHF (Vorjahr: 3.54). Mit 20 Mio. CHF lagen die Neubewertungseffekte um rund 11,5 Mio. CHF unter dem Vorjahreswert.

FUNDAMENTA REAL ESTATE MIT REKORDGEWINN

Die Fundamenta Real Estate AG mit Sitz in Zug meldet für das Geschäftsjahr einen Reingewinn von 14,2 Mio. CHF. Das ist ein Plus von fast 40% gegenüber dem Vorjahr. Ihr Immobilienportfolio hat die Fundamenta Real Estate im

Geschäftsjahr 2016 durch den Zukauf von 7 Bestandsliegenschaften auf einen Marktwert von rund 509 Mio. CHF ausgeweitet. Der Liegenschaftsertrag aus Vermietung erhöhte sich deshalb um 13,5% auf 19,4 Mio. CHF. Dabei stammten 91,5% des Mietertrages aus Wohnnutzung. Die Leerstandsquote des Immobilienportfolios lag mit 6,3% auf Vorjahreshöhe. Die Neubewertung des Bestandsportfolios führte zu einem Bewertungserfolg (vor latenten Steuern) von 8,61 Mio. CHF. Der operative Reingewinn (ohne Neubewertungseffekt) übertraf mit 7,35 Mio. CHF das Vorjahresergebnis um gut 20%.

INVESTIS ÜBERTRIFFT ERWARTUNGEN



Im ersten Semester als börsenkotiertes Unternehmen hat sich die Investmentgesellschaft Investis mit Sitz in Zürich planmässig weiterentwickelt. Der Erlös des Börsengangs wurde für Investitionen und Akquisitionen genutzt. Investis hat den Minderheitsanteil an der Investis Patrimoine SA erworben und das Facility-Management-Unternehmen Clim-Assistance SA übernommen. 2016 steigerte das Unternehmen das Betriebsergebnis um 27% auf 76,4 Mio. CHF und den Umsatz um 3% auf 162 Mio. CHF. Der Wert des Immobilienportfolios stieg dank deutlicher Neubewertungsgewinne auf 981 Mio. CHF. Real Estate Services erzielten ein Umsatzwachstum von 4% auf 136 Mio. CHF. Das Mietvolumen im Bereich Property Management erhöhte sich um 200 Mio. auf 1,58 Mrd. CHF. Das Betriebsergebnis (EBIT) des Segments Real Estate Services sank angesichts höherer, wachstumsbedingter Aufwendungen von 6,2 auf 3,9 Mio. CHF.

PEACH KAUFTE IN DEUTSCHLAND ZU

Peach Property baut ihren Immobilienbestand aus. Das Unternehmen hat ein Portfolio aus 1114 Wohnungen in Nordrhein-Westfalen gekauft. Wie Peach Property mitteilt, umfasst das Portfolio rund

ANZEIGE

SIBIRGroup | service

Einer für alles

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

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

Ihr Partner mit Allmarken-Service
www.sibirgroup.ch

SF SUSTAINABLE PROPERTY FUND STEIGERT RENDITE

Der SF Sustainable Property Fund der Swiss Finance & Property AG mit Sitz in Zug und Zürich konnte im Geschäftsjahr 2016 seine Anlagerendite gegenüber dem Vorjahr steigern. Der Fonds rentierte mit 6%, im Vorjahr waren es noch 4,5%. Der SF Sustainable Property Fund hat im Geschäftsjahr 2016 den Gesamtwert seines Portfolios um rund 40% auf 485,3 Mio. CHF erhöht (Vorjahr: 344,5 Mio. CHF). Die Mieterträge stiegen auf 18,4 Mio. CHF (12,6 Mio. CHF). Der realisierte Erfolg stieg in der Berichtsperiode verglichen mit dem Vorjahreszeitraum um 57% respektive 4,1 auf 11,3 Mio. CHF. Als Gründe für das Plus nennt das Fondsmanagement vor allem die Steigerung des Liegenschaftenerfolgs durch mehrere Zukäufe in den vergangenen 18 Monaten. Die Mietzinseinnahmen stiegen um 5,8 auf 18,4 Mio. CHF. Das Nettofondsvermögen erhöhte sich in der Berichtsperiode von 286 auf 404 Mio. CHF.

73 000 Quadratmeter Wohnfläche in den Städten Oberhausen und Duisburg. Der Wohnungsbestand der Gruppe steigt damit um über 33% auf 4243 Einheiten. Die jährlichen Sollmieteinnahmen der Peach Property Group erhöhen sich durch den Kauf um 5,7 auf 22 Mio. CHF.

WÜEST PARTNER NEU IN LUGANO

Wüest Partner hat in Lugano eine Niederlassung eröffnet. Damit wolle man die Position in allen Sprachregionen der Schweiz festigen und weiter ausbauen, teilt Wüest Partner mit. Die Büroräumlichkeiten, die am 9. März offiziell eingeweiht wurden, befinden sich im Herzen der Stadt Lugano an der Via dei Solari 4. Neben Zürich, Genf und Bern ist Lugano der vierte Schweizer Standort. Das Unternehmen ist seit einigen Jahren auch in Deutschland präsent, mit Büros in Frankfurt und Berlin. Jüngst hat die Gesellschaft angekündigt, Standorte in Hamburg und München eröffnen zu wollen.

ALLTHINGS MIT GROSSAUFTRAG

Das Basler Unternehmen Allthings rüstet 217 Gebäude des Credit Suisse Real Estate Investment Management mit seinen Applikationen aus. Sämtliche Mieter in den über 3500 Wohnungen mit dem Dienstleistungspaket «Living Services» können ab Januar 2018 eine Vielzahl digitaler Dienste über die neue Applikation beziehen. Anwendungen umfassen Dienstleistungen wie Troubleshooting, Ferienabwesenheitsbetreuung bis hin zu Reinigungsdienstleistungen. Die Ap-

plikation steht auch für die Kommunikation zu Verwaltung und Hauswartung sowie mit den Nachbarn zur Verfügung.

BFW MELDET REKORDERGEBNIS

Die BFW Liegenschaften AG, Frauenfeld, hat 2016 einen EBIT von 27,3 (im Vorjahr 19,5) Mio. CHF erzielt. Der Gewinn inklusive Neubewertungserfolg stieg von 10,2 auf 18,2 Mio. CHF. Laut Firmenangaben handelt es sich um den höchsten EBIT und Gewinn in der Unternehmensgeschichte. Der Wert des Liegenschaftensportfolios erhöhte sich im Berichtsjahr um 5,6% auf 424,4 Mio. CHF. Als wesentliche Gründe für den Anstieg nennt BFW die Entwicklung eines Umnutzungsprojekts in Weinfelden, die Fertigstellung eines Umnutzungsprojekts in Zürich sowie positive Bewertungseffekte in Höhe von 13,2 Mio. CHF. Die Netto-Mietzinseinnahmen erhöhten sich im Berichtsjahr um 6,4% auf 20,4 Mio. CHF.



PAX ANLAGE STEIGERT GEWINN

Die Pax Anlage AG, Basel, hat im Geschäftsjahr 2016 einen Gewinn von 14,1 Mio. CHF erzielt, fast 30% mehr als im Vorjahr. Wie Pax Anlage mitteilt, sei die Gewinnsteigerung massgeblich auf

zwei Entwicklungen zurückzuführen. Zum einen resultierten aufgrund der guten Verkaufserfolge Auflösungen von Wertberichtigungen bei den Entwicklungsliegenschaften. Zum anderen verbesserte sich das Steuerergebnis gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt konnte die Pax Anlage-Gruppe das Eigenkapital (Net Asset Value) von 297,3 auf 306,9 Mio. CHF erhöhen und wies zum Jahresende eine Eigenkapitalquote von 60,9% auf (Vorjahr: 63,2%).

ERFREULICHES ERGEBNIS FÜR INTERSHOP

Die Intershop-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2016 gegenüber dem Vorjahr eine Gewinnsteigerung um 5,9% auf 59,5 Mio. CHF respektive 29.77 CHF pro Aktie, was einer Eigenkapitalrendite von 10,7% entspricht. Das Eigenkapital stieg deutlich um 6% auf 591 Mio. CHF und beträgt nun 295 CHF pro Aktie. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 42,3%. Die Nettorentabilität der Renditeliegenschaften liegt bei 5,6%.

ZUG ESTATES STEUERT WACHSTUM AN

Die Zug Estates-Gruppe konnte das Wachstum der vergangenen Jahre erfolgreich konsolidieren. Das Konzernergebnis ohne Neubewertungserfolg betrug 24,0 Mio. CHF und lag damit auf Vorjahresniveau. Der Liegenschaftenertrag stieg um 2,3% auf 40,1 Mio. CHF. Der Leerstand lag bei 1,8%. Entwicklungsvorhaben im Umfang von 440 Mio. CHF befinden sich im Bau oder in Planung und werden ab 2018 zu einer weiteren Ertragssteigerung führen.

KAPITALERHÖHUNG FÜR HELVETICA SWISS COMMERCIAL

Der Verwaltungsrat der Fondsledung Helvetica Property Investors AG, Zürich, hat die Emission von maximal 772 200 Anteilen des Helvetica Swiss Commercial beschlossen. Damit erhöht sich die Anzahl der sich im Umlauf befindenden Anteile von 772 200 auf maximal 1,54 Mio. Der Erlös wird im Rahmen der Anlagepolitik des Immobilienfonds in Immobilienwerte in der ganzen Schweiz investiert.

ANZEIGE



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

Andreas bewirtschaftet 45 Immobilien auf CAMPOS



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

CAMPOS

MACHT IMMO'S MOBIL. 

LIVIT NACH ISAE ZERTIFIZIERT

Der Immobiliendienstleister Livit hat im Februar die Zertifizierung der Bereiche Bewirtschaftung und IT nach ISAE 3402 Typ 2 erhalten. ISAE ist ein international anerkannter Prüfungsstandard für interne Kontrollsysteme. Ziel ist, die Zuverlässigkeit der internen Kontrollverfahren zu dokumentieren, zu prüfen und offenzulegen. Die Zertifizierung hat PricewaterhouseCoopers durchgeführt.

PROJEKTE

MALL OF SWITZERLAND ÖFFNET IM NOVEMBER

Die Mall of Switzerland verschiebt im Einvernehmen mit wichtigen Mietern den geplanten Eröffnungstermin auf Anfang November. Die Anpassung des Zeitplans um wenige Wochen ermöglicht, gezielte Umbaumaassnahmen in einzelnen Bereichen des Gebäudes durchzuführen und damit die Attraktivität des Objekts zu verbessern. Ursprünglich war die Eröffnung der Mall of Switzerland für Ende September vorgesehen gewesen. Infolge des modifizierten Zeitplans ergeben sich Verschiebungen für die Übergabe der ersten Mietflächen.

BALOISE VERGIBT TOTALUNTERNEHMER-AUFTRAG

Die Baloise vergibt den Totalunternehmerauftrag für den ersten grossen Bauabschnitt am Baloise Park an die Steiner AG, die somit für den Bau des von Miller & Maranta entworfenen Hochhauses verantwortlich zeich-

net. Bis 2020 soll der Baloise Park fertiggestellt sein. Der rund 90 Meter hohe Turm wird mehrheitlich vom Hotelbetreiber Mövenpick genutzt. Die obersten sieben Etagen vermietet die Baloise als attraktive Büroflächen für rund 1300 Arbeitsplätze, die derzeit rund zur Hälfte vermietet sind.



BEBAUUNGSPLAN NEUSCHWAND LIEGT ÖFFENTLICH AUF



Die Gemeinde Emmen legt den Bebauungsplan «Neuschwand» öffentlich auf. Mit dem Projekt soll das ehemalige Betagtenzentrum Herdswand in ein Wohnquartier an zentraler Lage realisiert werden. Für die Gemeinde als Grundeigentümerin hat sich der zu erwartende Verkaufserlös im Rahmen der Sondernutzungsplanung um rund 1,5 Mio. CHF verringert. Das Projekt musste wegen Widerstand aus der Bevölkerung re-dimensioniert werden. Gemäss Vorkaufvertrag mit dem Projektentwickler Losinger Marazzi ist der Kaufpreis an die Geschossfläche gekoppelt. Diese wurde durch die Reduktion der Gebäude von

18200 auf 16311 m² verkleinert – der Verkaufspreis reduziert sich somit von 18 auf rund 16,5 Mio. CHF. Erste Baueingaben sollen im Sommer 2018 erfolgen.

NEUES FACHHOCHSCHULGEBÄUDE DER FHNW

Mitte März haben in Muttenz alle am Bau Beteiligten die Aufrichte für das neue Fachhochschulgebäude Kubuk der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) gefeiert. Im Kubuk werden die bisherigen 36 FHNW-Standorte in den Kantonen BL und BS zusammengeführt. Der rund 300 Mio. CHF teure Neubau ist nach Einschätzung der Regierung ein infrastruktureller Meilenstein für den Kanton BL und die FHNW. Der Neubau bietet Platz für 3700 Studierende und 680 Mitarbeitende.



METROPOLIS IN EMMENBRÜCKE

Das Luzerner Architekturbüro Lussi und Partner AG hat mit seinem Projekt «Metropolis» den Studienauftrag «Centrum Seetalplatz» im Emmener Ortsteil Emmenbrücke gewonnen. Die Baarer Immobilienunternehmung Alfred Müller AG hat diesen im Auftrag des Credit Suisse la Immo PK, einem Immobilienfonds der Credit Suisse AG, und der Viscosuisse Immobilien AG durch-

geführt. Auf rund 30000 m² Gesamtnutzfläche sind Läden, Büros, sechs zusätzliche Kinosäle mit einem grosszügigen Kinofoyer, gastronomischem Angebot und rund 170 Wohnungen vorgesehen. Als Initialprojekt am Seetalplatz soll der Gemeinde Emmen und dem künftigen Stadtzentrum Luzern Nord wichtige Impulse verleihen.



BAUGESUCH FÜR PARK INNOVAARE

Anfang März ist im aargauischen Villigen das Baugesuch für die 1. Etappe des Park Innovaare eingereicht worden. In unmittelbarer Nähe des Paul Scherrer Instituts PSI entstehen bis 2020 mehr als 35000 m² Flächen für Labore, Reinräume, Werkstätten und Büros. Das Projekt wird realisiert von Erne AG Holzbau als Totalunternehmer und umfasst ein Investitionsvolumen von 165 Mio. CHF. Für Entwurf und Planung zeichnet das Zürcher Büro Hornberger Architekten verantwortlich. Die Baubewilligung wird Ende September erwartet, die Arbeiten sollen im Oktober 2017 starten. Die Bauten sind das Kernstück der Standortentwicklung des Park Innovaare. Der aargauische Innovationspark ist Teil des neu geschaffenen schweizerischen Innovationsparks «Switzerland Innovation» mit fünf Standorten

in der Schweiz. Dieser soll private Forschungsgelder aus dem Ausland anziehen.



SSN GROUP EXPANDIERT IN BERLIN

Der Immobilienentwickler SSN Group AG mit Sitz in Zug hat in Charlottenburg ein Areal von der Kilian Immobiliengruppe erworben. Das Grundstück verfügt über eine Gesamtfläche von ca. 3600 m². Auf dem Areal soll ein Bürogebäude entstehen, das über ca. 10 800 m² Büromietfläche, verteilt auf sechs Geschosse und ein Staffelgeschoss, verfügen wird. Der Baubeginn ist für das 1. Quartal 2018 geplant, für die Fertigstellung des Objekts ist das 3. Quartal 2019 anvisiert.

PERSONEN

HIAG ERWEITERT GESCHÄFTSLEITUNG



Die Arealentwicklerin Hiag verstärkt ihr Management mit Jvo Grundler (51) als General Counsel. Grundler war zuletzt Managing Partner Legal bei EY Schweiz. Zudem wird der Verwaltungsrat an der Generalversamm-

lung vom 20. April 2017 Jvo Grundler zur Wahl als fünftes Mitglied des Verwaltungsrates vorschlagen.

KMP-GRUPPE AUF WACHSTUMSKURS



Der Zürcher Immobiliendienstleister Kuoni Mueller & Partner baut sein Angebotsportfolio weiter aus. Mit Paolo Lendi holt sich das Unternehmen einen Mann an Bord, der als erfahrener Bauherrenvertreter und Bauherrentreuhänder gilt und dank ausgewiesener Fachkenntnisse das Team ergänzt. Neben dem Transaktions- und Vermietungsgeschäft, der Immobilienbewirtschaftung sowie der Beratung und Bewertung soll neu der Bereich Bauherrenvertretung und -treuhand sukzessive und erfolgreich aufgebaut werden. Mit über 25 Jahren Berufserfahrung in führenden Positionen bringt Lendi als gelernter Architekt, Bauökonom und Wirtschaftsingenieur das entsprechende Rüstzeug und den nötigen Innovationsgeist für diese Aufgabe mit.

VERÄNDERUNG BEI WINCASA

Wincasa hat per Mitte März personelle Veränderungen in der Geschäftsleitung vorgenommen. Walter Schärer (links) übergibt die Bereichsleitung der Bewirtschaftung an den bisherigen Bereichsleiter Construction & Facility Management André Tön-

gi (Mitte) und übernimmt eine beratende Tätigkeit im Bereich des Neukundengeschäfts. Als Nachfolgerin für André Töngi tritt Karin Voigt (rechts) neu in die Geschäftsleitung von Wincasa ein.



NEUE BASLER NIEDERLASSUNGSLEITUNG BEI PRIVERA



Per 1. Mai 2017 übernimmt Caroline Kohler die Niederlassung von Privera in Basel-Oberwil. Sie soll den Standort in Basel weiter stärken. Caroline Kohler ist ausgebildete Immobilientreuhänderin und Betriebswirtschaftlerin HF und verfügt über langjährige Erfahrung in der Bewirtschaftung. Sie sitzt zudem im Vorstand des SVIT beider Basel. Die Niederlassung von Privera zählt aktuell rund 20 Mitarbeitende und fokussiert auf den Bereich Bewirtschaftung.

WEGMÜLLER ALS REGIONENLEITUNG BESTÄTIGT

Privera bestätigt Andrea Jürg Wegmüller als neuen Leiter der Region Bewirtschaftung Ost und der Niederlassung Zürich-Wallisellen. Er wird zudem die Digitalisierungsprojekte der

Privera im Bereich der Bewirtschaftung unterstützen. Der diplomierte Immobilien-treuhänder hat langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche. Zuvor leitete der 32-Jährige einen Bereich mit rund 55 Mitarbeitenden bei einem namhaften Schweizer Immobilienunternehmen.



SOMMER WIRD INVESTIS-KONZERNLEITUNGSMITGLIED

Der Verwaltungsrat der Investis Holding SA hat Dieter Sommer zum Mitglied der Konzernleitung ernannt. Der CEO der Privera hat die neue zusätzliche Funktion als Verantwortlicher der Geschäftsaktivität Property Management der Investis am 1. April 2017 angetreten.



FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

Asset Deal versus Share Deal

Die Frage nach dem richtigen Vorgehen bei einer Immobilientransaktion lässt sich im Einzelfall nicht schlüssig beantworten. Denn in der Rechtspraxis haben sich mehrere Entscheidungskriterien herauskristallisiert.



CHARLES GSCHWIND* •

GRUNDSTÜCKKAUF (ASSET DEAL) ODER AKTIENKAUF (SHARE DEAL)? Bei Immobilientransaktionen stellt sich regelmässig die Frage, ob Grundstücke im Rahmen eines direkten Verkaufs (Asset Deal) oder eines indirekten Verkaufs der Aktien der Immobiliengesellschaft, welche die Grundstücke hält (Share Deal) übertragen werden sollen. Während bei einem Asset Deal eine eigentliche rechtliche Handänderung an den Grundstücken stattfindet, bleiben diese bei einem Asset Deal im Eigentum der übertragenen Gesellschaft; in diesem Zusammenhang spricht man von einer wirtschaftlichen Handänderung.

Relevant ist diese Unterscheidung nicht nur deshalb, weil Kaufverträge, die ein Grundstück zum Gegenstand haben (d.h. Asset Deals) zu ihrer Gültigkeit der öffentlichen Beurkundung bedürfen und die Eigentumsübertragung erst mit der Eintragung des neuen Eigentümers im Grundbuch vollzogen wird. Demgegenüber wird ein Share Deal ausserhalb des Grundbuchs abgeschlossen und vollzogen, so dass der diesbezügliche Formzwang entfällt und die Transaktion im Grundbuch

nicht ersichtlich ist. Vielmehr unterscheiden sich die beiden Strukturierungsvarianten hinsichtlich vertraglicher und steuerlicher Aspekte zum Teil grundlegend.

VERTRAGLICHE KRITERIEN: NOTARIATSPRAXIS VS. M&A PRAXIS. Während bei einem Asset Deal nur das Grundstück (oder allenfalls eine Mehrzahl an Grundstücken) als Rechtsobjekt einzeln bzw. zusammen mit allfälligen zusammenhängenden Mietverträgen, Zugehör und Versicherungen übertragen wird, kauft der Käufer bei einem Share Deal mit dem Unternehmen ein komplexes Rechtssubjekt. Gerade wenn das Unternehmen operativ tätig ist, hält es nebst Immobilien in der Regel diverse weitere Aktiven und Passiven und hat eine Vielzahl an Verträgen abgeschlossen. Regelmässig hält eine Immobiliengesellschaft nicht nur ein einzelnes Grundstück, sondern ein ganzes Immobilienportfolio.

Beim direkten Kauf eines Grundstücks bietet das Grundbuch dem Kaufinteressenten eine klare und detaillierte Übersicht über das Kaufobjekt und die mit diesem zusammenhängenden Rechte und Pflichten und schafft durch diese Publizität zu-

mindest aus rechtlicher Sicht relativ klare Verhältnisse. Trotz kantonaler Unterschiede haben sich in der Notariatspraxis auch relativ schlanke Kaufverträge etabliert, in welchen regelmässig die Gewährleistung durch den Verkäufer im gesetzlich zulässigen Rahmen wegbedungen wird.

Ganz anders sieht die Situation beim Share Deal aus: Eine Gesellschaft, die vielleicht seit Jahren existiert und im Geschäftsverkehr tätig ist, ist nicht selten eine Vielzahl an Verbindlichkeiten eingegangen. Eine Übersicht über die Rechte und Pflichten im Zusammenhang mit den Aktien, dem eigentlichen Kaufobjekt bei einem Share Deal, existiert nicht. Insbesondere das Handelsregister enthält in den meisten Fällen nicht einmal Angaben zu den Gesellschaftern und erweist sich deshalb im Gegensatz zum Grundbuch als beschränkt taugliches Publizitätsmittel. Deshalb ist bei Share Deals eine sorgfältige Prüfung (Due Diligence) nicht nur der Grundstücke selber, sondern auch der gesellschaftsrechtlichen Aspekte durch M&A Spezialisten empfehlenswert.

Ohne eine solche Due Diligence besteht für den Käufer ein erhebliches Risiko, zu-

sammen mit den Immobilien die sprichwörtliche Katze im Sack (beispielsweise in Form steuerlicher oder arbeitsrechtlicher Verbindlichkeiten) zu erwerben. Aufgrund ihres erhöhten Risikos werden bei Share Deals in der Praxis denn auch regelmässig komplexe Verträge verhandelt, in welchen sich der Käufer mit umfangreichen Zusicherungen und Garantien durch den Verkäufer (und allenfalls mit Kaufpreisanpassungsmechanismen) gegen die inhärenten Risiken des Share Deals absichert.

STEUERLICHE UND ABGABERECHTLICHE KRITERIEN: GERINGERE TRANSAKTIONS- GEBÜHREN BEI SHARE DEALS. Ein Share Deal löst grundsätzlich weder Notariats- noch Grundbuchgebühren aus, da die Transaktion im Gegensatz zu einem Asset Deal weder öffentlich beurkundet noch im Grundbuch eingetragen werden muss. Demgegenüber löst er als wirtschaftliche Handänderung grundsätzlich allfällige Handänderungssteuern aus.

Im Übrigen ist die steuerrechtliche Situation sowohl bei Asset Deals als auch bei Share Deals regelmässig komplex, so dass eine detaillierte Abhandlung des Themas den Rahmen des vorliegenden Beitrags sprengen würde. Immerhin lässt sich festhalten, dass ein Aktienkauf aus steuerlicher Sicht regelmässig vorteilhafter ist als ein Grundstückkauf.

WEITERE KRITERIEN. Je nach Interessenlage der Parteien und Umstände des Einzelfalls dürften weitere Aspekte für den Entscheid massgebend sein, eine Immobilientransaktion als Asset Deal oder als Share Deal zu strukturieren.

So kann der Kauf einzelner Immobilien, die der Lex Koller unterstehen, durch einen Ausländer unter Umständen bei einem Share Deal – nicht aber bei einem Asset Deal – bewilligungsfrei erfolgen.

Ebenso lässt sich bei einem Share Deal in gewissen Fällen vermeiden, ein dass Vorkaufsrecht auf einem Grundstück durch die wirtschaftliche Handänderung ausgelöst wird.

Schliesslich kann ein Share Deal im Gegensatz zu einem Asset Deal, der als grundbuchrechtlicher Vorgang zumindest teilweise öffentlich ist, geheim gehalten werden, da er normalerweise weder im Grundbuch noch im Handelsregister ersichtlich ist.

SCHLUSSFOLGERUNG: ENTSCHEID IM EINZELFALL. Die komplexe Frage, ob man einen bestimmten Grundstückverkauf als Asset Deal oder als Share Deal strukturieren soll, lässt sich nicht allgemein, sondern nur im Einzelfall beantworten. Im Übrigen wird die Frage durch Käufer und Verkäufer regelmässig unterschiedlich beantwortet: Tendenziell dürfte ein Käufer

aufgrund der vorerwähnten Risiken eines Aktienkaufs eine Präferenz für Asset Deals haben. Demgegenüber dürfte sich ein Verkäufer meistens einen Share Deal wünschen: Erstens kann er mit dem Verkauf seiner Immobiliengesellschaft Tabula rasa machen (gerade in Konstellationen, in denen die Immobilien die einzigen wesentlichen Aktiven der Gesellschaft bilden, dürfte er wenig Interesse an einer leeren Hülle nach der Transaktion haben). Zweitens sprechen oftmals steuerliche Aspekte für einen Share Deal.

Es gibt jedoch durchaus auch Fälle, in denen die Interessen beider Parteien deckungsgleich sind: So dürfte es beispielsweise im Falle des Verkaufs einer Immobiliengesellschaft mit einem grossen Immobilienportfolio an unterschiedlichen Standorten aus Kosten- und Komplexitätsüberlegungen wenig sinnvoll sein, die Grundstücke in einer Vielzahl einzelner Asset Deals zu verkaufen. Vielmehr dürfte sich in solchen Konstellationen oftmals ein Share Deal anbieten, und zwar aus der Perspektive beider Parteien. ●



***CHARLES GSCHWIND**

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

ANZEIGE

Zürich · Basel · Bern · Lausanne · St. Gallen www.pom.ch

making
sustainability
real

pom+

**Ressourcen-Verbrauch
minimieren, Effizienz erhöhen
– und damit Ökonomie und
Ökologie unter ein Dach
bringen.**

Nachhaltigkeitsstrategien,
Nachhaltigkeitsmanagement,
Benchmarking, Kosten- und
Ertragsanalysen

Fristen und Ferien im Mietrecht

Wie ist die rechtliche Situation, wenn der Mieter in den Ferien ist und der Vermieter ihm darum eine Kündigung nicht zustellen kann bzw. diese retourniert wird? Zudem: Ist eine Ertragsoptimierungskündigung per se nichtig oder nur anfechtbar?



BORIS GRELL* ●.....

AUSGANGSLAGE. Das Ehepaar A und B schloss mit dem Mieter C einen Mietvertrag ab über eine 4-Zimmerwohnung in Carouge/GE mit einem Mietbeginn am 1. März 1996. Der Mietvertrag war zu Beginn auf ein Jahr befristet, verlängerte sich in der Folge aber stillschweigend um jeweils ein weiteres Jahr, solange der Mietvertrag nicht zuvor mit einer Frist von drei Monaten gekündigt wurde. Im Rahmen der Scheidung der beiden Mieter A und B im Juni 1996 wurde die besagte Wohnung der Mieterin A alleine zugewiesen. Der geschiedene Ehegatte der Mieterin A, der seit der Scheidung nicht mehr im Mietobjekt wohnte, blieb – aus welchen Gründen auch immer – im besagten Mietvertrag als Vertragspartei aufgeführt.

Im Jahr 2006 erwarb der Käufer X das

Grundstück und wurde damit auch der neue Vermieter der beiden Mieter A und B. Im Jahr 2008 wurde der Mietvertrag dergestalt angepasst, dass sich das Mietverhältnis bis zum 31. März 2014 verlängerte und sich dann jeweils um weitere fünf Jahre verlängerte, solange der Mietvertrag nicht 3 Monate vor Ablauf der festen Vertragsdauer gekündigt wurde. Gleichzeitig wurde der Mietzins indiziert gemäss dem Index der Konsumentenpreise (vgl. dazu auch Art. 269b OR und Art. 17 VMWG).

Am 29. November 2013 kündigte der Vermieter X den Mietern A und B mit jeweils eingeschriebener Briefsendung das Mietverhältnis separat, mit amtlichem Formular, ordentlich und rechtzeitig auf den 31. März 2014. Da der Postbote die beiden Kündigungen am 2. Dezember 2013 nicht zustellen bzw. nicht persönlich aushändigen konnte, legte er gleichentags die Abholungseinladungen in den zugehörigen Briefkasten, wonach die Einschreiben bis zum 9. Dezember 2013 (Montag) auf der Poststelle entgegengenommen werden konnten.

Der Zufall wollte es, dass die Mieterin A Ende November 2013 während 10 Tagen

ferienabwesend war, sodass sie nach ihrer Rückkehr am späten Montagabend des 9. Dezember 2013 die angezeigte Briefsendung nicht mehr auf der Poststelle abholen konnte. Aufgrund der fehlenden Abholung der Einschreiben wurden die beiden Kündigungsschreiben des Vermieters X am Nachmittag des 10. Dezember 2013 wieder an den Vermieter retourniert.

» Die mietrechtlichen Regeln zur Fristwahrung dürfen nicht unterschätzt werden.«

Am 24. Januar 2014 schickte die Bewirtschafterin des Vermieters X die besagten Kündigungen vom 29. November 2013 nochmals an die beiden Mieter; dieses Mal aber nur mit der regulären Post, dass heisst nicht per Einschreiben. Dabei erinnerte die Bewirtschafterin die beiden Mieter an die vormaligen, per Einschreiben verschickten, jedoch nicht abgeholt

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

digungsschreiben, die trotzdem am letzten Tag der Abholungsfrist als zugestellt gälten. In der Folge fochten die beiden Mieter A und B die Kündigung am 7. Februar 2014 bei der zuständigen Schlichtungsbehörde in Mietsachen als missbräuchlich an, soweit diese nicht nichtig sei; eventualiter verlangten die beiden Mieter eine Erstreckung des Mietverhältnisses um vier Jahre. Weiter verlangten sie eine Begründung der Kündigungen (vgl. dazu Art. 271 Abs. 2 OR), die der Vermieter mit finanziellen Motiven begründete bzw. mit einer angestrebten Verbesserung der Vermietung des Mietobjekts zu einem höheren, jedoch immer noch quartiersüblichen Mietzins.

Nach einem erfolglos durchgeführten Schlichtungsverfahren erklärte das Genfer Mietgericht die Kündigungsanfechtung als unzulässig, zumal die Kündigungsanfechtung vom 7. Februar 2014 verspätet erfolgt sei. Demgegenüber erachtete das Genfer Appellationsgericht die Mieterbegehren als zulässig und wies die Streitigkeit zur weiteren Sachverhaltsabklärung und anschließenden Entscheidung an das Mietgericht zurück. In der Folge gelangte der Vermieter X mit der Beschwerde in Zivilsachen ans Bundesgericht.

RECHTSGRUNDLAGEN UND FRAGESTELLUNG.

Will ein Mieter die Kündigung anfechten und/oder eine Erstreckung des Mietverhältnisses verlangen, muss er gemäss Art. 271 Abs. 1 und Abs. 2 OR das Begehren innert 30 Tagen nach Empfang der Kündigung der Schlichtungsbehörde einreichen. Strittig war vorliegend zunächst einmal, wann die besagte Frist von 30 Tagen zu laufen begann: Bereits anlässlich der vergeblichen ersten Zustellung der Kündigung von Ende November 2013 (mit der Abholungsfrist vom 2. bis am 9. Dezember 2013) oder erst mit der zweiten Zustellung vom 23. Januar 2014?

ABSOLUTE UND RELATIVE EMPFANGSTHEORIE.

Schon zu Beginn seiner Erwägungen¹ und bevor das Bundesgericht sich zu den vorstehenden Rechtsfragen äusserte, erklärte es die Anfechtung des Mieters B für unzulässig. Denn der Ehegatte der Mieterin A wohnte seit der Scheidung im Jahr 1996 nicht mehr im Mietobjekt und bekundete vor Bundesgericht zudem auch kein eigenes Interesse an der vorliegenden Kündigungsanfechtung.²

Das Bundesgericht erinnerte in seinem Entscheid weiter an seine bisherige Rechtsprechung, wonach es im Mietrecht zur Fristberechnung auf die absolute und relative Empfangstheorie zurückgreift. Nach der absoluten oder uneingeschränkten Empfangstheorie beginnt der Fristenlauf im Zeitpunkt, wo eine empfangsbedürftige Willenserklärung (wozu insb. auch die Kündigung eines Mietvertrags gehört) in den Machtbereich des Adressaten oder dessen Vertreter gelangte.³ Davon abweichend kommt die relative Empfangstheorie im Mietrecht nur ausnahmsweise zur Anwendung, und zwar einzig bei der Abmahnung des Mieters gemäss Art. 257d Abs. 1 OR wegen Zahlungsverzugs sowie bei der vermierterseitigen Mitteilung einer Mietzinserhöhung gemäss Art. 269d OR.⁴ Demnach erfolgt der Fristbeginn erst, wenn der Adressat oder dessen Vertreter tatsächlich Kenntnis genommen hat von der zugehörigen, empfangsbedürftigen Willenserklärung.

Vorliegend konnte der Postbote die Kündigungen den beiden Mietern A und B (oder einen Dritten, der zur Entgegennahme der beiden Einschreiben ermächtigt war) am 2. Dezember 2013 nicht direkt aushändigen und legte darum die zugehörigen Abholungseinladungen in den Briefkasten.⁵ Damit begann – in Anwendung der absoluten Empfangstheorie – die Anfechtungsfrist gemäss Art. 273 Abs. 1 OR (spätestens⁶) am Folgetag, also am 3. Dezember 2013. Gemäss den Ausführungen des Bundesgerichts findet bei der Anwendung der mieterrechtlichen absoluten Empfangstheorie somit auch die prozessrechtliche Fristenregelung⁷ keine Anwendung, wonach eine eingeschriebene verschickte Briefsendung erst am 7. Tag nach dem erfolglosen Zustellungsversuch als zugestellt fingiert wird.

FERIENABWESENHEIT IRRELEVANT FÜR FRISTENLAUF.

Dass die Mieterin A – aufgrund ihrer Ferienabwesenheit⁸ von Ende November 2013 bis am Abend des 9. Dezembers 2013 – faktisch gar keine Möglichkeit hatte, die Kündigung entgegenzunehmen, spielt gemäss den Erwägungen des Bundesgerichts keine Rolle. Vielmehr und entgegen der Ansicht der kantonalen Appellationsinstanz hätte die Mieterin A die Abholungseinladung nicht einfach ignorieren dürfen. Die Mieterin A hätte sich

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

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

www.markstein.ch





nach der Retournierung der Kündigung⁹ an die Post wenden können¹⁰ und sich nach dem Namen des Absenders erkundigen müssen, um in der Folge beim Vermieter den Inhalt der Briefsendung zu erfragen sowie sich eine Kopie des Kündigungsschreibens zustellen lassen können. Bei diesem pflichtgemässen Vorgehen der Mieterin A hätte sie die Kündigung ohne weiteres innert der 30-tägigen Frist anfechten können.

Im Weiteren stellte das Bundesgericht auch klar und korrigierte die Ansicht der Vorinstanz, dass sich die Mieterin A vorliegend nicht darauf berufen kann, dass sie mit der Zustellung einer fristauslösenden Kündigung nicht hätte rechnen müssen. Dabei handelt es sich gemäss Bundesgericht um eine prozessrechtliche Regelung, die nur ausnahmsweise auch im mietrechtlichen Kontext Beachtung finde, nämlich nur bei der Abmahnung des Mieters gemäss Art. 257d Abs. 1 OR wegen Zahlungsverzugs sowie bei der vermietetseitigen Mitteilung einer Mietzinserhöhung gemäss Art. 269d OR.¹¹

ERTRAGSOPTIMIERUNGSKÜNDIGUNG: KEINE NICHTIGKEIT. Das Bundesgericht stellte sich auch dem mieterseitigen Vorwurf entgegen, wonach die Kündigung sowieso nichtig sei aufgrund der Begründung des Vermieters X, das Mietverhältnis aus ökonomischen Gründen gekündigt zu haben. Mit Verweis auf seine jüngste Rechtsprechung sowie die allgemeinen Prinzipien der Vertrags- und Abschlussfreiheit stell-

te das Bundesgericht klar, dass eine vermietetseitige Kündigung aus wirtschaftlichen Gründen zulässig und nur im Fall einer treuwidrigen¹² Kündigung ungültig bzw. anfechtbar sei. Weiter hielt es fest, dass auch in einem Mietverhältnis die Vertragsparteien nur daran gebunden seien, den Mietvertrag bis zum Ablauf der vereinbarten Mietdauer aufrechtzuerhalten.

Demgemäss hielt das Bundesgericht auch ausdrücklich fest, dass es nicht nur dem Mieter gestattet sei, einen Mietvertrag zu kündigen für eine günstigere Unterkunft. Vielmehr sei auch ein Vermieter frei, den Mietvertrag wegen wirtschaftlicher Gründe zu kündigen, zumal die Rechtsordnung ihm im Rahmen der gesetzlichen Grenzen gestatte, seine Rendite zu optimieren mit einem neuen Mieter, der bereit sei, einen höheren, nicht überrissenen, missbräuchlichen Mietzins zu bezahlen. Mit anderen Worten ist eine Ertragsoptimierungskündigung nur dann anfechtbar, wenn – unter Anwendung der absoluten Mietzinsberechnungsmethode – ausgeschlossen werden kann, dass der Vermieter den Mietzins im rechtlich zulässigen Rahmen erhöhen kann (weil der bisherige Mietzins bereits marktkonform ist und dem Vermieter eine ausreichende Rendite verschafft). Allerdings bleibt nach den Ausführungen des Bundesgerichts eine Kündigungsanfechtung ausnahmsweise denkbar, wenn die zulässige Erhöhungsmöglichkeit nur geringfügig ist («réserve de hausse insignifiante») und diese bloss genutzt wird, um sich bequem eines nicht mehr genehmen Mieters zu entledigen.

ZUSAMMENFASSUNG UND EMPFEHLUNGEN.

- Bei der Mietvertragskündigung berechnet sich der Fristenlauf für die Anfechtung nach der absoluten Methode. Demnach läuft bei eingeschrieben verschickten Kündigungsschreiben die 30-tägige Anfechtungsfrist ab der physischen, direkten Aushändigung durch den Postboten an den Adressaten oder dessen Vertreter.
- Das Gleiche gilt bei einer persönlichen Übergabe des Kündigungsschreibens direkt durch den Vermieter bzw. einer von ihm beigezogenen Drittperson (zum Beispiel einem Velokurier) oder wenn das Kündigungsschreiben sonst wie in die persönliche Einflussphäre des Mieters gelangt. Diesfalls wird für den – vom Vermieter zu erbringenden – Beweis der tatsächlichen Zustellung des Kündigungsschreibens aber empfohlen, sich den Empfang des Kündigungsschreibens unterschriftlich quittieren zu lassen.
- Aus Beweisgründen wird davon abgeraten, das Kündigungsschreiben einfach in den Briefkasten des Mieters zu legen, obwohl dieses damit in den Machbereich des Mieters gelangt. Von einem Versand des Kündigungsschreibens bloss mit regulärer Post wird ebenfalls aus Beweisgründen abgeraten, zumal weder die Zustellung an sich noch das genaue Zustelldatum eruiert werden kann.
- Allenfalls bietet sich hier eine Zustellung mittels A-Post plus an, zumal mit diesem Zustellservice der schweizerischen Post über deren Track-and-trace-Webseite der Einwurf von Briefsendungen in den Briefkasten oder ins Postfach des Adressaten nachvollzogen werden kann und bei Abwesenheit des Mieters keine Abholungseinladung im Briefkasten/Postfach hinterlegt wird.
- Im Fall eines ersten erfolglosen Zustellungsversuchs des eingeschrieben verschickten Kündigungsschreibens beginnt die Anfechtungsfrist spätestens am Folgetag, nachdem der Postbote die Abholungseinladung in den Briefkasten oder ins Postfach des Mieters gelegt hat. Demgegenüber wird der Fristenlauf bei der Abmahnung des Mieters gemäss Art. 257d Abs. 1 OR wegen Zahlungsverzugs sowie bei der vermietetseitigen Mitteilung einer Mietzinserhö-

hung gemäss Art. 269d OR nach der relativen Methode berechnet, d. h. bei eingeschriebenen Briefsendungen also spätestens am 7. Tag nach dem erfolglosen, ersten Zustellungsversuch. Es wird sich in der Praxis zeigen müssen, ob in diesen beiden Fällen eine direkte Zustellung mit A-Post plus rechtlich möglich und sich für den Vermieter in zeitlicher und finanzieller Hinsicht als vorteilhaft erweisen wird.

– Eine Ertragsoptimierungskündigung ist zulässig und lediglich anfechtbar, falls der neue Mietzins – unter Anwendung der absoluten Mietzinsberechnungsmethode – missbräuchlich ist. Ausnahmsweise und selbst wenn eine Mietzinserhöhung im gesetzlichen Rahmen möglich ist, bleibt eine Ertragsoptimierungskündigung anfechtbar, falls sich ein Vermieter mithilfe einer nur im ge-

ringfügigen Rahmen möglichen Mietzinserhöhung eines unliebsamen Mieters entledigen will.

Quellen

¹Der hier auszugsweise besprochene Bundesgerichtsentscheid vom 11. Juli 2016 kann in der französischen Originalfassung auf der Website des Bundesgerichts unter www.bger.ch mit dem Vermerk «4A_293/2016» heruntergeladen werden. Aufgrund der Wichtigkeit dieses Entscheids ist auch dessen Publikation in der amtlichen Sammlung der Bundesgerichtsentscheide vorgesehen.

²Vgl. dazu auch BGE 139 III 7 vom 5. November 2012 und BGER 4A_240/2014 vom 28. August 2014.

³Vgl. dazu BGE 140 III 244 E. 5, BGE 137 III 208 E. 3.1.2, BGE 118 II 42 E. 3 und BGE 107 II 189 E. 2 sowie den Blogbeitrag des Autors auf www.grell-law.ch («Neues zur Fristberechnung im Mietrecht»).

⁴Vgl. dazu BGE 140 III 244 E. 5.2.

⁵Ebenso ist es zulässig und fristauslösend, wenn die Abholungseinladung in das Postfach des Adressaten gelegt wird.

⁶Der Fristbeginn erst am Folgetag des Zustellungsversuchs dürfte insbesondere bei berufstätigen Mietern der Fall sein, zumal von diesen grundsätzlich nicht erwartet werden kann, dass sie sich zu den üblichen Postzustellzeiten im Mietobjekt

aufhalten oder gleichentags auf der Poststelle mit der zuvor im Briefkasten eingeworfenen Abholungseinladung die besagte Briefsendung entgegen nehmen können.

⁷So für den Zivilprozessrecht ausdrücklich geregelt in Art. 138 Abs. 3 ZPO.

⁸Immerhin behält sich das Bundesgericht ausdrücklich die Option offen, im Fall von Krankheit allenfalls anders zu urteilen.

⁹Zudem wurde die Kündigung am 10. Dezember 2013 erst um 15.27 Uhr an die Vermieterin retourniert.

¹⁰Mit dem Barcode auf der Abholungseinladung kann der Absender oft auch direkt über die Track-and-trace-Webseite der Post ausfindig gemacht werden.

¹¹Dort gilt – nach der relativen Empfangstheorie – ja auch die Zustellungsfiktion am 7. Tag der Abholungsfrist.

¹²Das Bundesgericht verweist im Entscheid ausführlich auf seine diesbezügliche Rechtsprechung.



***DR. BORIS GRELL**

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

ANZEIGE

RELAX[😊]



iMow[®]
ROBOTERMÄHER

Einfache Bedienung
Kurze Mähdauer
Selbständiges Aufladen
Perfekter Rasen

Exklusiv bei Ihrem
Fachhändler

**AKKU
POWER**



Schnell, intelligent und effizient.

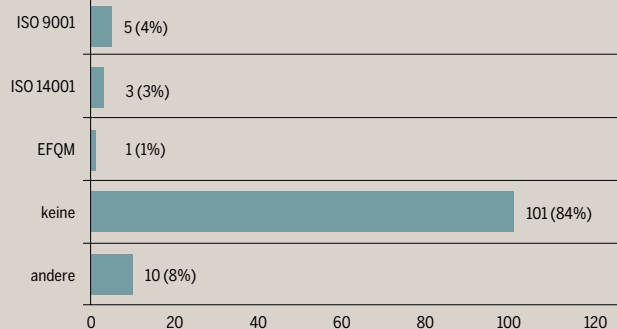
Good news: Der iMow Robotermäher von VIKING setzt neue Mäh-Standards. Während er mäht, können Sie das Leben geniessen und tun, was immer Sie möchten. viking.ch

Qualität in Immobilienverwaltungen

Die Gründung einer Immobilienverwaltung setzt keine entsprechende Qualifikation voraus. Insbesondere bei kleinen Verwaltungen bestehen deshalb bezüglich Know-how grosse Unterschiede, was den Markt für Mieter und Eigentümer unübersichtlich macht.

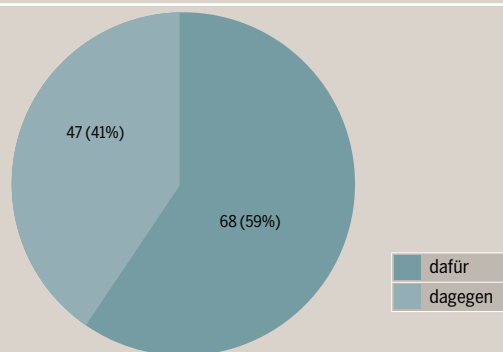
VERBREITUNG ETABLIERTER QUALITÄTS-MANAGEMENTSYSTEME

Quelle: Institut IQB-FHS, 2016



AUFBAU EINES BRANCHENSPEZIFISCHEN QUALITÄTSLABELS

Quelle: Institut IQB-FHS, 2016



MARKUS GRUTSCH & DANIEL BORN*

MÖGLICHKEITEN ZUR DIFFERENZIERUNG. Bereits heute bestehen für Immobilienverwaltungen diverse Möglichkeiten, um sich von der Konkurrenz abzuheben und sich damit im unübersichtlichen Markt zu positionieren. So können Immobilienverwaltungen beispielsweise mit einer ISO-9001-Zertifizierung nachweisen, dass sie gewisse Mindestanforderungen

» Der Mehrwert eines Qualitäts-Labels wird kontrovers eingeschätzt und je nach Unternehmensgrösse unterschiedlich beurteilt.«

bei der Dienstleistungserbringung und im Management des Unternehmens erfüllen. Bestehende etablierte Qualitäts-Managementsysteme wie die ISO 9001 finden bei Immobilienverwaltungen allerdings kaum Anwendung. Dies wurde in einer quantitativen Befragung des Instituts IQB-FHS mit 727 Immobilienverwaltungen (Rücklauf: 116 bzw. 16%) in der Schweiz bestätigt (vgl. Abbildung 1).

Die geringe Verbreitung etablierter Qualitäts-Managementsysteme bei Immobilienverwaltungen ist einerseits darauf zurückzuführen, dass der mit dem Aufbau und der Pflege des Systems verbundene Aufwand gerade für kleine und mittlere Verwaltungen in vielen Fällen zu hoch ist. Andererseits gehen bran-

chenunabhängige Managementsysteme wie die ISO 9001 nicht auf die spezifischen Gegebenheiten der Immobilienbranche ein und bieten daher nur einen begrenzten Mehrwert.

UMSETZUNG QUALITÄTSRELEVANTER ASPEKTE.

Trotzdem beschäftigen sich viele Immobilienverwaltungen nicht nur bei der Dienstleistungserbringung, sondern auch auf Ebene des Managements bereits heute mit ausgewählten qualitätsrelevanten Aspekten. So zeigt die Befragung, dass sich eine Mehrheit der Immobilienverwaltungen unter anderem bereits mit der Verschriftlichung einer Strategie, der Umsetzung eines systematischen Wissens- und Risikomanagements oder der Dokumentation von Arbeitsabläufen auseinandersetzt. Insbesondere in der Erhebung der Kundenzufriedenheit und bei der systematischen Bearbeitung von Beschwerden besteht allerdings noch Nachholbedarf (vgl. Abbildung 2).

AUFBAU EINES BRANCHENSPEZIFISCHEN QUALITÄTSLABELS.

Da sich bereits heute eine Vielzahl der Immobilienverwaltungen mit diversen qualitätsrelevanten Aspekten beschäftigt, stellt sich die Frage, ob dies mithilfe eines branchenspezifischen Qualitätslabels nachgewiesen werden sollte. Bei der Befragung zeigte sich, dass insgesamt rund 60% der Immobilienverwaltungen den Aufbau eines bran-

chenspezifischen Qualitätslabels befürworten (vgl. Abbildung 3).

Ein etwas differenzierteres Bild zeigt sich bei der Segmentierung der Antworten nach Unternehmensgrösse. So liegt die Befürwortung eines Qualitätslabels bei Kleinunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden bei lediglich knapp 30%, während die Befürwortung von Unternehmen ab zehn Mitarbeitenden über 70% beträgt.

Folgende Argumente sprechen aus Sicht der Studienteilnehmenden für den Aufbau eines branchenspezifischen Qualitätslabels:

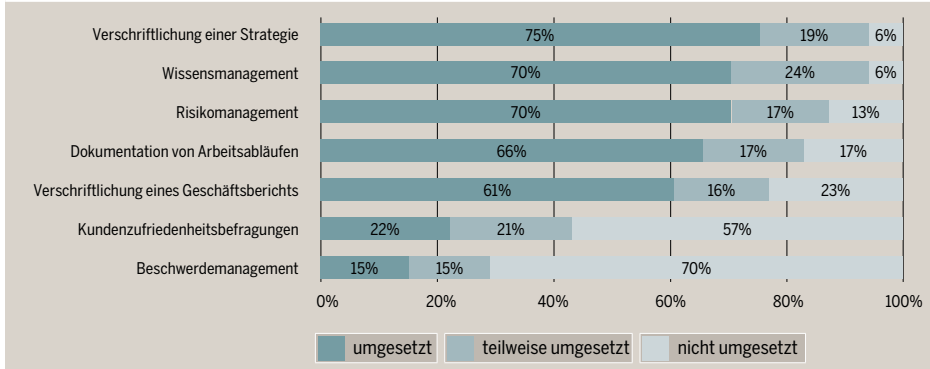
- Qualitätssicherung bei der Dienstleistungserbringung
- Sicherstellung von Basiswissen bzw. Fachkompetenz
- Feststellung der Seriosität
- Differenzierung im unübersichtlichen Markt
- Generierung neuer Aufträge
- Steigerung des Kundennutzens (z. B. einheitliche Leistungsdefinition oder Reporting-Standards).

Die nachfolgenden Argumente sprechen gemäss den Studienteilnehmenden gegen den Aufbau eines branchenspezifischen Qualitätslabels:

- Administrativer Zusatzaufwand
- Einsatz zusätzlicher personeller Ressourcen
- Kein Bedarf bzw. Nutzen
- Genügend Abdeckung durch bestehende Qualitäts-Managementsysteme
- Starre Vorgaben und Einschränkung der Individualität

UMSETZUNG QUALITÄTSRELEVANTER ASPEKTE AUF MANAGEMENTEBENE

Quelle: Institut IQB-FHS, 2016



SCHLUSSFOLGERUNGEN DER STUDIE. Insgesamt kann anhand der Studie festgestellt werden, dass sich bereits eine Vielzahl der Immobilienverwaltungen mit dem Thema Qualitätsmanagement oder ein-

zelnen Aspekten daraus beschäftigt, obwohl etablierte Qualitäts-Managementsysteme bisher kaum Anwendung finden. Der Mehrwert eines branchenspezifischen Qualitätslabels wird kon-

trovers eingeschätzt und abhängig von der Unternehmensgrösse unterschiedlich beurteilt.

Unabhängig davon ist aufgrund der aktuellen Entwicklung in anderen Branchen davon auszugehen, dass das Thema Qualitätsmanagement auch für Immobilienverwaltungen zukünftig noch stärker an Bedeutung gewinnen wird. ●



***PROF. DR. MARKUS GRUTSCH**

Der Autor leitet das Kompetenzzentrum Qualitäts- und Projektmanagement am Institut für Qualitätsmanagement und Angewandte Betriebswirtschaft der FHS St. Gallen.



***DANIEL BORN**

Der Autor ist Projektleiter am Institut für Qualitätsmanagement und Angewandte Betriebswirtschaft der FHS St. Gallen.



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

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

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

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

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

**IHR WASSER
UNSERE PASSION**

 **atlis**
Seit 20 Jahren



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

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

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

Büros brauchen Identität

Wertsteigerung von Büro-Immobilien durch professionell geplante Innenarchitektur? Was genau unter Innenarchitektur zu verstehen ist und welcher konkrete Nutzen für die Büroplanung daraus gezogen werden kann, sollen der folgende Artikel und das Interview zeigen.



Die Planung und Gestaltung eines Raums hat eine massgebliche Wirkung auf Besucher, Kunden und Mitarbeiter.

GERALD BRANDSTÄTTER* •
INNENARCHITEKTUR IST EIN VERMIETUNGSFAKTOR. Bereits ein leerer Raum hat seine spezifische Wirkung auf den Menschen. Dimensionen, Proportionen, Tageslichteinfall, Oberflächen und Materialien prägen den Raum. Weisse Wände oder doch eher grüne wie das Firmenlogo? Ein grauer Teppich für eine seriöse Wirkung oder doch ein Nussbaumparkett als wertige Basis für gute Geschäfte? Ein knallrotes Sofa für die Empfangszone oder eine Reihe von Stahlrohrstühlen? Wie ein Raum strukturiert und geplant wird, wie er eingerichtet und beleuchtet wird, hat eine massgebliche Wirkung auf Arbeitnehmer, Besucher und Kunden. Ein innenarchitektonisch falsch geplanter Raum kann Arbeitsabläufe behindern und so zusätzliche Kosten verursachen; laienhaft eingerichtete Büroräume können bei potenziellen Kunden einen negativen Eindruck hinterlassen und dadurch die Akquisition von Neukunden erschweren; falsch eingesetztes Licht kann die Arbeitseffizienz senken, die Fehlerquote beim Arbeiten erhöhen oder die angebotenen Produkte fahl aussehen lassen.

Durch das Überangebot an Büroimmobilien und wegen der Wandlung des Immo-

bilienmarktes ist ein allgemeines Bestreben zu erkennen, vermehrt auf die Nutzbarkeit zu fokussieren. Nur so kann eine Verbesserung der Vermietbarkeit von Büroimmobilien erzielt und folglich die Rentabilität erhöht werden. Darüber hinaus müssen für eine langfristige Nutzung die Nachhaltigkeit einer Immobilie angestrebt und wirtschaftliche Faktoren berücksichtigt werden. Hier beginnt das Arbeitsumfeld eines Innenarchitekten, denn die Vermietbarkeit kann bereits bei leer stehenden Räumlichkeiten durch gekonnt umgesetzte Massnahmen bedeutend erhöht werden.

UNTERNEHMENSIDENTITÄT ABBILDEN. Ein cooles Loft mit heterogenem Mobiliar wie bei einer Werbeagentur, freie verspielte Büroorganisationen wie bei einem IT-Start-up oder klar strukturierte und hierarchisch aufgebaute Einrichtungsmodelle wie bei einer Grossbank? Je nach Unternehmensstruktur variiert der Bedarf an Büroorganisationsformen stark. Entsprechend sind auch die Anforderungen an die Bürofläche und deren Möblierungskonzepte verschieden. Während sich Babyboomers im Open-Space-Office das Einzelbüro zurückwünschen,

fordern die jüngsten Arbeitnehmer Chill-out-Zonen und flexible Arbeitsmodelle. Büromöbel und Arbeitsmittel müssen dem Menschen und der entsprechenden Arbeit gerecht werden. Ungeeignete Möbel und Arbeitsmittel lösen körperliche Beschwerden aus, was zu Leistungseinbussen bis hin zu Arbeitsausfällen führen kann.

Bei der Planung und Einrichtung von Büros oder Geschäftsräumen geht es nicht nur um die Erfüllung funktionaler Vorgaben, sondern auch um die Unternehmensidentität. Das ganzheitliche Gestaltungskonzept ist identitätsstiftend für das Unternehmen wie auch für die Mitarbeiter und hat einen positiven Einfluss auf die Gesundheit, Motivation und Leistungsfähigkeit. Gerade Innenarchitekten können mit ihrer Erfahrung mittels frischer Ideen inspirierende Arbeits- und Lebensräume entstehen lassen. ●



***GERALD BRANDSTÄTTER**
 Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen (www.conzept-b.ch).

Alte Bodenheizungen preisgünstig reinigen und sanieren

Bei älteren Bodenheizungen lässt die Heizleistung mit der Zeit aufgrund von Verschlämmung bis zu 30% nach. Wenn Sauerstoff konstant in die Heizung eindringt, kommt es zu Verschlämmung von Heizkreisen. Diese Verschlämmung 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 Aufspitzen der Heizverteiler oder des Bodens entfallen.

Schonendes Reinigen ohne nennenswerten Druck. Das Beseitigen von Verschlämmungen 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 Verschlämmung 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.

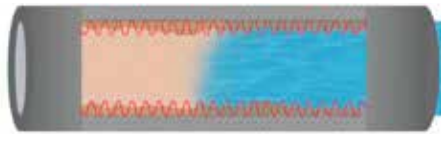
Wasmacht«Microclean»-Systemeinzigartig? Es ist Airmax Swiss gelungen, ein preisgünstiges und effizientes Reinigungsverfahren zu entwickeln, das ohne bauliche Massnahmen an den Heizverteiler durchgeführt werden kann. Das «Microclean»-System kann einfach in der Heizung angeschlossen werden und überzeugt 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 ist eine Animation aufgeschaltet, in welcher interessierten Gebäudebesitzern das neue Verfahren «Microclean»-System eindrücklich erklärt wird.

Weitere Informationen
Airmax Swiss
Heizsystemreinigung & Energietechnik
Püten 4, 8602 Wangen,
Tel. 0848 848 828
info@airmaxswiss.ch, 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 wird das neue Verfahren in einer Animation eindrücklich erklärt.

«Details rücken ins Zentrum»

Thomas Wachter ist Präsident der Vereinigung Schweizer Innenarchitekten VSI.ASAI. Im Gespräch erklärt er, welchen Mehrwert das Engagement eines Innenarchitekturbüros bringt und auf was dabei zu achten ist.

GERALD BRANDSTÄTTER •

– Herr Wachter, wo endet die Architektur, wo beginnt die Innenarchitektur?

– Im Gegensatz zur Innenarchitektur denkt die Architektur von aussen nach innen. Im Fokus der Architektur stehen die Ansprüche einer Gesellschaft, des Städtebaus und einer langfristigen Raumentwicklung. Ganz anders denkt die Innenarchitektur von innen nach aussen; hier stehen die Nutzer und die Identität einer Marke im Vordergrund. Das Denken von innen nach aussen führt zu einem anderen Massstab, der das Detail in Bezug zum Menschen ins Zentrum rückt. Der Mensch ist immer Ausgangspunkt unserer Betrachtung. Doch räumlich ist die Arbeit von Innenarchitekten nicht auf innen oder aussen begrenzt. Ihre Baukompetenz unterscheidet sie nicht von den Architekten. Der kleinere Massstab und die oft kurzen Bauzeiten erfordern eine hohe Baukompetenz und die Fähigkeit Konstruktionsdetails vielseitig zu entwickeln.

– Das Bauen professionalisiert sich, die Zahl der beteiligten Fachplaner wächst. Wie wollen sich Innenarchitekten in diesem Prozess positionieren?

– Gebäude werden heute oft von Generalunternehmern als «Black Box» gebaut. Der Mieterausbau folgt danach individuell – hier stehen Innenarchitektinnen und Innenarchitekten in der Funktion als planende Generalisten. Sobald konkrete Nutzeransprüche vorliegen, ist ihr Fachwissen von Vorteil für den Kunden. Innenarchitekten entwickeln die Raumstruktur, bilden die Nutzeridentität, schaffen die Markenarchitektur und planen vom Rohbau, über den Innenausbau, bis zur Möblierung und Ausstattung den gesamten Bauprozess. Ob es sich um einen Innen- oder Aussenraum handelt, ist dabei sekundär.

– Inwiefern kann Innenarchitektur einen unbespielten Raum attraktiver machen?

– Ein belebter Raum widerspiegelt die Identität seiner Nutzer. Wir Innenarchitekten sind darauf spezialisiert, Nutzerbedürfnisse in Raumqualität zu wandeln. Der Einsatz der Mittel soll immer im Verhältnis zu den Ansprüchen der Nutzer stehen. Innenarchitekten sind deshalb auch keine Verkäufer und keine Künstler, was ihre Selbstverwirklichung betrifft. Sie sind aber sehr wohl fähig, kreativ und feinfühlig Nutzeransprüche in räumliche Qualität umzusetzen.



• BIOGRAPHIE

THOMAS WACHTER

ist Innenarchitekt REG A FH/EMBA, Mitglied von VSI.ASAI und SIA. Er leitet die Ecrú AG, die Innenarchitektur für Unternehmensgestaltung anbietet. Als Präsident steht er seit acht Jahren der VSI.ASAI vor, der Vereinigung Schweizer Innenarchitekten/-architektinnen (www.vsi-asai.ch). •

– Und konkret auf die Büroplanung bezogen?

– Büroraumplanungen sind oft die Folge einer Umstrukturierung innerhalb des Unternehmens. Der sensible Umgang mit den Mitarbeitern ist ein entscheidender Faktor zum Erfolg. Die Identifikation für ein Unternehmen folgt in erster Linie durch die Ausgestaltung des Arbeitsplatzes. Er ist der Ort, wo die Unternehmenskultur am eindringlichsten wahrgenommen wird. Noch vor dem Leitbild, dem Code of Conduct und der Corporate Identity. Mitarbeiter kommunizieren die Identität des Unternehmens nach aussen, für sie ist der Arbeitsplatz der wichtigste Identitätsfaktor.

– Was für ein Angebot hält der VSI für die potenzielle Bauherrschaft bereit?

– Auf der Website des VSI.ASAI – sozusagen dem grössten Innenarchitekturbüro der Schweiz – gibt es eine Liste aller Mitglieder, die sich mit ihren Referenzen und Erfahrungen vorstellen. So findet ein angehender Bauherr die für sein Projekt geeignete Innenarchitektin oder den Innenarchitekten. Unsere Honorarordnung hilft der Bauherrschaft in der Klärung der innenarchitektonischen Leistung. Im Streitfall bieten wir eine Stellungnahme zu Honorarfragen und gegebenenfalls führen wir eine Expertise durch. Für Ausschreibungen und Wettbewerbe berät die VSI.ASAI. Bauherren für ein standesgerechtes Vorgehen, was der Bauherrschaft eine qualitativ hohe Planungsleistung sicherstellt.

– Auf was muss man bei der Zusammenarbeit mit einem Innenarchitekturbüro beachtet werden?

– Innenarchitekten leiten Nutzerführungsprozesse, diese laufen auf unterschiedlichen Ebenen: mit dem Eigentümer, auf der Geschäftsführer- und auf der Mitarbeiterebene. Unter speziellen Bedingungen können auch Kunden oder aussenstehende Anspruchsgruppen mit in den Briefingprozess einbezogen werden (z. B. bei Hotels, öffentlichen Ämtern oder Pflegeeinrichtungen). Daraus entsteht die Projektierungsphase, welche gegenüber der Architektur einen höheren Arbeitsanteil aufweist, weil schon sehr früh Entscheidungen mit einem hohen Detaillierungsgrad erfolgen müssen. Dafür wird die Bauausführung meist einfacher als in der Architektur, weil nicht alle Planungsprozesse Bauleistungen zur Folge haben, sondern auch mit anderen Massnahmen befriedigt werden können. Grundsätzlich kosten innenarchitektonische Planungsprozesse, in Bezug auf die Bausumme, gleich viel wie Architekturprozesse. •

VSI-ASAI

Innenarchitekten und -architektinnen FH (Bachelor of Arts) planen und gestalten Räume im öffentlichen und privaten Bereich. Sie entwickeln Raumkonzepte für Um- und Ausbauten, befassen sich mit temporärer Architektur und gestalten den Innenausbau. Die VSI.ASAI ist die Vereinigung Schweizer Innenarchitekten/-architektinnen. In ihr sind 450: Aktiv-, Jung- und Fördermitglieder zusammengeschlossen. 2017 feiert die VSI.ASAI ihr 75-Jahre Jubiläum. Kontakt: www.vsi-asai.ch

Nachhaltigkeit aus Überzeugung

In Zeiten steigender Leerstände erlangen Alleinstellungsmerkmale von Entwicklungsprojekten besondere Bedeutung in der Erstvermietung und im Verkauf. Das Projekt Greencity in Zürich Süd setzt auf Nachhaltigkeit – und hat damit Erfolg.



Greencity ist ein neues Stadtquartier in Zürich Süd mit rund 2000 Einwohnern und Platz für 3000 Arbeitsplätze (Visualisierung: Losinger Marazzi/Raumgleiter).

IVO CATHOMEN •

ZÜRICH SÜD – EINES DER GRÖSSTEN ENTWICKLUNGSGEBIETE DER STADT.

Im Sommer und Herbst 2017 ziehen die ersten Mieter in Greencity ein, gefolgt von den Stockwerkeigentümern ab Sommer 2018. Nach rund 13-jähriger Projektdauer und inzwischen fast 3-jähriger Bauzeit füllt sich das neue Stadtquartier in Zürich Süd am Ausgang des Sihltals mit Leben. 2007 war dort die Papierproduktion vollends eingestellt worden. Das rund 8 Hektaren grosse frühere Industriegelände wird dereinst für rund 2000 Personen Wohnraum und für 3000 Menschen Arbeitsplätze bieten. Hinzu kommen ein Hotel mit rund 170 Zimmern und ein Schulhaus. Dieses wird auch weiteren Wohnentwicklungen im Raum Sihl-Manegg dienen.

Sihl-Manegg ist eines der grössten Entwicklungsgebiete der Stadt Zürich. Entsprechend intensiv brachte sich die Stadt ein und setzte die Leitplanken für die Immobilienentwickler von Beginn weg eng, nicht nur zur Freude der interessierten Investoren. Das frühere Spinnereigebäude und der angrenzende Tuchmacherkanal – beide in Greencity – wurden 2007 zudem unter Denkmalschutz gestellt. Doch diese anspruchsvollen Vorgaben könnten dem Projekt

jetzt zum Vorteil gereichen. Denn die Vermarktung fällt ausgerechnet in eine Zeit, in der Wohnraum auf dem Stadtgebiet nicht mehr so knapp ist wie auch schon und die Preise für Wohneigentum unter Druck sind. Alleinstellungsmerkmale werden damit zum wichtigen Verkaufsargument.

Die einstigen Einschränkungen der Stadt sehen auch die Projektbeteiligten von Losinger Marazzi, der Entwicklerin und Totalunternehmerin des nun vor der Vollendung stehenden Stadtquartiers Greencity, durchaus als Vorzüge. Projektentwickler Ulrich Blessing und Gian-Luca Di Simone nennen Greencity ein Vorzeigeprojekt. Das erste zertifizierte 2000-Watt-Areal der Schweiz verfügt über eine eigene Energieversorgung. 100% der thermischen Energie werden aus Grundwasser, Erdwärme und Wärmerückgewinnung gewonnen, 20% der elektrischen Energie liefern Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Gebäude; die übrigen 80% wird aus erneuerbaren Energiequellen hinzugekauft. Greencity wird zahlreiche Labels tragen – darunter Minergie-P-ECO, Minergie (Renovation) und LEED Core & Shell in Platinum.

Zahlen, die die Herzen von Energiefachleuten und Stadtplanern höher

schlagen lassen, müssen aber nicht notwendigerweise Bewohner ansprechen und in bessere Verkaufszahlen münden. Denn in der Kriterienliste von potenziellen Mietern und Käufern stehen normalerweise andere Aspekte weiter oben als Ökologie und Energieeffizienz – namentlich Miete, Kaufpreis und laufende Kosten, gefolgt vom unmittelbaren Wohnumfeld und der Erschliessung. «Unsere konsequente Haltung in Nachhaltigkeitsfragen hat uns bei der Vermarktung jedoch sicher zusätzlich unterstützt», sagen die Projektentwickler. Faktoren wie die Wiederverkäuflichkeit müssten gegeben sein, bevor «Öko» als Argument zu zählen beginne. Die restriktive Parkplatzpolitik der Zürcher Stadtentwickler bereitete den Stadtentwicklern keine Sorge, da der Standort mit dem öffentlichen Verkehr sehr gut erschlossen ist: Greencity verfügt über eigene Bahn- und Bushaltestellen sowie zusätzliche Carsharing-Standorte auf dem Areal und über 3500 Fahrradabstellplätze. Für gewisse Wohnungen stehen gar keine Parkplätze zur Verfügung. Was andernorts ein Killerkriterium wäre, behinderte hier die Vermarktung kaum oder zieht eine andere, genügend grosse Klientel an. Wo Parkplätze angeboten werden,

war die Nachfrage nach einer Stromversorgung für Elektrofahrzeuge auffallend gross; ca. 10% der Parkplätze sind nun für Elektrofahrzeuge reserviert.

VOLL AUF DIE KARTE NACHHALTIGKEIT GESETZT. Nachhaltigkeit muss in der Umsetzung mit Leben gefüllt werden, sind die Projektentwickler von Greencity überzeugt. Spürbar wird sie etwa durch eine überlegte Quartierentwicklung mit sozialer Durchmischung statt Monokultur, mit vielfältigen Angeboten und attraktiven Freiräumen statt Ertragsoptimierung. Nachhaltigkeit lässt sich nicht aufs Portemonnaie reduzieren, zumal eine längerfristige Amortisationsrechnung über tiefere Energiekosten schwierig ist. «Eine gewisse Zahlungsbereitschaft für eine ökologische Bauweise ist feststellbar», heisst es auch von der Intercity Zü-

rich AG, der Vermarkterin der Wohnungen in den beiden Gebäude «Wolo» und «Tuchmacherhof», «einerseits aus persönlicher Überzeugung der Interessenten und in Erwartung eines besseren Wiederverkaufs».

Mit einem Verkaufspreis der Eigentumswohnungen von durchschnittlich 9600 CHF/Quadratmeter Bruttowohnfläche ist man gemäss der Intercity Zürich AG leicht unter dem Markt, musste aber nicht wie andere Entwickler und Vermarkter den Verkauf über Preisreduktionen ankurbeln. Zudem haben die Projektbeteiligten eine konsequente Kommunikations- und Marketingstrategie umgesetzt, die Lifestyle und Trends aufgreift und die Gefühlsebene anspricht. Damit machte Losinger Marazzi schweizweit gute Erfahrungen. Das Unternehmen entwickelt und realisiert im

Rahmen seiner auf nachhaltige Entwicklung fokussierten Strategie zukunftsweisende Quartiere, darunter Eikenott in Gland VD sowie die 2000-Watt-Areale Erlenmatt West und Erlenmatt Baufeld A in Basel.

Losinger Marazzi und Intercity Zürich sehen in einem Projekt dieser Gröszenordnung und mit dieser langen Dauer auch ein Experiment. Beim Planungsstart vor 13 Jahren war der Nutzungsmix noch zu fast 100% auf Gewerbe und Shopping ausgelegt, Energieeffizienz stand nicht im Vordergrund. Das nun realisierte Projekt Greencity hat nur noch wenig mit den ursprünglichen Planungsideen zu tun. Konsequenterweise auf das Alleinstellungsmerkmal Nachhaltigkeit getrimmt, widersteht es nun offensichtlich auch dem rauen Wind am Markt. ●

ANZEIGE

LAUFEN



LAUFEN.CH

LAUFEN PROS
Design by Peter Wirtz

Gesunde Innenräume

Gesundheit und Wohlbefinden sind wichtige Aspekte bei der Planung von Innenarchitektur. Denn eine hohe Innenraumqualität verbessert unsere Zufriedenheit und verringert Fehlzeiten im Büro.



VillageOffice: Coworking-Spaces mit hoher Innenraumqualität.

HANSPETER STEIGER* ●.....

LEBENSMITTEL LUFT. Nicht nur Wasser und Brot, sondern auch Luft kann als Lebensmittel betrachtet werden. Ein erwachsener Mensch trinkt am Tag durchschnittlich zwei Liter Flüssigkeit, nimmt dabei ungefähr 1,2 kg feste Nahrung zu sich und atmet in dieser Zeit 15 kg Luft ein. Da wir uns täglich rund 21 Stunden in geschlossenen Räumen aufhalten, ist besonders die Innenraumluft ein immer wichtigeres Thema, denn ihre Qualität ist essentiell für unsere Gesundheit. Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) hält fest, dass gesunde Innenraumluft ein Menschenrecht ist. Dabei nimmt sie einerseits Entscheidungsträger der öffentlichen Hand in die Pflicht, andererseits ist es ihr Ziel, Privatpersonen über dieses Recht aufzuklären¹.

BELASTETE INNENRAUMLUFT ALS RISIKO. Die Innenraumluft kann durch verschiedene Faktoren belastet werden. Zum Beispiel können mikrobielle Verunreinigungen, verursacht durch Pflanzenpollen, Haare von Haustieren, Milben und Schimmelpilzen zu allergischen Krankheitssymptomen führen. Weiter können flüchtige chemische Stoffe aus Baumaterialien und

Einrichtungen in geringen Mengen in die Raumluft emittieren und auf lange Dauer unsere Gesundheit belasten. Dennoch ist in der Schweiz die Qualität der Innenraumluft nicht umfassend geregelt. Im Gegensatz zu Büro- und Verwaltungsgebäuden, sind Vorgaben für die Luftqualität in Wohnungen nur wenig verbindlich. So sind zum Beispiel Richtwerte für Formaldehyd oder PCB, welche das Bundesamt für Gesundheit BAG definiert hat, lediglich als Empfehlung formuliert².

Obwohl die geltenden Baugesetze verlangen, dass Gebäude nach den anerkannten Regeln der Baukunde erstellt werden müssen, fehlen spezifische Vorschriften für die Qualität der Innenraumluft. Roger Waeber von der Fachstelle Wohngifte beim BAG hält dazu fest, dass die Gebäudehöhe bei den Kantonen liegt und der Bund darauf keinen direkten Einfluss nehmen kann. Für eine Regelung der Innenraumluft selber fehle die gesetzliche Grundlage.

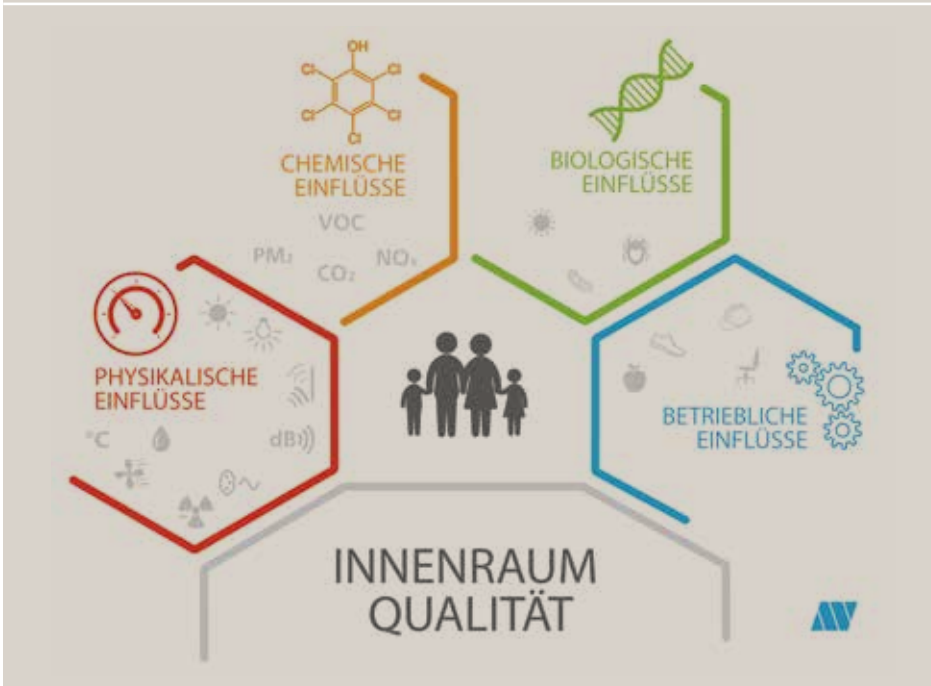
GESUNDHEIT IN INNENRÄUMEN. Schadstoffe in Innenräumen sind besonders für Kinder in Schulen und Kindergärten relevant, da sie aufgrund ihrer physiologi-

schen Konstitution im Vergleich zu Erwachsenen besonders sensibel sind. Das EU-Forschungsprojekt Sinfonie nahm daher die Qualität der Innenraumluft in Schulen besonders unter die Lupe³. Dabei wurde klar, dass die Quellen der vorhandenen Luftschadstoffe in Schulgebäuden vor allem auf die Materialien des Innenausbaus zurückzuführen sind, wie beispielsweise Wandverkleidungen, Bodenbeläge, Farben und Kleber. Zudem war die Lüftung der Klassenräume oft ungenügend. Ein Ergebnis des Sinfonie-Projekts lässt darauf schliessen, dass in Europa möglicherweise 100 000 Kinder in der Schule an Asthma erkranken⁴.

In der Wegleitung zur Verordnung 3 vom Schweizer Arbeitsgesetz (ArGV 3) hält das Staatssekretariat für Wirtschaft fest: «Ein ungünstiges Raumklima vermindert die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit». Angestellte in Büro- und Verwaltungsgebäuden verbringen einen grossen Teil des Tages in Innenräumen, wo sich die Luftqualität direkt auf ihre Arbeitsleistung auswirkt. Die Studie «Health, Wellbeing and Productivity in Offices» des World Green Building Council stellt diesbezüglich fest, dass sich die Berücksichtigung der Themen Gesundheit und Wohlbefinden in Innenräumen direkt auf geringere Fehlzeiten bei grösserer Produktivität der Mitarbeiter auswirkt⁵. Angesichts dieser Erkenntnisse dürfte sich das Thema Innenraumqualität in Zukunft im Immobiliensektor noch deutlicher akzentuieren.

MEHRWERT GESUNDE IMMOBILIEN. Unter dem wirtschaftlichen Gesichtspunkt sind Räume mit hoher Innenraumqualität eine optimale Ergänzung zu nachhaltig erstellten Gebäuden. Einerseits belegen internationale Studien, dass nachhaltige Immobilien gegenüber konventionellen Bauten in Bezug auf Vermietungsquote und Mietzinsniveau eine positive Bilanz aufweisen⁶. Andererseits bevorzugen motivierte Mitarbeiter, insbesondere der heranwachsenden Generation Y, zunehmend gesundheitsfördernde Arbeitsumgebungen. Im Wettbewerb um gute Arbeitskräfte spielt daher die Innenraumqualität eine entscheidende Rolle. Auch bei der Standortwahl dürften die Gesundheitswerte einer Immobilie in Zukunft an Bedeutung gewinnen. Angesichts des zunehmen-

EINFLUSSFAKTOREN AUF DIE QUALITÄT VON INNENRÄUMEN



den Konkurrenzdrucks am Büromarkt⁷, könnte die Wahl vermehrt auf gesunde Arbeitsumgebungen mit hoher Nutzerzufriedenheit fallen.

LÖSUNGSANSATZ MEHRFACHZERTIFIZIERUNGEN. Wie kann eine Bauherrschaft diesen neuen Anforderungen an Immobilien gerecht werden und wie kann die Komplexität, welche eine hohe Innenraumqualität mit sich bringt, praktisch umgesetzt werden? Mehrfach-Zertifizierungen können eine Lösung sein. Damit ist gemeint, dass Immobilienlabels kombiniert werden, um möglichst viele Anforderungen an das Gebäude abzudecken. Soll eine möglichst breite Kriterienpalette abgedeckt werden, die ein einzelnes Label nicht leisten kann, ist eine Mehrfach-Zertifizierung grundsätzlich sinnvoll. Doch Mehrfach-Zertifizierungen sind für Bauherren, Planer und Unternehmer ein komplexes Unterfangen. Dass neben diversen Kriterienkatalogen dabei oftmals auch Labels aus unterschiedlichen Sprachregionen kombiniert werden müssen, bedeutet bei der Umsetzung insbesondere für lokale Planerteams eine zusätzliche Herausforderung. Deshalb sind Mehrfach-Zertifizierungen nur dann sinnvoll, wenn

ein klares Label-Konzept vorliegt, das Erweiterungen im Kriterienkatalog anstrebt und Überschneidungen sowie Redundanzen vermeidet. Die Notwendigkeit, Synergien über Labelgrenzen hinaus zu nutzen, zeigt sich exemplarisch bei kostenintensiven und obligatorischen Messungen oder Simulationen, die einmal vorgenommen werden müssen und trotzdem die Anforderungen verschiedener Labels erfüllen.

LÖSUNGSANSATZ «VILLAGEOFFICE». Einen anderen Ansatz verfolgt das innovative Jungunternehmen «VillageOffice»⁸. Die 2016 gegründete Genossenschaft erstellt aktuell ein schweizweites Netzwerk an Coworking-Spaces, so nennt man gemeinschaftlich genutzte Arbeitsorte an zentralen Lagen in Dörfern oder Vororten. «Die Menschen sollen künftig dort arbeiten, wo sie wohnen» lautet das Motto, das nachhaltig zur Reduktion von CO₂-Emissionen durch verringerte Pendlerströme und zur Förderung von lokalen Gemeinschaften beiträgt. Beim Konzept von VillageOffice gehen die Themen Gesundheit und Wohlbefinden jedoch weit über gesunde Innenraumluft hinaus. Aktuell wird ein massgeschneiderter Standard für die Büros der Zukunft entwickelt,

wobei nicht nur eine optimale Luftqualität, sondern auch weitere gesundheitsfördernde Massnahmen angestrebt werden.

EINFLUSSFAKTOREN INNENRAUMQUALITÄT.

Was ist mit hoher Innenraumqualität gemeint? Diese Thematik geht weit über belastete Innenraumluft hinaus und umfasst physikalische, chemische und biologische Faktoren. Dazu kommen zusätzliche betriebliche Einflussfaktoren: ergonomische Arbeitsplätze, bewegungsfördernde Grundrisskonzepte, hohe Aufenthaltsqualitäten, Zugang zu gesunden Nahrungsmitteln und vieles mehr (siehe Grafik). Eine hohe Innenraumqualität geht daher von einer holistischen Betrachtungsweise aus und stellt demzufolge eine vielschichtige Herausforderung dar. Soll also eine hohe Innenraumqualität erreicht werden, sind isolierte Massnahmen bezüglich Innenraumluft nicht ausreichend. Vielmehr ist ein interdisziplinäres Vorgehen erforderlich, wobei technische, bauphysikalische und betriebliche Aspekte koordiniert und geplant werden müssen.

Die Aktualität des Themas Innenraumqualität wird durch den momentanen Gesundheitstrend noch unterstützt. Gesundheitsfördernde Innenräume stellen einen Mehrwert dar, der auch bei Investoren vermehrt auf grosses Interesse stösst. Firmen wie VillageOffice haben die Relevanz von Innenraumqualität bereits erkannt und darauf mit neuen Konzepten reagiert. ●

QUELLEN

- ¹ WHO Report, The Right to Healthy Indoor Air, 05/2000, S. 3
- ² Bundesamt für Gesundheit BAG, Schadstoffe in der Raumluft
- ³ SINPHONIE = Schools Indoor Pollution and Health: Observatory Network in Europe-Guidelines
- ⁴ EU, Leitlinien Gesunde Umgebung in europäischen Schulen, 2014, S. 19
- ⁵ World Green Building Council, Health, Wellbeing & Productivity in Offices, 09/2014
- ⁶ UBS, Immobilien und Nachhaltigkeit: Zukunft mit Renditepotenzial, 10/2014
- ⁷ ZKB, Immobilien aktuell, 12/2016
- ⁸ www.villageoffice.ch

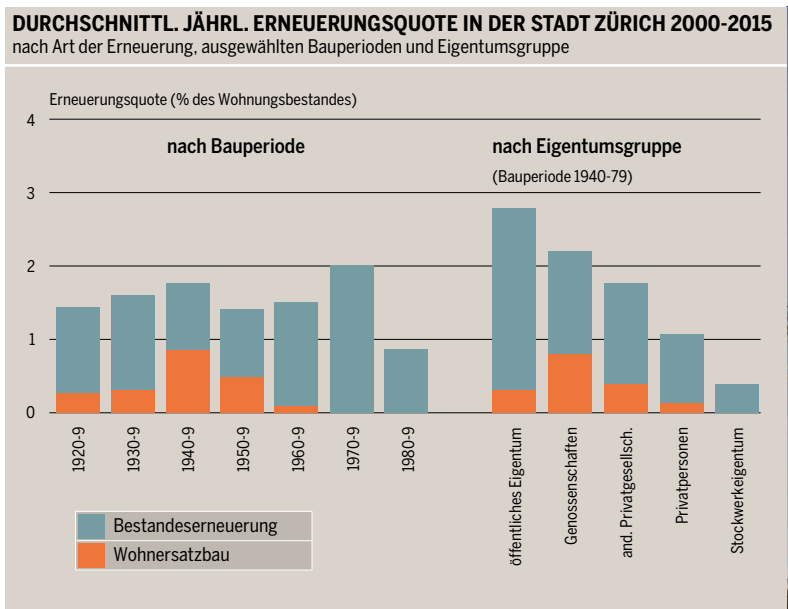
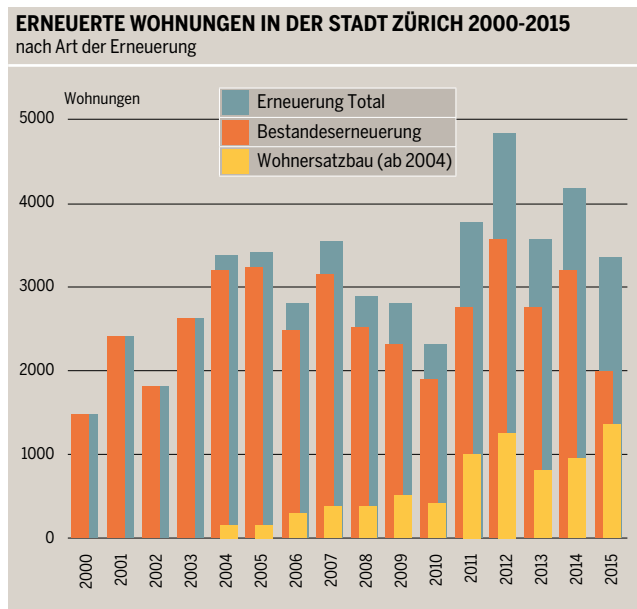


*HANSPETER STEIGER

Der Autor ist Dipl. Innenarchitekt DDS-Kopenhagen, Baubiologe und bei der Amstein + Walthert AG als Senior Projektleiter Consulting verantwortlich für den Themenbereich Innenraum Qualität.

Bauliche Erneuerung in Zürich

Das Bevölkerungswachstum der Stadt Zürich basiert seit etwa zehn Jahren vor allem auf baulichen Erneuerungen. Sowohl Bestandserneuerung als auch der Wohnersatzbau führen zu einer Verdichtung von bestehenden Siedlungsarealen. Insgesamt liegt die Erneuerungsquote bei rund 1,5%.



URS REY • **ZÜRICH WÄCHST.** Seit 2007 erhöhte sich die Bevölkerungszahl um 40 000 Personen, und es wird in diesem Tempo weitergehen. Gemäss den aktuellen Bevölkerungsszenarien soll die Stadt bis 2030 von heute 412 000 auf gegen 500 000 Einwohner anwachsen. Weil das Potenzial der ehemaligen Industrieareale aber mittlerweile stark ausgeschöpft ist, muss im Zug anstehender Erneuerungen durch Verdichtung Platz für neue Einwohner geschaffen werden – sei dies durch Ausbau und Aufstockung oder aber durch den Ersatz bestehender Bauten. Statistik Stadt Zürich hat die heute verfügbaren quantitativen Grundlagen in verschiedenen Untersuchungen hinsichtlich Ausmass und Folgen von Erneuerung aufgearbeitet.

ERNEUERUNGSQUOTE VON 1,48%. In Fachkreisen geht man von einer Erneuerungsquote von rund einem Prozent des Wohnungsbestandes pro Jahr aus. Die Angaben im Gebäude- und Wohnungsregister der Stadt Zürich zeigen, dass von 2000 bis 2015 insgesamt 34 600 Wohnungen erneuert und 7500 abgebrochen wurden. Das entspricht einer mittleren jährlichen Erneuerungsquote von 1,48% des Wohnungsbestandes.

Die Zahl erneuerter Wohnungen hat im Zeitverlauf bei grösseren Schwankun-

gen grundsätzlich zugenommen (siehe Grafik). Wurden im Jahresmittel 2000 bis 2002 noch weniger als 2000 Wohnungen erneuert, waren es zwischen 2011 und 2014 um 3000. Immer öfter wählen die Eigentümer sanierungsbedürftiger Liegenschaften aber die Alternativstrategie Ersatzneubau. Bei kumulierter Betrachtung von Bestandserneuerung und Wohnersatzbau ist ein steigender Trend unverkennbar. Heute liegt die Erneuerungsquote in Zürich bei rund 2%.

„Jede zehnte Genossenschaftswohnung ist einem Neubau gewichen.“

UNTERSCHIEDE IM ERNEUERUNGSVERHALTEN. Bauten der 1970-er Jahre werden am intensivsten erneuert, weil wichtige Gebäudeteile nach dreissig Jahren Sanierungsbedarf aufweisen (siehe Grafik). Auch bei Gebäuden aus Auch bei Gebäuden aus den 1940-er Jahren ist die Erneuerungsquote überdurchschnittlich. Oftmals werden sie aber nicht saniert, sondern gleich ganz ersetzt: Die Ersatzneubauquote liegt bei über 0,8% pro Jahr; das ist mehr als doppelt so hoch wie bei allen anderen Bauperioden.

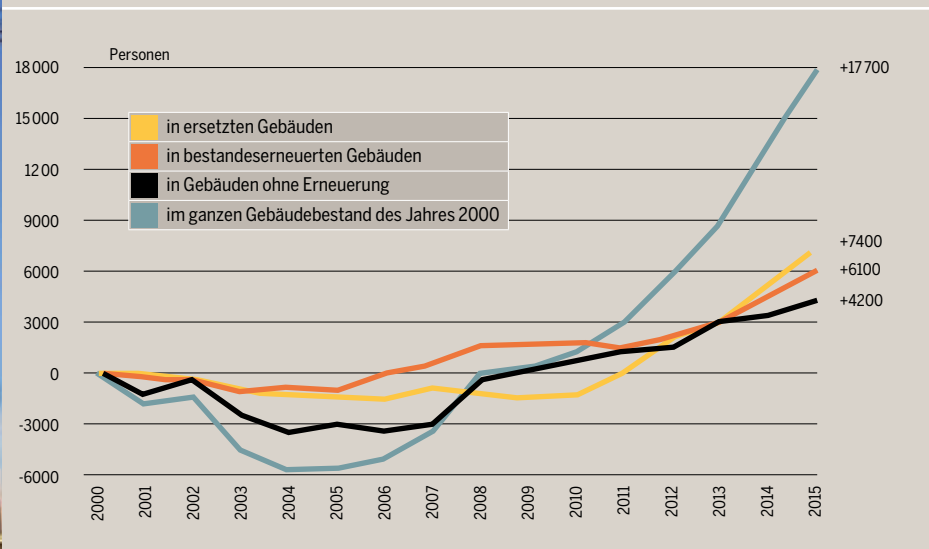
Grösser als die Unterschiede nach Bauperioden sind diejenigen nach Eigentumsgruppen. Die öffentliche Hand und Baugenossenschaften erneuern besonders häufig. Bei Genossenschaften spielt der Ersatzneubau eine wichtige Rolle. Fast jede zehnte Genossenschaftswohnung ist in den vergangenen 15 Jahren einem Neubau gewichen. Tief ist die Erneuerungsquote hingegen im Stockwerkeigentum – die Folge knapper Erneuerungsfonds und schwieriger Willensbildung bei Eigentumsgemeinschaften.

VERBREITETER ERSATZNEUBAU. Eine detaillierte Untersuchung aller Neubauprojekte seit 2004 zeigt, dass der Wohnungsbau in der Stadt Zürich immer stärker auf Ersatzneubau basiert. Insgesamt wurden 711 entsprechende Projekte ermittelt. In den letzten fünf Jahren entstanden 80% aller neuen Wohnungen in Zürich nach einem Abbruch – bei weitem mehr als in den anderen Schweizer Städten.

Nachdem viele grosse Industrieareale bereits in Wohnquartiere umgewandelt wurden, breitete sich jüngst vor allem der Wohnersatzbau aus: Der Abbruch und Neubau bestehender Wohngebäude. Da auf den Parzellen vieler älterer Gebäude mit grosszügigem Umschwung beträchtliche Ausnutzungsreserven schlummern, ist ein Ersatz an Stelle einer Gesamterneuerung naheliegend. Wohnersatzpro-



ENTWICKLUNG DER BEWOHNERZAHL auf dem bereits im Jahr 2000 mit Wohnungen bebauten Gebiet



ANZEIGE

HTW Chur

Hochschule für Technik und Wirtschaft
University of Applied Sciences

Wer hier bauen kann,
kann überall bauen.

Bachelorstudiengänge

Architektur

Bauingenieurwesen

Open Day:
28. April 2017
9.00–12.00 Uhr

Im Herbst 2017 starten an der HTW Chur die neu aufgebauten Studiengänge Bachelor of Arts FHO in Architektur und Bachelor of Science FHO in Civil Engineering. Die Bündner Fachhochschule zeichnet sich durch kleine Klassengrößen und einen starken Praxisbezug der Dozierenden aus.

htwchur.ch/architektur

htwchur.ch/bauing

Nachhaltig Bauen Für nächste Generationen



«Seit Jahrzehnten entwickeln und bauen wir aus Tradition die energieeffizientesten Gebäude der Schweiz. Ganzheitlich, nachhaltig».

Immobilienentwicklung | Generalunternehmung | Bauunternehmung

w.schmid ag



jekte sind in der Regel eher klein; meist wird ein Einzelgebäude abgebrochen und durch ein grösseres ersetzt.

SIEDLUNGERSATZ UND STOCKWERKEIGENTUM. Seit zehn Jahren werden allerdings vermehrt auch ganze Überbauungen ersetzt. Bei 16 solchen Grossprojekten entstanden über 100 Wohnungen. Lange Zeit war dies eine Domäne der Baugenossenschaften, in jüngster Zeit haben sich aber auch grosse institutionelle Eigentümer vermehrt dem Wohnersatzbau zugewandt.

Bei kleineren Wohnersatzprojekten kommt jede dritte Neuwohnung als Eigentumswohnung auf den Markt. In 80% dieser Fälle hatten die abgebrochenen Gebäude zuvor natürlichen Personen oder Erbgemeinschaften gehört. Charakteristisch für Stockwerkeigentumsprojekte ist eine besonders starke bauliche Verdichtung und ein erhöhter Wohnflächenverbrauch pro Person.

VERDICHTUNGSEFFEKT. Die Wohnfläche wächst bei einem durchschnittlichen Erneuerungsprojekt um 23%, die Wohnungszahl um 8%. Bei der Bewohnerzahl ist eine Zunahme um 19% festzustellen. Das bedeutet: Die Wohnungen werden im Zug der Erneuerung grösser; die Belegung hält damit nicht ganz Schritt.

Wohnersatzbauten führten im Durchschnitt zu einer Verdoppelung der Wohnfläche, während sich die Bewohnerzahl nur um 70% erhöhte. Wohnersatzbau erhöht also tendenziell den Flächenkonsum.

Durchschnittlich hatten die Personen in abgerissenen Gebäuden 34 Quadratmeter zur Verfügung, nach dem Neubau waren es 43 Quadratmeter. Bestandserneuerungen bewirkten eine Verdichtung anderer Art. Die Wohnfläche erneuerter Gebäude erhöhte sich um 9%, die Einwohnerzahl sogar um 10%. Die Wohnfläche pro Person ging damit leicht von 39,5 auf 39,1 Quadratmeter zurück. Bauliche Anpassungen können also zu erhöhter Belegung führen.

ZWEI ARTEN DER VERDICHTUNG. Bestandserneuerung ist somit etwas zielführender hinsichtlich eines moderaten Flächenkonsums: 36 Quadratmeter zusätzlicher Wohnfläche führten zu einem zusätzlichen Bewohner; im Wohnersatzbau waren es 55 Quadratmeter. Die beiden Arten von Erneuerung antworten aber auf unterschiedliche Situationen. Totalerneuerungen können durch gezielte Grundrissoptimierungen ältere, unternutzte Wohnungen attraktiv für grössere Haushalte machen. Wo hingegen die Ausnutzungsreserven hoch oder die Altbauten strukturell problematisch sind, erlauben Wohnersatzbauten eine starke bauliche Verdichtung.

WACHSENDE EINWOHNERKAPAZITÄT. Anhand der Einwohnerentwicklung auf dem bereits überbauten Areal kann die zeitliche Dynamik der Erneuerung gut nachverfolgt werden (siehe Grafik). Der Verdichtungseffekt durch die Erneuerung schlägt sich

ab 2005 in einer wachsenden Bewohnerzahl nieder. Seit 2010 erhöht besonders der Wohnersatzbau die Einwohnerkapazität. Aber auch Gebäude ohne bauliche Erneuerung tragen zum Bevölkerungswachstum bei: Vor 2005 war ein Rückgang der Bewohnerzahl in Altbauten zu beobachten, danach eine Zunahme. Seither sind bei Umzügen die einziehenden Haushalte etwas grösser als die ausziehenden.

So wohnen in der Stadt Zürich auf dem Areal der Wohnbauten von 2000 heute 17700 zusätzliche Personen. Der hohe Nachfragedruck nach Wohnraum ist offenbar ein wichtiger Treiber der baulichen Erneuerung und Verdichtung. Er bietet Gebäudebesitzenden Anreize, Nutzungsreserven durch Ausbau, Aufstockung oder Ersatz bestehender Bauten zu realisieren. Das raumplanerische Ziel einer Konzentration des Bevölkerungswachstums im städtischen Raum wird dadurch unterstützt. ●

Quellen:

- Brenner M., Rey, U. (2016): Bauliche Erneuerung in Zahlen. Erneuerung von Wohnbauten in der Stadt Zürich 2000-2015, Analyse Nr. 1/2016, hg. Statistik Stadt Zürich
- Rey, U. (2015): Zürich baut sich neu – Ersatzneubauprojekte 2004-2015, Analyse Nr. 1/2015, hg. Statistik Stadt Zürich
- Rey, U. (2016): Bauliche Erneuerung und Verdichtung, Webartikel, hg. Statistik Stadt Zürich



***URS REY**
Der Autor leitet als Analyst bei Statistik Stadt Zürich Untersuchungen im Themenbereich Bauen und Wohnen.

Büros als strategische Ressource

Die Forschung zeigt, dass bedarfsgerechte Büros die Gesundheit und Arbeitsleistung von Mitarbeitenden fördern können. Drei Rechner auf nachhaltigebueros.ch helfen, den damit verbundenen finanziellen Nutzen zu beziffern.



Moderne Büroräume sollten Bereiche für unterschiedliche Aktivitäten bieten, beispielsweise eine Trennung von lauten und leisen Zonen (Bild: 123rf.com).

M. JANSER & L. WINDLINGER*

SIND BÜROS EIN NOTWENDIGES ÜBEL ODER EINE STRATEGISCHE RESSOURCE. Auf diese Frage lässt sich stark vereinfacht der Umgang mit Büroarbeitswelten reduzieren. In vielen Organisationen werden Büroumgebungen primär unter dem Aspekt der Flächenkosten gesteuert. Andere Organisationen haben erkannt, dass sich mit einer mitarbeiterorientierten Gestaltung und Bewirtschaftung von Büros Mehrwerte erzielen lassen, zum Beispiel in Bezug auf die Gesundheit, Zufriedenheit und Arbeitsleistung der Mitarbeiter. Ein wichtiger Grund, weshalb viele Organisationen bislang nur wenig in derartige Büros investieren, ist, dass sich deren positive Effekte auf Grössen wie Gesundheit, Zufriedenheit, Arbeitsleistung und Unternehmensimage nur sehr schwer nachweisen, geschweige denn quantifizieren und in Franken ausdrücken lassen. Um der Praxis hierbei eine Hilfestellung zu geben, hat ein mehrjähriges Forschungsprojekt des Instituts für Facility Management der ZHAW genau diese Aspekte erforscht.

SUBJEKTIVE BEWERTUNG DER BÜROUMGEBUNG STEHT IM ZUSAMMENHANG MIT GESUNDHEIT UND ARBEITSLEISTUNG. Die empirische Forschung in den 26 untersuchten Bürogebäuden hat gezeigt, dass zwischen der Wahrnehmung und Bewertung der Büroumgebung durch die Nutzer und den Ergebnisgrössen Gesundheit, Arbeitszufrie-

denheit und Arbeitsleistung statistische Zusammenhänge bestehen. Das heisst, dass sich die Ergebnisgrössen durch die Gestaltung der Umgebung beeinflussen lassen. Basierend auf den detaillierten Forschungsergebnissen wurden ein webbasierter Leitfaden für nachhaltige Bürogebäude (www.nachhaltigebueros.ch) sowie drei Rechner zur Quantifizierung des damit verbundenen ökonomischen Nutzens (www.nachhaltigebueros.ch/content/rechner) entwickelt. Die den Rechnern zugrunde liegenden Annahmen und Berechnungsansätze werden im Folgenden vorgestellt.

DREI WEBBASIERTE RECHNER ZUR ABSCHÄTZUNG DES ÖKONOMISCHEN NUTZENS. Wenn es um die Veranschaulichung des wirtschaftlichen Nutzens optimierter Nutzerfreundlichkeit von Büros geht, ist es zunächst einmal sinnvoll, sich zu vergegenwärtigen, dass die Kosten für Löhne die mit Abstand grösste Kostenkategorie in Dienstleistungsunternehmen darstellen. Nach Berechnungen des Instituts für Facility Management beträgt das Verhältnis von Betriebs- zu Miet- zu Lohnkosten in der Schweiz 1 : 6 : 126. Der Anteil der mitarbeiterseitig anfallenden Kosten fiele noch höher aus, wenn nicht alleine die Lohnkosten, sondern die gesamten anfallenden Arbeitskosten (Löhne plus Sozialabgaben und Rekrutierungskosten) berücksichtigt würden. So oder so

legen die genannten Zahlen den Schluss nahe, die Arbeitsumgebung als Investition zu verstehen, um Gesundheit und Leistung von Mitarbeitern bestmöglich zu unterstützen und weitere strategische Ziele der Organisation zu erreichen.

Damit der ökonomische Nutzen nachhaltiger Bürogebäude darüber hinaus auch noch konkret in Form von Frankenbeträgen beziffert werden kann, wurden auf www.nachhaltigebueros.ch/content/rechner drei Rechner implementiert. Dort lassen sich die Einsparungen und Gewinne abschätzen, die entstehen, wenn ein Bürokonzept hilft, Krankheitstage und freiwillige Kündigungen zu vermeiden und die Produktivität von Mitarbeitern zu unterstützen.

WERT REDUZIERTER KRANKHEITSTAGE. An jedem Arbeitstag, an dem ein Büronutzer aufgrund von Krankheit nicht zur Arbeit erscheinen kann, geht Arbeit im Wert von 1/21 der monatlichen Arbeitskosten verloren (bei 21 Arbeitstagen pro Monat). Bei den für die Schweiz typischen Löhnen, Sozialabgaben und Rekrutierungskosten bedeutet dies, dass ein einziger vermiedener Tag Krankheit dem Unternehmen Arbeit im Wert von rund 418 CHF ermöglicht. Bei einer Unternehmensgrösse von 300 Mitarbeitern, einem vermiedenen Fehltag pro Person und einem Betrachtungszeitraum von drei Jahren ergäben sich somit Einsparungen im Wert von rund 375 000 CHF. Dabei wurde nicht berücksichtigt, dass sich Gesundheitsprobleme nicht nur als Fehlzeiten, sondern auch als reduzierte Produktivität während der Arbeit äussern. Wie viel Geld verloren geht, wenn Mitarbeiter aufgrund von Gesundheitsproblemen oder aufgrund mangelnder Funktionalität der Büroarbeitswelten weniger produktiv sind, kann aber mit einem entsprechenden weiteren Rechner abgeschätzt werden.

WERT ERHÖHTER PRODUKTIVITÄT. Damit ein Unternehmen überleben kann, muss die Arbeit jedes Büronutzers mindestens so viel Wert generieren, wie er oder sie an Arbeitskosten verursacht. Diese betragen in der Schweiz im Jahresdurchschnitt rund 105 000 CHF pro Mitarbeiter. Dies bedeutet, dass selbst mit der hier angewendeten sehr vorsichtigen Schätzmethode bereits eine Steigerung der Produkti-

vität um 2% zu einem jährlichen Mehrwert von 2100 CHF pro Mitarbeiter führen würde. Setzt man das oben gegebene Beispiel mit der Unternehmensgrösse von 300 Mitarbeitern und einem Betrachtungshorizont von drei Jahren fort, resultiert daraus Mehrarbeit im Wert von rund 630 000 CHF. Zu beachten ist aber, dass mit dieser Berechnungsmethode vor allem quantitative Produktivitätssteigerungen berücksichtigt werden. Nicht berechenbar sind Produktivitätssteigerungen, die sich ergeben, wenn sich die Arbeit qualitativ verändert, beispielsweise durch eine engere Zusammenarbeit zwischen zuvor räumlich getrennten Abteilungen.

REDUKTION FREIWILLIGER KÜNDIGUNGEN. Arbeitsfördernde und inspirierende Büroräume können für ein Unternehmen im «War for Talents» ein entscheidendes Ar-

gument sein. Was auf der monetären Ebene passiert, wenn Talente oder erfahrene Mitarbeiter dank gutem Bürokonzept gehalten werden können, lässt sich mit einem weiteren Rechner abbilden. Die Kosten durch Know-how-Verluste, reduzierten Einsatz vor der Kündigung, eine aufwendige Neurekrutierung und eine mehrmonatige Einarbeitungszeit können vermieden werden. Es sei an dieser Stelle aber dem Leser überlassen, auf www.nachhaltigebueros.ch/content/rechner eigene Erfahrungswerte einzugeben und so ein Beispiel durchzurechnen. Ohnehin erlauben es alle drei Rechner, die relevanten Berechnungsfaktoren an die jeweilige Unternehmenssituation und die individuellen Erfahrungswerte anzupassen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Investitionen in die Gestaltung von Büroräumen lohnen sich, da die Ar-

beitsumgebung einen wesentlichen Einfluss auf die mit Abstand wichtigste und kostenintensivste Ressource einer Unternehmung hat: die Mitarbeiter. Ihre Talente und ihre Gesundheit, Produktivität und Unternehmenstreue sind oft entscheidende Wettbewerbsvorteile und können durch bedarfsgerechte, mitarbeiterorientierte Büros gefördert werden. ●



***MARCEL JANSE**

Der Autor ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Facility Management der ZHAW. Sein Forschungsschwerpunkt liegt im Bereich der Nachhaltigkeit von Gebäuden.



***LUKAS WINDLINGER**

Der Autor ist Leiter der Kompetenzgruppe Betriebsökonomie und Human Resources im Facility Management. Sein Forschungsschwerpunkt liegt im Bereich Workplace Management.

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



Real Estate Management

Kleines Zusatzgerät verringert CO₂ und reduziert Heiz- und Energiekosten in KMUs und Geschäftsliegenschaften

Dank innovativen Zusatzgeräten für Heizungsanlagen in Geschäftsliegenschaften und KMUs wird die Energiebilanz in Schweizer Unternehmen um ein Vielfaches verbessert. Besonders geeignet ist die äusserst innovative Online-Produktlinie (NOL) für kommerzielle Liegenschaften, insbesondere für Büro- und Verwaltungsgebäude. Dank der mehrfach ausgezeichneten Spitzentechnologie reduzieren die NOL-Produkte nämlich den Energieverbrauch auf einfache Art und Weise. NOL sorgt für eine Reduktion von bis zu 28% der CO₂-Emissionen und erhebliche Kosteneinsparungen.



Die NOL-Produkte sind sowohl analog (NOL^a) als auch mit digitaler Kommunikationsschnittstelle (NOL^d) erhältlich.



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

Unternehmen profitieren

NOL gilt als Triumph des jungen Schweizer Hightech-Unternehmens Neurobat AG. In Form eines kleinen Schaltschranks (50cm x 60cm), verbunden mit der Installation von wenigen Sensoren, werden die kommerziellen Liegenschaften mit dem passenden NOL-Produkt ausgestattet. Mithilfe von Sensordaten reagiert das NOL-Produkt anschliessend vorausschauend auf Sonneneinstrahlung, Abwärme von Menschen und Maschinen und weitere Faktoren, und sorgt so selbständig für die Einhaltung der optimalen Raumtemperatur. Die Folge: rund ein Drittel weniger CO₂-Emissionen, bis zu 28% reduzierte Energiekosten und verbesserter Raumkomfort. Und dies sowohl bei einer äusserst kurzen Payback-Dauer als auch bei sehr niedrigen

Investitionskosten. Denn diese liegen rund 50% tiefer als bei vergleichbaren Produkten. Fixe Kosten für Leistungen wie Installation, Konfiguration und Inbetriebnahme werden den Kunden einmalig in Rechnung gestellt. Die jährlichen Kosten für die Optimierung sind abhängig von der effektiven Energieeinsparung. Ein faires Geschäftsmodell – mit geringem Risiko für den Kunden.

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. «Eine Einsparung von 20% in Geschäftsliegenschaften ist durchaus realistisch. Deshalb basiert auch unser Geschäftsmodell auf diesem Wert.», so Stephen Neff, CEO der Neurobat AG, und fügt hinzu: «Wir sind überzeugt, dass gerade in kommerziellen Liegenschaften, wie Büro- oder Verwaltungsgebäuden, mit NOL erheblich CO₂-Emissionen und Energiekosten eingespart werden können. Indem wir mit einsparungsabhängigen Gebühren arbeiten, unterstreichen wir unsere Überzeugung und sind dem Kunden gegenüber transparent und fair.» so Neff weiter.

Einzelgebäude, Immobilienparks oder dezentral verteilte Liegenschaften

Für die Installation der NOL-Produkte eignen sich Heizsysteme aller Art, unabhängig



«Im Bürogebäude der Gruner Ingenieurgruppe AG sorgt NOL seit Beginn der laufenden Heizsaison ebenfalls für mehr Energieeffizienz.»

von Heizregelung und Anzahl Heizzonen. Je nach Grösse der Liegenschaft und Schnittstellen zu weiteren Systemen wird das optimale NOL-System definiert. Dank dem dazu passenden NOL-Leistungspaket werden die individuellen Kundenbedürfnisse perfekt abgedeckt. Ganz nach dem Motto «Eine Technologie für vielfältige Anwendungen».

Bereits heute zählen denn auch einige namhafte Schweizer Unternehmen zu den zufriedenen Kunden von Neurobat: so beispielsweise die Gruner Ingenieurgruppe AG, die führende Schweizer Bauplanungsgruppe, CSEM AG, ENGIE Services AG und einige andere renommierte Firmen.

NEUROBAT

INTERIOR CLIMATE TECHNOLOGIES

Neurobat AG
 Altenburgerstrasse 49
 CH-5200 Brugg AG, Switzerland
 T +41 56 552 33 01
 F +41 56 552 33 10
 www.neurobat.net
 office@neurobat.net

Neurobat AG

Das Schweizer Hightech-Unternehmen Neurobat AG entwickelt innovative Produkte und Spitzentechnologien zur Optimierung von Heizanlagen. Ihr Produktportfolio reicht vom einfachen Zusatzgerät für Heizanlagen in Einfamilienhäusern bis hin zu Chip-Integrationslösungen für Heizgerätehersteller sowie Online-Energieoptimierungsanlagen für kommerzielle Liegenschaften. Zu den Neurobat-Kunden zählen Liegenschaftsbesitzer von Einfamilienhäusern ebenso wie Heizgerätehersteller (OEM), Immobilienverwaltungen, Anbieter von Facility Management sowie namhafte grosse Schweizer Unternehmen. Das Schweizer Hightech-Unternehmen Neurobat überzeugt 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.

NOL – Energiesparlösung für kommerzielle Liegenschaften

NOL heisst die Produktlinie für innovative und professionelle Online-Energiesparlösungen in kommerziellen Liegenschaften. Die NOL-Produkte setzen sich aus dem NOL-System (Hard-, Software und Systemkomponenten) und NOL-Leistungspaket zusammen. Einmal installiert und über eine Schnittstelle mit der Heizungsanlage verbunden, optimiert das NOL-Produkt ganz einfach den Heizenergieverbrauch, senkt Kosten und sorgt für optimalen Raumkomfort. Alle NOL-Systeme eignen sich für Liegenschaften mit mehreren Heizzonen und sind für alle gängigen Heizsysteme verfügbar. Die NOL-Produkte sind entweder analog (NOL^a) oder mit digitaler Kommunikationsschnittstelle (NOL^d) erhältlich.

Abläufe automatisieren

Die Digitalisierung macht auch vor der Immobilienbranche nicht Halt. Die Unternehmen investieren zwar in die Leistungsfähigkeit ihrer IT-Systeme. Doch damit ist es nicht getan, da prozessorientiertes Arbeiten immer wichtiger wird.



FABIAN HENZLER* •

NÖTIGE INNOVATIONEN. Klar ist, dass die Anforderungen und der Druck im Immobilienbereich steigen, genauso wie die Komplexität und die Geschwindigkeit. Klar ist auch, dass die bisherigen Herangehensweisen nicht ausreichen, um diese Herausforderungen zu bewältigen, geschweige denn, um mit innovativen Ideen das Geschäft der Zukunft einzuleiten.

Unternehmen in der Immobilienbranche sind Service-Organisationen, deren Aufgabe es ist, den Kundenwünschen optimal zu entsprechen und gleichzeitig gezielt Wertschöpfung zu erwirtschaften. Die Digitalisierung zwingt sie zur Veränderung hin zu prozessorientierten Organisationen. Doch vor der Einführung von neuen Tools ist ein kritischer Blick auf die einzelnen Themenbereiche notwendig.

EFFIZIENTE ZUSAMMENARBEIT. Die Art und Weise, wie Bereiche in die Wertschöpfungskette der Unternehmen eingebunden sind, in welcher Interaktion sie mit den Kunden und Lieferanten stehen, muss in

Zukunft in erhöhter Frequenz und Agilität erfolgen. Das Ziel sind zufriedene Kunden. Der Service muss schnell und in hoher Qualität geleistet werden, damit die Customer Experience durchgängig positiv ist.

» Viele Immobilienunternehmen sind sehr hoch getaktet. Ihr Tagesgeschäft wird dominiert von ungeplanten Aktivitäten wie Anfragen, Störungen und Aufträgen.«

FORTWÄHRENDE ANPASSUNG. Hier geht es um die Ausrichtung, Angleichung, Abstimmung aller an der Serviceerbringung beteiligten Parteien (Kunden, Lieferanten und Teams des Unternehmens). Ziel der Bemühungen ist der optimale und wirtschaftliche Service, und zwar aus der Perspektive des Kunden. Um erfolgreich zu sein, müs-

sen sich die betroffenen Bereiche kontinuierlich an veränderte Rahmenbedingungen in der Organisation, am Markt und der beteiligten Parteien anpassen.

PROAKTIV STATT REAKTIV. Viele Immobilienunternehmen sind sehr hoch getaktet. Ihr Tagesgeschäft wird dominiert von ungeplanten Aktivitäten wie Anfragen, Störungen und Aufträgen. Sie handeln zumeist reaktiv, sobald der Kunde Unterstützung braucht. Sie sind in hohem Masse fremdbestimmt und haben Schwierigkeiten mit der Planung. Für den künftigen Erfolg ist es wesentlich, Wege zu finden, wie sie von der Reaktivität zur Proaktivität kommen, um damit Kontrolle und Planbarkeit zurückzugewinnen.

DEROPTIMALE FLOW. Dabei geht es darum, für alle Aufgaben den optimalen Flow durch eine Organisation zu definieren. Ein Fluss ohne Unterbrechungen und Rückflüsse. Dieser ist insofern flexibel, dass regelmäßig hinterfragt wird, ob sich Rahmenbedingungen geändert haben und Anpassungen

notwendig sind. Dafür muss sich die Organisation Raum in Form von Zeit und Geld schaffen. Dies gelingt dadurch, dass Rückflüsse und Behinderungen beseitigt werden und vor allem Routinetätigkeiten konsequent automatisiert werden.

AUFLÖSUNG VON HIERARCHIEN UND SILOS. Damit einhergeht, dass klassische Aufbauorganisationen zwar noch existent sind, aber die Zusammenarbeit immer mehr service- und prozessorientiert erfolgt. Der optimale Flow wird entlang der Wertschöpfung in Matrix-Organisationen abgebildet.

VISUALISIERUNG UND VOLLE TRANSPARENZ DER AUFGABEN. Wird in dieser Art gearbeitet, muss bei allen Beteiligten Klarheit darüber herrschen, welche Aufgaben anstehen, welche Ergebnisse bis wann erreicht sein müssen und welche Tätigkeiten von wem erledigt werden. Die Visualisierung schafft Transparenz und damit optimierte Effizienz. Zudem kann jeder einzelne Bereich seine Wertschöpfung, die er dem Unternehmen bringt, damit überhaupt erst nachweisen. Deshalb sind volle Transparenz und Visualisierung in Zukunft unverzichtbar.

MEHR AGILITÄT. Mehr Beweglichkeit ist die Schlüsselkompetenz für den Erfolg von al-

len Service-Organisationen. Um dies leisten zu können, müssen die oben beschriebenen Herausforderungen ganzheitlich bewältigt werden. Wichtig ist, Routinetätigkeiten in saubere Abläufe zu gießen und gleichzeitig so viel Aufwand wie möglich in Businessprojekte mit Mehrwert zu investieren. Durch die Reduktion von ungeplanter Arbeit und die Standardisierung bzw. Automatisierung des Tagesgeschäfts werden Kapazitäten frei.

ENTERPRISE-SERVICE-MANAGEMENT ALS ANTWORT. Für die Automatisierung von Immobilien-Management-Prozessen bieten sich Enterprise-Service-Managementlösungen an. Sie bieten webbasierte Benutzerschnittstellen, mit denen der Anwender den gewünschten Prozess mit wenigen Mausklicks zusammenstellen kann – ohne dafür eine aufwändige Schulung zu benötigen. Bei Veränderungsbedarf sind auch nachträgliche Anpassungen eines Prozesses jederzeit möglich. Damit wird ein ganzheitliches Immobilienmanagement möglich, das alle Prozesse und Phasen umfasst.

ZEITGEWINN DURCH AUTOMATION. Eine moderne Service-Managementlösung, wie zum Beispiel Matrix42-Service-Management, das sich in vielen IT-Abteilungen jahrelang bewährt hat, bietet eine gute Basis,

um Prozesse und Abläufe auf einfache Weise selbst zu automatisieren. Dank der hinterlegten Workflows sinkt die Fehleranfälligkeit: Es ist kaum mehr möglich, einen Arbeitsschritt oder Aspekt zu vergessen. Und da die IT-gestützten Abläufe einfacher abgewickelt werden, können die einzelnen Unternehmensbereiche mehr Zeit für wirklich wichtige Dinge statt für Papierkram aufwenden. ●

TRAXISBEISPIEL: LANDESAMT FÜR NATUR-, UMWELT- UND VERBRAUCHERSCHUTZ NORD-RHEIN-WESTFALEN

Die Beschäftigten des Landesamts können ihre Hard- und Softwarewünsche sowie IT-Serviceleistungen wie in einem Onlineshop bestellen. Ausserdem nutzt das Landesamt die zentrale Service-Plattform von Matrix42 für die Verwaltung der Gebäude und Möbel. Sämtliche Räumlichkeiten sind mit genauen Angaben zu Raumgrösse, Bodenbelag, Nutzungstyp und anderen Spezifikationen erfasst. So können Informationen einfach und schnell zu den mehr als 2000 Räumen abgerufen werden. Die 13 600 Möbelstücke des Landesamts sind ebenfalls inventarisiert und mit einem Barcode-Aufkleber ausgestattet, sodass jederzeit nachvollziehbar ist, wo sich welches Möbelstück befindet. Alle Barcodes der Möbel werden, genauso wie bei allen IT-Assets, mit mobilen Datenerfassungsgeräten (MDE-Geräten) gescannt und über vollautomatische Routinen in das Service-management importiert.



***FABIAN HENZLER**
Der Autor ist Director Product Marketing bei Matrix42.

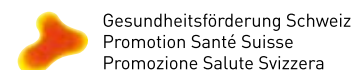
ANZEIGE



Praxisorientierte Weiterbildungen

Erweitern Sie Ihre Kompetenz in betrieblichem Gesundheitsmanagement.

Weitere Informationen unter: www.fws-academy.ch



Gesundheitsförderung Schweiz
Promotion Santé Suisse
Promozione Salute Svizzera

Wettbewerbsvorteil Gesundheitsmanagement (2 Tage) →

Gesundheitsförderliche Führung in neuen Arbeitswelten (1 Tag) →

Gesundheitsförderliche Bürowelten und Workplace Change Management (2 Tage) →

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

Anmeldung über www.svit-sres.ch oder per E-Mail an info@svit-sres.ch

22.05.2017	Herausforderungen der Digitalisierung für Akquisition und Verkauf von Immobilien
30.05.2017	Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
01.06.2017	Mediationsfälle im Immobilienbereich
14.06.2017	Mietzinsinkasso
26.06.2017	Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
12.07.2017	Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
05.09.2017	Schadensbilder und deren Sanierung
26.09.2017	Vermarktung und Marktmiete
03.10.2017	Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase

SVIT Swiss Real Estate School AG
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99



SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS Mai – Oktober 2017

INHALT

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Aufgrund der beruflichen Belastung ist eine regelmässige Weiterbildung während der Arbeitszeit oft nicht möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgedruckten Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

PROGRAMM

- Modul 1, Di, 30.05.2017:
Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Modul 2, Mo, 26.06.2017:
Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
- Modul 3, Mi, 12.07.2017:
Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Modul 4, Di, 05.09.2017:
Schadensbilder und deren Sanierung
- Modul 5, Di, 26.09.2017:
Vermarktung und Marktmiete
- Modul 6, Di, 03.10.2017:
Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase

ZIELPUBLIKUM

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

tung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt: die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALISIERUNG FÜR AKQUISITION UND VERKAUF VON IMMOBILIEN 22.05.2017

INHALT

Die Digitalisierung bietet den Immobilienexperten Möglichkeiten, sich durch neue Tools und innovative Methoden Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Das Internet und viele Dienstleistungen, welche in den letzten Jahren den Markt erobert, ermöglichen bei richtigem Umgang ungeahnte Zeit- und Geldeinsparungen. Die digitalen Medien bieten zudem die Chance, Eigentümer und Kaufinteressenten zufriedenzustellen und so an neue Empfehlungsaufträge zu gelangen.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater und weitere interessierte Fachleute.

REFERENT

Georg Ortner, Trainer und Buchautor, Polaris Investment AG

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott, 8006 Zürich
09.00 bis 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR MEDIATIONSFÄLLE IM IMMOBILIENBEREICH 01.06.2017

VORTEILE DER MEDIATION

Bei Streitfällen im Immobilienbereich wird immer noch häufig der Weg an die Schlichtungsstelle oder ein Gericht eingeschlagen. Lange Verfahren, hohe Kosten und oft nicht nachhaltige Lösungen könnten dabei mit einer Mediation vermieden werden. Der Immobilienbereich bietet sich dabei besonders gut an: Auseinandersetzungen zwischen Käufern, Verkäufern und Maklern; Streitigkeiten zwischen Nachbarn; Divergenzen zwischen Eheleuten in Scheidung; Erbgemeinschaften; unterschiedliche Immobilienbewertungen und weitere Auseinandersetzungen können im Rahmen einer Mediation gelöst werden, ohne dass es zu einer Gerichtsverhandlung kommen muss. Insbesondere wenn die Parteien künftig weiter miteinander in Kontakt stehen (müssen), erscheint die Konfliktlösung auf dem Weg der Mediation sinnvoll.

INHALT

Verfahren, Methoden, Verlauf (in Form eines Workshops), rechtliche Grundlagen

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus der gesamten Immobilien- und Baubranche sowie Personen, welche sich generell für das Instrumentarium der Immobilienmediation interessieren.

REFERENTIN

Carol Wiedmer, Rechtsanwältin, Dr. iur., Mediatorin SDM und Erwachsenenbildnerin mit FA

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte, 4600 Olten
09.00 bis 17.00 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 die Lösungen aufskizziert und diskutiert.

ZIEL

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.

REFERENT

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.

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 Lehrgangseleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

☉ SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Bern

06.09.2017 – 19.09.2018
Mittwoch, 16.15 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

11.01.2018 – 06.07.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

☉ ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau

19.08.2017 – 04.11.2017
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

15.08.2017 – 14.11.2017
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Solothurn

15.08.2017 – 23.02.2018
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Zentralschweiz

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

SVIT Zürich

24.08.2017 – 09.12.2017
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 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

24.08.2017 – 30.11.2017
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 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 Ticino

Ottobre - Novembre 2017
Giovedì, ore 18.00 – 20.30 Uhr
Gordola

SVIT Zentralschweiz

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

SVIT Zürich

13.11.2017 – 18.12.2017
Montag, 14.30 – 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: 31.10.2017 – 13.12.2017

Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Zentralschweiz

Modul 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 Aargau

15.06.2017 – 06.07.2017
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

05.03.2018 – 19.03.2018
Mittwoch, 17.15 – 20.30 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Ostschweiz

Samstag, 13.01.2018
08.30 – 16.15 Uhr
Donnerstag, 18.01.2018
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

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 Immobilienreuehand.

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENREUEHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

Für die Romandie

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



In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangseleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, 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 Lehrgangseleitung:
 Hans-Jörg Berger
 Sekretariat: Marlies Candrian
 SVIT Graubünden
 Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
 T 081 257 00 05; F 081 257 00 01
 svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
 SVIT Swiss Real Estate School SA
 Avenue 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 Lehrgangseleitung/Direzione regionale dei corsi:
 Segretariato SVIT Ticino
 Laura Panzeri Cometta
 Corso S. Gottardo 89, 6830 Chiasso
 T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG:
 Regionale Lehrgangseleitung:
 Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
 6000 Luzern 7, 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



Ausschreibung/Inserat

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2017

Im November 2017 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 25. April 2012 und Wegleitung vom 7. April 2016.

Daten	14. – 15. November 2017 (schriftlicher Teil) 16. – 17. November 2017 (mündlicher Teil)
Prüfungsort	Kloten ZH
Prüfungsgebühr	CHF 2'700.–
Anmeldeschluss	31. Mai 2017 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden. Sie können sich unter folgenden Link für die Prüfung anmelden: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW, c/o SVIT Schweiz
 Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
 Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99, E-Mail info@sfpk.ch



Publication/Annonce

Examen professionnel de courtière/ courtier en immeubles 2017

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2017. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 25 avril 2012 et aux directives du 7 avril 2016.

Dates de l'examen	14 et 15 novembre 2017 (partie écrite) 16 et 17 novembre 2017 (partie orale)
Lieu de l'examen	Lausanne
Taxe d'examen	CHF 2'700.–
Clôture des inscriptions	31 mai 2017 (timbre postal)

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

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (cseei)
 Avenue de Rumine 13, 1005 Lausanne
 E-Mail info@cseei.ch



Publicazione / Avviso

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2017

Nel mese di novembre 2017 si terrà l'esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 25 aprile 2012 e le Direttive emanate in 7 aprile 2016.

Date dell'esame	14 – 15 novembre 2017 (scritto) 16 – 17 novembre 2017 (orale)
Luogo dell'esame	Centro Istruzione PC Monte Ceneri
Tassa d'esame:	CHF 2'700.–
Termine d'iscrizione	31 maggio 2017 (timbro postale)

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

oppure può essere ordinato presso:

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

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



Spitzengastronomie aus Ihrer Küche.

Der Electrolux ProfiLine Profi Steam.
Entdecken Sie die Möglichkeiten.



Trocken



VarioGuide



Echtbild-Display

Mit dem neuen VarioGuide können Sie per Touch-Display Einstellempfehlungen für 220 erlesene Gerichte auswählen. Der innovative Garraum bleibt innen praktisch trocken. Und dank des Feuchtigkeitssensors, der sich dem Gargut anpasst, ist eine optimale Qualität immer garantiert. Kochen Sie wie ein Spitzenkoch: mit mehr Geschmack. Aber viel weniger Arbeit. Was der Alleskönner sonst noch kann, erfahren Sie auf **ELECTROLUX.CH**



Mit neuem Elan ins Jubiläumsjahr

80 Jahre SVIT Zentralschweiz, neuer Schulstandort, neue Geschäftsstelle: Der Zentralschweizer Verband der Immobilienwirtschaft macht trotz seines fortgeschrittenen Alters einen bedeutenden Schritt nach vorne. Ein Grund zum Feiern.



Moderator Andy Wolf interviewt Christian Marbet, Präsident SVIT Zentralschweiz.

ROLAND KILCHMANN* ●
NEUES DOMIZIL. In der ersten Woche des Jahres lädt der SVIT Zentralschweiz zum Neujahrsapéro ein. Diesmal hatte er gleich mehrfachen Grund zum Anstossen. Zum einen wegen seines 80-jährigen Bestehens. Zum anderen, weil er vor kurzem sein neues Domizil am Kasernenplatz 1 in Luzern beziehen durfte. Integriert sind neben der neuen Geschäftsstelle auch mehrere Schulräume, in denen künftig sämtliche Immobilienlehrgänge, neu zusätzlich der Lehrgang Immobilienreuehand, angeboten werden. Die rund 200 Gäste – darunter viele Mitgliedfirmen und Vertreter aus Politik und Wirtschaft – konnten einen Augenschein von den freundlichen Räum-

lichkeiten nehmen und sich gleichzeitig am reichhaltigen Apéro-Buffer verköstigen.

«**VIELE KURSE SIND GUT AUSGEBUCHT.**» Im Interview mit Moderator Andy Wolf unterliess

» **Ein Verband, der die Weiterbildung seiner Berufsleute aktiv vorantreibt, verdient ein dickes Lob.»**

PETER SCHILLIGER, NATIONALRAT

es SVIT-Präsident Christian Marbet nicht, der HMZ für die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit im Bildungsbereich zu danken. Auch das Sekretariat, das bisher bei Welcome Immobilien integriert war, wird nun infolge der Um-

strukturierung vom SVIT eigenständig geführt. Marbet verabschiedete Marianne Arnet für ihren generösen Einsatz zugunsten der Verbandes. Daniel Elmiger, Schul- und Geschäftsstellenleiter, freute sich – nach einer intensiven Aufbauphase – auf den bevorstehenden Schulstart. Der Zukunft blickt er mit einer gewissen Gelassenheit entgegen: «Wir haben zwar noch freie Kapazitäten, aber viele Kurse sind bereits sehr gut ausgebucht.»

«**EIN DICKES LOB.**» Zu den prominentesten Gästen gehörte FDP-Nationalrat Peter Schil-

liger. «Ein Verband, der die Weiterbildung seiner Berufsleute aktiv vorantreibt, verdient ein dickes Lob», sagte Schilliger und brach zudem eine Lanze für das Schweizer Berufsbildungssystem, das einer der wesentlichen Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg unseres Landes sei. Zu guter Letzt nutzte Marbet die Gelegenheit, einige neue Firmen im Kreis der Sponsoren zu begrüßen. Die wichtigsten Eckpunkte im laufenden Jahr sind die Generalversammlung vom 19. Mai und der Business-Lunch vom 31. August. ●



***ROLAND KILCHMANN**
 Der Autor ist Direktor bei Livit AG in Luzern.

Wechsel ohne Vakuum

Mit der Generalversammlung des SVIT Solothurn von Mitte März ist die Ära des Präsidenten Hans Peter Merz zu Ende gegangen. Die Versammlung in Schönenwerd wählte Marcel Linder zum Präsidenten und Barbara Galli zu seiner Stellvertreterin.



Der scheidende Präsident Hans Peter Merz (unten links) und der neu gewählte Marcel Linder (gegenüberliegende Seite).

IVO CATHOMEN ●.....
GELÖSTES NACHFOLGEPROBLEM. Die 44. ordentliche Generalversammlung des SVIT Solothurn vom 9. März hatte sich für Aussenstehende mit einer Überraschung angekündigt: Mit der Einladung gaben Präsident Hans Peter Merz und Vizepräsident Christoph Geiser ihren Rücktritt per Ende März aus der Führung der Mitgliederorganisation bekannt. Hans Peter Merz nimmt die personelle Veränderung im Sekretariat des SVIT Solothurn, das seiner Firma angegliedert ist, mit zum Anlass, sich unternehmerisch neu auszurichten. Mit der Rochade in der Führung verliert der SVIT Solothurn somit auch seine Sekretärin Andrea Walker. Damit die Rücktritte nicht zu einem Vakuum führen, liefen im Vorfeld der Generalversammlung die Drähte heiss. Die Suche war von Erfolg gekrönt. Der

Vorstand konnte mit der Einladung bereits für alle Vakanzen bestens geeignete Kandidaturen präsentieren.
 Hans Peter Merz begrüßte in Schönenwerd 25 Mitglieder, die insgesamt 46 Stimmen repräsentierten, und fast ebenso viele Vertreter von Fördermitgliedern einschliesslich einer Dreiervertretung des SVIT Schweiz. Die erste «Abstimmung» galt dem Menü und ging mit 20 zu 1 zugunsten des Entrecôte double aus. Alle darauf folgenden, statutarischen Anträge waren dann oppositionslos. Der Präsident dankte Gemeindepräsident und Kantonsrat Peter Hodel für das Gastrecht im «Bally-Dorf» und den Fördermitgliedern, namentlich ImmoScout 24 für das Sponsoring der Generalversammlung, und Erne AG, Sabag, Credit Suisse, Aduno-Kaution, UPC, Electrolux und Homegate für die vielfältige

finanzielle Unterstützung der verschiedenen Verbandsanlässe.
SVIT SCHWEIZ IN NEUEN STRUKTUREN. Direktor Tayfun Celiker und Verbands-CEO Marcel Hug überbrachten die Grussbotschaft des SVIT Schweiz. Der scheidende Direktor wies auf den bevorstehenden Wechsel in der strategischen und operativen Führung des Verbandes und die zahlreichen Errungenschaften der vergangenen 15 Jahre – der Amtszeit des jetzigen Präsidenten, des Finanzchefs und des Direktors – hin. Der komplett überarbeitete und harmonisierte Auftritt des SVIT, vier neu gegründete Mitgliederorganisationen, vielfältige Publikationen, eine intensivierte Öffentlichkeitsarbeit, die Positionierung in der Immobilienpolitik, mannigfaltige Anlässe, gestärkte Mitgliederservices, Schieds-

Standesgericht, Druckformulare, das Reformprojekt «Bildung 21», das Prüfungswesen, die Lehrlingsausbildung, um nur die wichtigsten zu nennen. Verbands-CEO Marcel Hug machte auf die Änderungen im Zusammenhang mit der beschlossenen Strukturreform aufmerksam. Mit der Delegiertenversammlung vom Juni kommt diese Reform zu ihrem Abschluss. Der Wechsel im Präsidium bringt auch verschiedene Neuerungen, so unter anderem in der Positionierung und Programmgestaltung des SVIT Forums, das bekanntlich nach Interlaken zieht.
JAHRESBERICHT DES PRÄSIDENTEN. Im Bericht zu seinem vierten Präsidialjahr verwies Hans Peter Merz auf den Einfluss der Immobilien- und Finanzmärkte auf das Einzugsgebiet des SVIT Solothurn. In



TERMINE 2017

- 20.06.17 Fachvortrag «Die Vergleichsmiete», Dr. Beat Rohrer
- 07.09.17 SVIT-Day in Basel
- 16.11.17 Bänzenjass mit Fondueplausch

der «Wirtschaftsregion 32» sei eine Abschwächung der Immobilienwirtschaft und damit der Preisentwicklung zwar auch spürbar, wenn auch nicht im gleichen Mass wie in den Hotspots. Die Absorption sei spürbar schwieriger, während Solothurn gleichzeitig von Investoren und Bauträgern als Alternative für die Agglomerationen Zürich, Basel und Bern entdeckt würde. Mit dieser Entwicklung sei der Bau von Eigentumswohnungen dem Mietwohnungsbau gewichen.

SVIT-Mitglieder seien gesuchte Fachleute und könnten Erfolge vorweisen, zeigte sich Hans Peter Merz überzeugt. Es sei aber unabdingbar, dass die Mitarbeiter ihre Kompetenz weiterentwickelten. «Nehmen Sie sich vermehrt Zeit, die Weiterbildungsangebote des SVIT zu nutzen.» Der SVIT Solothurn habe sich die Nachwuchsförderung selbst auch

auf die Fahnen geschrieben. Die Durchführung der Assistentenkurse mit bisher über 40 Teilnehmern und 25 erfolgreichen Absolventen im 2016 sei ein deutlicher Beweis für das Interesse an einer fundierten Ausbildung. Der SVIT sei bestrebt, als Berufsverband eine wichtige Stütze der Wirtschaft in der Region zu sein. Den Dank an die Fördermitglieder verband der Präsident mit dem Aufruf an die Mitglieder, diese im Gegenzug bei der Auftragsvergabe in Erwägung zu ziehen.

BESSER ALS BUDGETIERT. Die Rechnung des SVIT Solothurn für das Jahr 2016 schliesst, besser als budgetiert, mit einem Gewinn von 11 600 CHF. Namentlich die Bildung bescherte der Mitgliederorganisation ein positives Ergebnis. Auch für das angebrochene Jahr tendiert der Vorstand zur Vorsicht. Vorgesehen ist ein Verlust von 12 500 CHF. Kassier Michael Mägli wertet die Vorzeichen aber positiv. Der Vorstand sah dementsprechend keinen Grund, die Höhe der Mitgliederbeiträge anzutasten.

VERABSCHIEDUNG NACH VIER JAHREN PRÄSIDENTSCHAFT. Die Arbeit von Präsident Hans Peter Merz, Vizepräsident Christoph Geiser und Sekretärin Andrea Walker wurde in der Versammlung gebührend gewürdigt und von den Anwesenden mit Applaus verdankt. In den vergangenen vier Jahren entwickelte sich der SVIT Solothurn spürbar weiter. Nebst dem Aufbau eines Bildungsangebotes steht vor allem die Festigung der Veranstaltungsagenda mit wenigen, aber gut positionierten Anlässen im Zentrum.

Für das Präsidium stellte sich Marcel Linder, Leiter Immobilien bei BDO in Solo-

thurn, zur Verfügung. Er ist seit Anfang der 1990er-Jahre Mitglied im SVIT und war in verschiedenen Positionen in der Immobilienwirtschaft tätig, bei von Roll, bei der Bank von Graffenried und bei den SBB Immobilien. Seit 2011 bei BDO, ist er heute verantwortlich für eine Immobilienabteilung mit 30 Personen in den Bereichen Bewirtschaftung, Bewertung und Beratung. «Ich gehöre eher zu den kritischen Zeitgenossen hinsichtlich Verbandsstrukturen», sagte er. Man darf also gespannt sein. Er wird die Tradition fortsetzen, dass das Sekretariat am Sitz des Präsidenten domizi-

liert ist. Besetzt wird es mit Patrizia Schläfli, Assistentin bei BDO. Ebenfalls mit grossem Applaus wurde Barbara Galli, Galli Immo AG in Zuchwil, in das Amt der Vizepräsidentin gewählt. Sie ist seit 1993 Leiterin der familieneigenen Immobilienfirma und ein aktives Mitglied des SVIT Solothurn.

Im Anschluss sorgten die Gastgeber im Hotel Storchen mit einem ausgedehnten Champagner-Apéro, dem Hauptgang mit besagtem Entrecôte double und Kegeltourier mit Dessert für Gaumenfreude und Unterhaltung. ●

ANZEIGE



Höher hinaus.

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



ImmoVision1 AG – Erneutes Portfoliowachstum

Der ImmoVision1 AG ist es erneut gelungen, ihre Wachstumsstrategie in einem bewegten Marktumfeld fortzuführen. Trotz allgemeiner Renditekompression auf dem Immobilienmarkt konnten die verfügbaren Mittel in renditeträgende Liegenschaften investiert werden. Das Immobilienportfolio zählt aktuell 330 Wohneinheiten.

Die Eigenkapitalrendite der ImmoVision1 AG betrug im Jahr 2016 wiederum über 4% bei Assets von rund CHF 130 Mio. Durch die gezielte Reinvestition des Cash Flows wird die Privat-Equity Gesellschaft, welche seit der Gründung durch die Markstein AG gemanagt wird, die geographische Portfoliodiversifikation weiter vorantreiben. Im Geschäftsjahr 2017 wird man einen Neubau in Kleindöttingen AG sowie 30 Mietwohnungen in Flaach ZH beziehen können. Die rund 20 privaten Aktionäre freuen sich einerseits über die solide Eigenkapitalrendite von über 6%

seit der Gründung, andererseits über die nachhaltige Entwicklung des Immobilienbestandes. Das Management setzt sich aus dem Geschäftsführer Simon Meier und dem Portfoliomanager Daniel Senn zusammen. Sie werden sich auch im neuen Geschäftsjahr tagtäglich für eine positive Performance einsetzen. Interessierte Eigenkapitalgeber können sich gerne bei der Geschäftsstelle melden.

KONTAKT. Die Markstein AG ist seit Gründung der ImmoVision1 AG im Jahr 2005 mit der ganzheitlichen Geschäftsführung und Portfolioentwicklung beauftragt.

WEITERE INFORMATIONEN:
Nicole Graf
Marketing & Kommunikation
Markstein AG, Haselstrasse 16
5401 Baden, 056 203 50 08
nicole.graf@markstein.ch
www.immovation1.ch
www.markstein.ch



Neubauprojekt mit vier Mehrfamilienhäusern in Flaach ZH

WebINKASSO

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

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



**+ Creditreform
Egeli Basel AG**
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli St.Gallen AG**
Teufener Strasse 36
CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli Zürich AG**
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

125 Jahre Keramik Laufen

Seit 125 Jahren fertigt Keramik Laufen im namensgebenden Ort im Kanton Baselland qualitativ hochstehende Produkte. Was mit einem Werk für Ziegel und Backsteine begann, hat sich über die Jahre zu einem internationalen Unternehmen entwickelt, das aus der Baddesign-Szene nicht mehr wegzudenken ist.

Am 4. Juli 1892 begab es sich, dass Joseph Gerster-Roth, Johann Spillmann und Albert Borer im Gasthaus Lamm in Laufen zusammensassen und die Tonwarenfabrik Laufen AG gründeten. Der Standort Laufen spielte bei den Gründungsgedanken eine wichtige Rolle. Das natürliche Lehmvorkommen in der Region, das Wasserkraftwerk, der Eisenbahnzugang und die langjährige Tradition im Umgang mit Lehm boten die perfekte Ausgangslage für die erfolgreiche Herstellung von Ziegeln und Backsteinen.

Am 26. November 1925 kam es auf die Initiative von Guido Gerster, Direktor und Verwaltungsrat der Tonwarenfabrik Laufen, zur Gründung der «AG für keramische Industrie Laufen», die als erstes und bis heute einziges Schweizer Unternehmen Keramik für den heimischen Sanitärmarkt herstellt. In den ersten Jahren wurden hauptsächlich Spülsteine produziert. Die Waschtischfabrikation erfolgte erst ab 1928. Im Jahr 1934 ergänzten eine neue Fabrik zur Herstellung von Wandplatten aus Steingut und 1938 der Bau des

Steinzeug-Bodenplattenwerks das mittlerweile beachtliche Imperium.

EXPANSION INS AUSLAND. 1952 unternahm Keramik Laufen ihre ersten internationalen Schritte und baute im brasilianischen Campo Largo ein Werk für die Herstellung von Wand- und Bodenplatten. Ein weiterer Schritt in der Internationalisierung erfolgte 1967 mit der Übernahme der österreichischen OESPAG mit ihren beiden Produktionsstandorten in Gmunden und Wilhelmsburg.

1991 expandierte die Firma erneut und kaufte zwei weitere Produktionsstätten in der Tschechischen Republik hinzu.

INNOVATIONEN AUS LAUFEN. Keramik Laufen war schon immer ein ausgesprochener Spezialist für Keramik und gibt das Know-how von Generation zu Generation weiter. Auf einige Innovationen ist man besonders stolz. 1932 führte das Unternehmen das Material KILVIT – ein porzellanartiges Erzeugnis, das härter als Feuerton ist und dessen Druckfestigkeit 3200kg/cm² erreicht – ein.

Im Jahr 1982 präsentierte Keramik Laufen auf der Fachmesse CERAMITEC in München das von ihr entwickelte Druckgiessverfahren. Bereits in den 60er Jahren wurde der Grundgedanke dieses Verfahrens vom damaligen Direktor Gerold Spieler aufgenommen. In unermüdlicher Arbeit gelang es dem Mitarbeiter Bruno Jung, ein poröses

Formenmaterial zu entwickeln, das alle nötigen Eigenschaften für eine industrielle Verarbeitung besass und den entsprechenden Anforderungen genügte. Mit der Entwicklung der SaphirKeramik stellte Keramik Laufen 2013 eine weitere bahnbrechende Weltneuheit vor und setzte mit ihr einen neuen Trend in der Badgestaltung.

DESIGN. «The bathroom that's a PORSCHE» unter diesem Titel machte eine Pressemitteilung aus Laufen die erste Design-Kollektion 1989/1990 international bekannt. Das mit der Porsche Design Group entwickelte Konzept erregte ab dem Moment seiner Markteinführung grosse Aufmerksamkeit und stand am Anfang einer seither unaufhaltsamen Karriere. Mit der ersten Präsentation des «Bagno Alessi» betrat das Unternehmen im Jahr 2002 einmal mehr Neuland. Die Geschäftsleitung sagte seinerzeit voraus, dass dank des Partners Alessi «die Sanitärkeramik in ganz neue Dimensionen katapultiert wird» und sollte damit Recht behalten. Denn seither kreiert Keramik Laufen gemeinsam mit renommierten Designern regelmässig aussergewöhnliche Badkonzepte.

VERKAUF DER FIRMA UND INVESTITION IN DEN STANDORT SCHWEIZ. Mit dem Ziel, sich fortan auf die Kernaktivität Sanitärkeramik zu fokussieren, erfolgte in den 90er Jahren eine Umstrukturierung des Konzerns. 1999 übernahm Roca die Keramik Holding AG.

Mit dieser Transaktion entstand der weltweit zweitgrösste Anbieter für Sanitärprodukte. 2007 stiess die Similor AG – mithin einer der ältesten Armaturenhersteller der Welt – mit ihren Marken arwa, Similor Kugler und Sanimatic zur Roca-Gruppe. Im Jahr 2009 bezog das Unternehmen die neu erbaute Fabrik in Laufen. Mit der Verlegung der Similor nach Laufen ist zusammengekommen, was zusammengehört: nämlich hochstehende Sanitärkeramik und Armaturen für Bäder und Küchen.

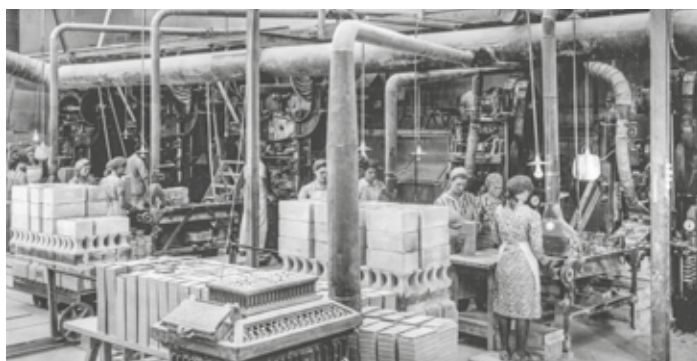
WEITERE INFORMATIONEN:
Keramik Laufen AG
Wahlenstrasse 46
4242 Laufen
061 765 71 11
forum@laufen.ch
www.laufen.ch



Joseph Gester-Roth



Belegschaft (1895)



Bodenplattenproduktion (1938)



KILVIT (1931–1933)



Laufen Forum (2009)

Twintronic – die Symbiose von Design und modernster Elektronik

► **Öffentliche Sanitärräume sind die Visitenkarte der Betreiber. Weil die Ansprüche an Hygiene und Design auf Toiletten in Hotels, Restaurants, Fitnesscentern, Bahnhöfen und Flughäfen immer höher werden, bietet Similor die Unterputz-Waschtischarmatur Twintronic der Marke Sanimatic an. Die puristische Armatur repräsentiert eine anspruchsvolle Formensprache und integriert modernste Infrarot-Technologie. Die Einstellungen und die Diagnostik lassen sich über eine entsprechende App via Smartphone oder Tablet vornehmen.**

Designprodukte sind längst nicht mehr privaten Bädern vorbehalten. In grossen Schritten erobert sie auch die Sanitärräume von Hotels und Restaurants, Einkaufs- und Fitnesscentern, Bahnhöfen und Flughäfen. Mit Twintronic bietet Sanimatic eine auf Infrarot-Technologie basierende, puristisch-elegante Unterputz-Selbstschlussarmatur für den Einsatz im öffentlichen und halböffentlichen Bereich an. Visuelles Highlight von Twintronic ist der filigrane Auslauf, der in gerader Ausführung mit einer Ausladung von 200 mm oder mit spannungsvollem Bogen mit den Ausladungen 175 oder 225 mm erhältlich ist. Eine ästhetisch ansprechende, runde Platte integriert die Infrarot-Sensoren und – je nach Modell – den Temperaturregler. Montiert wird Twintronic mit dem Unterputz-System Simibox Standard oder Simibox Light. Für die Formgestaltung verantwortlich zeichnet der Stuttgarter Designer Andreas Dimitriadis, platinumdesign.

FORTSCHRITTLICHES INNENLEBEN. Twintronic lässt sich mittels Batterie oder mit Netzanschluss betreiben. Die integrierte Technik sieht verschiedene Einstellungsmöglichkeiten, zum Beispiel für die Sensorreichweite sowie für die maximale Wasserlaufzeit und

Nachlaufzeit vor. Alle im Werk voreingestellten Funktionen lassen sich manuell via Sensor, oder mittels der App SmartControl, auf individuelle Bedürfnisse umprogrammieren.

EINSTELLUNG UND WARTUNG VIA BLUETOOTH. Wollen die Einstellungen und die Diagnostik von Twintronic mittels der App Smart-Control, basierend auf iOS oder Android, durchgeführt werden, ist der Einsatz des Modells mit Bluetooth-Adapter gefragt. Die Handhabung und das Vorgehen sind genauso einfach wie verständlich: Befindet man sich im Raum mit den installierten Armaturen stellt man mittels Bluetooth eine Verbindung zwischen dem Smartphone oder dem Tablet und den Armaturen her. Im Anschluss daran lassen sich mit der App SmartControl einfach, schnell und hygienisch die Einstellungen vornehmen und die Diagnostik durchführen. Zusätzlich zu den auch manuell einstellbaren Funktionen, lässt sich über die App auch der Reinigungsmodus unterbrechen oder die Zeitintervalle für die Hygienespülung einstellen. Zudem sind verschiedene Diagnostik-Abrufe, wie zum Beispiel die maximale Wasserlaufzeit, die Anzahl Schaltungen und Betriebsstunden und die Funktionsfähigkeit der Sensoren, Ventile und Stromversorgung abrufbar. Die Armaturen können einzeln oder in entsprechenden Produktgruppen organisiert und bewirtschaftet werden.

GARANTIERT HYGIENISCH UND UMWELTFREUNDLICH. Twintronic erfüllt die hohen Hygieneanforderungen von öffentlichen Sanitäranlagen: Die individuell einstellbare Funktion «Hygienespülung» verhindert, dass sich abgestandenes Wasser in den Leitungen ansammelt und dadurch Legionellen entstehen. Gegenüber Armaturen mit Bedienelementen spart Twintronic bis zu 70 % Wasser und erfüllt dank ihrer umweltschonenden Technologie die Anforderungen

der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, EnergieSchweiz.

EINFACHE MONTAGE – LEICHTE WARTUNG. Mit den Unterputzsystemen Simibox Standard oder Simibox Light erfolgt die Montage von Twintronic im Handumdrehen. Anstelle der mechanischen Mischereinheit wird der Aufsatz mit dem Ventil montiert, an die Batterie oder an das Netz angeschlossen und in Betrieb genommen. Simibox Light – mit einer Einbautiefe von nur 74 mm – ist als Variante mit oder ohne Vorabspernung erhältlich. Diese ist bei Simibox Standard automatisch inbegriffen. Die Vorabspernung stellt sicher, dass ein Service rasch und einfach durchzuführen ist, ohne dass die Wasserzufuhr des gesamten Gebäudes unterbrochen werden muss. Die Simibox Standard bietet zudem die Möglichkeit, die Zu- und Abläufe umzukehren und nach dem Einbau eine Lagekorrektur bis zu 5° vorzunehmen. Um die Batterie zu wechseln oder eine Wartung vorzunehmen wird ganz einfach der Auslauf abgeschraubt und die Frontplatte gelöst.

DESIGN BY ANDREAS DIMITRIADIS/ PLATINUMDESIGN. Charakterstarkes Design mit Pfiff: Ein Produkt, das die Erwartungen der Käufer nicht nur erfüllt, sondern bei der Benutzung auch durch unerwartete positive Aspekte überrascht, ist für Andreas Dimitriadis ein perfektes Produkt. In diesem Sinne gestaltet der Inhaber des Designstudios platinumdesign mit seinem Team aus Designern, CAD Spezialisten und Modellbauern ausdrucksvolle Produkte, die dem Kunden einen Mehrwert bieten, ihn emotional ansprechen, die Qualität des Produktes visualisieren und ein starkes Markenvertrauen aufbauen.

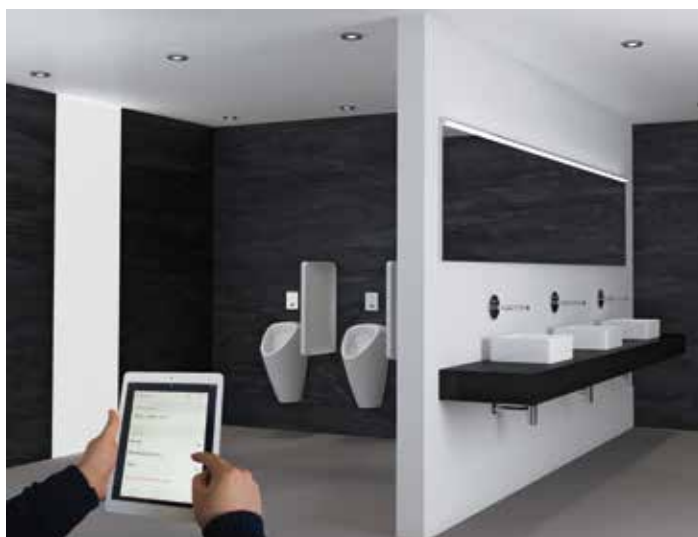
DIE MARKE SANIMATIC – PERFEKTION IM ÖFFENTLICHEN RAUM. Die Marke Sanimatic steht für Funktion und Hightech an vorderster Front und im Dienste

der Öffentlichkeit. Intelligente Armaturen, die sich durch Präzision, Robustheit, Hygiene und Kosteneffizienz auszeichnen.

Mit der zunehmenden Mobilität der Menschen ist auch der Anspruch an die Hygiene gestiegen. So sind sanitäre Einrichtungen im öffentlichen Bereich heute eine Selbstverständlichkeit. Doch mehr Komfort führt unweigerlich auch zu Bequemlichkeit und Gedankenlosigkeit. Übermässiger Wasser- und Energieverbrauch ist die Konsequenz davon. Zudem wirkt sich die intensive Nutzung der Armaturen im öffentlichen Bereich häufig auf deren Lebensdauer aus. An diesem Punkt setzt Sanimatic mit innovativen Konzepten an: Intelligente Technik beeinflusst das Verbraucherverhalten positiv. Robuste Materialien garantieren eine überdurchschnittlich lange Lebensdauer. Und spezielle Formen und Konstruktionen verhindern Vandalismus.

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

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Similor AG
Wahlenstrasse 46
4242 Laufen
Tel. 061 765 73 33
info@similor.ch
www.similor.ch



Effizienzpotenzial in der Gebäudetechnik

«Die Energieeinsparmöglichkeiten bei Gebäuden sind enorm. Der 15. Weishaupt Ingenieur Fachzirkel (WIF) soll anhand von praxisorientierten Beispielen aufzeigen, wohin der Trend geht, und was Weishaupt zur Energieeffizienz-Steigerung beiträgt». Mit diesen Worten eröffnete Richard Osterwalder, Geschäftsführer Weishaupt AG, den WIF, an dem rund 400 interessierte Fachleute in der Umwelt Arena in Spreitenbach teilnahmen.

Reto Brennwald führte kompetent durch die Tagung. Olivier Meile, Leiter Bereich Gebäudetechnologie beim Bundesamt für Energie (BFE), zeigte auf, welchen Beitrag die Gebäudetechnikbranche nach Ansicht des BFE zur Energiestrategie 2050 leisten kann. Nach einer Vorstellung des Massnahmenpakets verwies er auf die Rahmenbedingungen für das Inverkehrbringen, den Einbau und den Betrieb von Heizungs-, Lüftungs- und Klimageräten. Wobei Meile speziell die freiwilligen Massnahmen erwähnte, welche die Energieeffizienz und die Nutzung von erneuerbaren Energien fördern würden. Er wies deutlich darauf hin, dass der Erfolg der Energiestrategie 2015 zum grössten Teil in den Händen der Investoren und der Gebäudetechnikbranche liege. Wenn der freie Markt aktiv spiele, erübrige sich ein grosser Teil der gesetzlichen Massnahmen.

NAMHAFT PIONIERLEISTUNGEN. Walter Schmid, Initiant und Investor der ‚Umweltarena‘, erklärte das Energiekonzept des ersten energieautarken Mehrfamilienhauses der Welt in Brütten (ZH). Diese Idee konnte nur dank intensiver Zusammenarbeit von Architektur und Technik realisiert werden. Wichtige Eckpfeiler sind dabei die Förderung erneuerbarer Energien, die Effizienzsteigerung, die Energiespeicherung und das Benutzerverhalten. Walter Schmid machte klar, dass gerade beim Benutzerverhalten heute noch ungewohnte Regeln zu befolgen sind, da sonst das gesamte System nicht funktioniert. Obwohl Schmid als Pionier der erneuerbaren Energien gilt, sieht er auch eine Zukunft für den Energieträger Gas, angereichert mit Biogas (Power to Gas), sei es für die Unterstützung in Gebäuden, vor allem aber bei der Mobilität. Darauf angesprochen erklärte Schmid, sein neuestes Projekt werde zeigen, dass Sommer-Solarstrom auch im Winter genutzt werden könne.

DER NUTZEN VON AREALEN. Balz Halter, Hauptaktionär und VR-Präsident der Bau- und Immobiliengruppe Halter, engagiert sich stark im Technologiebereich und ist an mehreren Unternehmen beteiligt, die in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich entstanden sind.



Richard Osterwalder (Weishaupt AG), Gastgeber des Weishaupt Ingenieur Fachzirkels.

Diese Firmen entwickeln energieeffiziente Lösungen für die Gebäudetechnik, unter anderem für die Energiegewinnung und -speicherung sowie Systeme und Plattformen für die Digitalisierung von Immobilien und Immobilienprozessen. Interessant sind deshalb die grundsätzlichen Überlegungen und das Vorgehen bei grösseren Objekten. Halter zeigte auf, wie sein Unternehmen bei der Planung gezielt, im Hinblick auf das Facility Management, die energetischen Potenziale von Arealen einsetzt. Anhand einiger praktischer Beispiele erklärte er verschiedene Konzepte, welche je nach Rahmenbedingungen zu unterschiedlichen Lösungen geführt haben. Jede Ausführung müsse auf die Kundenanwendung ausgerichtet sein. Vor Baubeginn sollen alle Fragen zu Kosten, der Bewirtschaftung, Energieoptimierung, Wertoptimierung, Risiken und Erträgen beantwortet sein. Halter sieht ganz klar zu zukünftige Potenziale durch mögliche Digitalisierungen in Gebäuden.

Christoph Schaar, Mitglied der Geschäftsleitung von suissetec, vermittelte nicht nur die verschiedenen Tätigkeiten des Schweizerisch-Liechtensteinischen Gebäudetechnikverbandes (suissetec), sondern zeigte als Energiepionier, was im Einfamilienhaus schon heute möglich ist. Aus einem 40-jährigen Gebäude entstand sein Plus-Energiehaus, welches mehr als den doppelten Energiebedarf produziert. Schaar rechnet mit einer Amortisation über 25 Jahre, muss aber keine Energie mehr einkaufen.

NEU AUF DEM MARKT VON WEISHAUP. Berthold Högerle, Leiter Schulungszentrum der Max Weishaupt GmbH stellte die neue Generation des Gas-Brennwertgerätes Thermo Condens WTC-GW 15/25-B vor. Neu ist die Regeltechnik,



Rund 400 interessierte Fachleute aus den Gebäudetechnikbranchen untermauerten einmal mehr die Bedeutung des Weishaupt Ingenieur Fachzirkels.



Die Referenten: Von links: Balz Halter (Halter AG), Christoph Schaar (suissetec), Olivier Meile (Bundesamt für Energie), Walter Schmid (Umwelt Arena) und Berthold Högerle (Max Weishaupt GmbH).

Zahlen zu Weishaupt

- Die Weishaupt-Gruppe beschäftigt insgesamt über 3 000 Mitarbeiter.
- Weltweit gehören 21 Tochtergesellschaften mit Repräsentanten/Vertretungen in 38 Ländern zur Weishaupt Gruppe.
- Produktion in der Schweiz:
Seit 1989 besteht das Werk ‚Pyropac‘ in Sennwald/SG
- Werksareal:** 90 000 m²
- Mitarbeitende:** 100
- Jahresproduktion:** 50 000 Produkte pro Jahr

welche die Kommunikation zwischen Mensch und Technik konsequent vereinfacht. Dank der serienmässigen LAN-Schnittstelle und dem Weishaupt Energie-Management-Portal kann das neue Gas-Brennwertgerät einfach und sicher über das Internet mit Computer, Smartphone oder Tablet kommunizieren. Die Bedienung kann aber auch über ein optionales Raumgerät erfolgen.

Ein weiteres Plus ist der hohe Modulationsbereich und die weiter entwickelte SCOT-Technik. Dieses selbstkalibrierende Weishaupt SCOT-System sichert auch bei unterschiedlicher Zusammensetzung des Brennstoffes Gas stets die optimale Verbrennungsqualität. Die Modulationsbandbreite reicht bei der neuen Gerätegeneration jetzt hinunter bis auf 1,9 kW. Dies ist ein grosser Vorteil im immer wichtiger werdenden Teillastbetrieb, denn viele moderne Gebäude benötigen über lange Zeiträume Leistungen unter 4 kW.

Eine weitere Neuheit in Högerles Vortrag war die Splitwärmepumpe WWP LS. Es gibt sie in vier Leistungsgrössen von 8 bis 16 kW. Die Geräte zeichnen sich aus durch hohe Effizienz mit einer Leistungszahl COP bis 3,8 (bei A2/W35 nach EN 14511). Zusätzlich ist sie leiser und dank der intuitiven Regelung noch einfacher zu bedienen. Über

den speziellen Silent Mode-Betrieb wird die Drehzahl in einem frei definierbaren Zeitraum, zum Beispiel während der Nacht, gedrosselt.

FRAGEN AN DAS PODIUM. Wie üblich schloss der WIF mit einem Podiumsgespräch. Aus dem Publikum, aber auch gegenseitig, wurden Fragen zu den behandelten Themen gestellt. Wann kommt eine Stromliberalisierung für alle? Warum wird eine Elektroheizung verboten, wenn eine PV-Anlage auf dem Dach genügend eigenen Strom liefert? Wieso werden mehr PV-Anlagen installiert als thermische Kollektoren? Endgültige Antworten konnten wenig gegeben werden, da die Lösungen noch in der Zukunft liegen oder von politischen Entscheidungen abhängen. Interessant war allerdings die Bemerkung, dass auch Erdregister nicht unendlich Wärme liefern würden, denn sie würden wegen langjährigem Wärmezug an Wärme verlieren.

Der nächste WIF ist voraussichtlich im April 2019.

WEITERE INFORMATIONEN:
Weishaupt AG
8954 Geroldswil
Telefon 044 749 29 29
info@weishaupt-ag.ch
www.weishaupt-ag.ch

Sprachkurs Englisch für Immobilienprofis

► Die internationale Kundschaft wird im Schweizer Immobilienmarkt immer wichtiger. Der Sprachkurs Englisch für Immobilienprofis wurde speziell für die sprachlichen Anforderungen entwickelt, denen heutzutage Immobilienprofis im Umgang mit englischsprachigen Kunden und Kollegen gegenüber stehen. Wir bieten einen umfassenden Überblick über branchenrelevante Englischkenntnisse und trainieren diese mit Ihnen.

Der Sprachkurs behandelt insbesondere die Themen:

- Englisch im persönlichen Gespräch und am Telefon
- Schreiben für Immobilienprofis
- Vokabular und Grammatik im Immobilienbereich

Der Kurs wird durchgeführt:

- als Einzelunterricht, auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten

- als Inhouse-Sprachkurs für Ihre Mitarbeitenden
- als offener Kurs in Basel (Start am 26. April 2017)
- als online Kurs

ATLAS BUSINESS LANGUAGE wurde 2001 gegründet und hat sich auf Sprachkurse in allen wichtigen Geschäftssprachen spezialisiert. Die Kurse von ABL werden jeweils den branchen- und unternehmensspezifischen Bedürfnissen angepasst. Bei der Gestaltung der

Sprachkurse gehen wir sowohl von den Inhalten her als auch von den zeitlichen Abläufen gezielt auf die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden ein.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Atlas Business Language GmbH
 Wartenbergstr. 9
 4052 Basel
 Tel.: 061 261 6633
 ralf.thoma@a-b-l.ch
 www.atlas-business-language.ch

Das Einzelne hat einen Einfluss auf das grosse Ganze

► Im Bachelorstudium Architektur an der HTW Chur wird über das Bauen von einzelnen Häusern hinaus gedacht. Für eine vernünftige und nachvollziehbare Überbauung braucht es heutzutage mehr als nur ein gutes Design. Aktuelle unumgängliche Bedürfnisse und Anforderungen, die an die Architektinnen und Architekten gestellt werden, sind seriöse Analysen vom Ort und Kontext, die innere Verdichtung, die Eingliederung ins Ortsbild und die Nachhaltigkeit. Diese Indikatoren sollten bereits früh in den Entwurf einfließen.

Die HTW Chur fordert ihre Studierenden in verschiedenen Semesterprojekten mit Schwerpunkt im 5. Semester auf, ausführliche Areal- und Quartierpläne sowie Studien zur Raumentwicklung zu erarbeiten und hierzu Forschungsarbeit zu leisten.

- Auswahl einiger Arbeiten:
- FS 2011, Quartierplan Castrisch Böschengut, Chur
 - HS 2012, Gestaltungsplan Haldenstein
 - FS 2013, Machbarkeitsstudie Almens
 - HS 2014, Sufers weiterbauen
 - FS 2016, Gestaltungsplan Flums (Bachelorarbeit)

Nach einer ausführlichen und strukturierten Analyse sollten die wichtigen Merkmale eines Ortes und ihre

Charakteristiken im Entwurf umgesetzt werden. Innerhalb des definierten Perimeters wird der Entwurf tiefer ausgearbeitet und die Ausformulierung der Baukörper bearbeitet. Aufgrund der entwickelten Leitideen können nun Aussagen zur Gestaltung und Organisation der Volumen des Entwurfes gemacht werden. Besonderheiten eines Ortes können Strassen, die Vegetation und die Gebäude in der Umgebung sein. Hierbei sind folgende Fragen zu klären: Wie sind die Baukörper an die Wegbeziehungen angeschlossen? Welche Verbindungen haben die Gebäude zum Aussenraum? Welche Bereiche sind öffentlich und welche privat? Welchen Stellenwert hat die Gemeinschaft innerhalb der Gesamtanlage und innerhalb eines Gebäudes? Für einen werdenden Architekten ist es unerlässlich, sich in die entstandene Situation und die möglichen Nutzungsszenarien seines Entwurfes einzufühlen und vor dem geistigen Auge abzuspielen. Hierfür ist ein enormes Vorstellungsvermögen und Feingefühl von Nöten.

Ein praktisches Beispiel aus dem Alltag eines Architekten ist die Bebauungsstudie und Ausführung der Überbauung der Kreuzgasse vom Büro Albertin Partner Architekten in Chur. Robert Albertin ist neben seiner Tätigkeit als Architekt in seinem Büro Entwurfs-Dozent an der HTW Chur und begleitet die Studierenden mit Prof. Christian Wagner bei verschiedenen Studien und städtebaulichen Entwicklungsfragen.

Im Herbst 2012 wurden die ersten Studien für eine etappierte Gesamtüberbauung für das Grundstück an der Kreuzgasse in Chur erstellt. In einem ersten Schritt wurden verschiedene Lösungsansätze geprüft. Auf der Grundlage der konzeptionellen Überlegungen wurde die Variante favorisiert, die mehrere freistehende Mehrfamilienhäuser auf der Parzelle vorgesehen hatte. Hierbei bestand die Aufgabe darin, räumliche Zusammenhänge und architektonische Absichten ersichtlich zu machen. Im Falle der Kreuzgasse wurden zwei Punktbauten so platziert, dass sie auch bei einer weiteren Bauetappe gut besonnt sind und von der schönen Aussicht profitieren können.

In der nächsten Phase wurden die Materialien, Oberflächen und Farben definiert. Die gestalterische Komponente des Entwurfes wurde durch die

konstruktive Ausarbeitung ergänzt und präzisiert. Bei der Gestaltung der neuen Häuser war es der Bauherrschafft und dem Architekten wichtig, ohne grossen Kostenaufwand schöne und funktionale Fassaden zu entwerfen. Dies ist mit einer kreativen Holzschalung und vielen feingefühligen Details gelungen, ohne das Budget unnötig zu belasten. Für die Schlafzimmer wurde ein System aus Schiebeläden entwickelt, das den Sonnenschutz und den Einbruchschutz gleichzeitig regelt. Zusätzlich setzen diese subtil gestalteten Schiebeläden einen weiteren Akzent im Fassadenbild. Im Wohnbereich und auf den Terrassen schützen Stoffstoren vor direkten Sonnenstrahlen und Einblicken.

► **WEITERE INFORMATIONEN ZUM ARCHITEKTURSTUDIUM:**
htwchur.ch/architektur



MFH Kreuzgasse Chur, Bild von Ralph Feiner

Zwei die zusammengehören: Handlauf und Licht

► **Jedes Jahr stürzen in der Schweiz rund 83 000 Menschen im Alter von 65 und höher. Die bfu hat dazu Zahlen veröffentlicht: 1390 Personen über 60 Jahre sterben jedes Jahr an den Folgen eines Sturzes. 12 000 erleiden eine Hüftfraktur, und lt. bfu kosten die Stürze nur der Senioren 1.6 Milliarden Franken für Heilung und Pflege, die volkswirtschaftlichen Folgen sind um ein Vielfaches höher.**

Treppen sind besonders gefährlich – egal ob im Gebäude oder im Freien. Doch erstaunlicherweise stürzen nicht nur ältere Menschen, nur die Folgekosten und die Folgen sind bei älteren Menschen gravierend. Häufig verlieren ältere Menschen ihre Selbstständigkeit, müssen ins Altersheim umziehen oder werden bettlägerig. Auch die suva hat die Kosten für Stürze analysiert und hat die Summe von 4 Milliarden für Erwerbstätige errechnet, die durch Stürze auf den Staat und die Versicherungen zukommen. Viele der Stürze liessen sich vermeiden, wenn die bekannten gesetzlichen Vorgaben an Treppen und Wegen eingehalten werden. Dazu zählen ausreichende helle Beleuchtung, griffige Bodenbeläge und mindestens ein Handlauf. An vielen Gebäudetreppen sind aber bereits beidseitige Handläufe vorgeschrieben.

FLEXO HAT DIE LÖSUNG: LICHT UND HANDLAUF. 2 die zusammengehören, Handlauf mit Licht. Mit einer attraktiven und optisch gefälligen Handlauf-Lösung mit Licht erhält der Nutzer eine gut ausgeleuchtete Treppe, da das Licht direkt auf die Stufe fällt, nicht blendet und genau die Gefahrenstellen ausleuchtet. Dies kann individuell

ausgeleuchtet werden, mit Kaltem oder warmem Licht, auch gedimmt und mit Zeitschaltuhren, Dämmerungsschalter usw. gesteuert. Dazu die Handläufe – ob im Gebäude oder im Freien – aus einem handwarmen Material, am besten aus Alu-Handläufen mit wetterfesten und pflegeleichtem Laminat ummantelt. In der Verbindung mit Licht wird die Treppe ein elegantes Schmuckstück im Garten, vor der Haustüre oder im Haus. Flexo hat für die Beleuchtung eine Vielzahl von Varianten in den letzten Jahren entwickelt und blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. So haben eine Vielzahl von Gemeinden, Städten und Immobilienverwaltungen im Grossraum Zürich Gehwege und Auffahren bereits mit langlebigen Handläufen mit Licht ausgestattet und die Bewohner schätzen den sicheren und blendfreien Aufgang, die Kommune die perfekte Montage, die lang Lebensdauer und die günstigen Kosten.

LICHT WEITER ENTWICKELT, KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNG FÜR AUSSENGELÄNDER. Flexo hat die neueste Generation von Leuchten vor kurzem auf den Markt gebracht, und in kürzester Zeit schon begeisterte Kunden gefunden. Die Gehwege und Treppen sind mit 40 Lx bestens ausgeleuchtet, die Hochleistungsleuchten mit Kalt- und wahlweise warmweiss haben eine Lichtausbeute 145 Lm/w, und die einzelne Leuchte 0.9 Watt. Damit kostet die Beleuchtung an einem Aussenhandlauf bei ca. 10–12 m, mit 10 Hochleistungs Leds, bei einer täglichen Brenndauer von 2 Stunden im ganzen Jahr 1.5 Schweizer Franken. Bei einer Lebensdauer von ca. 60 000 Stunden wird das einzelne auswechselbare Handlauf-Modul rund 20 Jahre

leuchten, wenn nachts die Lampen durchgehend, also 8 Stunden leuchten – und dies bei einem Stromverbrauch von 0.60 CHF im Jahr. Keine billige Importware, sondern ein Schweizer Markenprodukt.

HANDLAUF MIT LICHT AUCH FÜR INNEN. Auch für die Treppe im Haus hat Flexo Handläufe mit Licht im Programm. Einmal als durchlaufende Beleuchtung oder auch als punktförmige Beleuchtung. Auch hier sind im Dekor und in der Gestaltung dem Hausherrn, dem Planer oder Architekten keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist vor allem, dass das Licht die Stufen ausleuchtet und der Benutzer einen sicheren Halt an der Treppe bekommen hat. Wenn die Treppen

die Sicherheitsvorkehrungen – ähnlich wie Auto – eingehalten werden, wird die Zahl der Stürze deutlich nach unten gehen, viel menschliches Leid bleibt erspart, die älteren Menschen können länger und sicherer in ihrem Haus verbleiben, und die Schweizer Versicherungen sparen Milliarden an Kosten im Gesundheitswesen. Und die Menschen sind dankbar für das «schöne Stück Sicherheit».

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



Wandseitiger Handlauf mit LED-Beleuchtung, elegant und sicher



geschwungener Handlauf mit durchlaufendem Licht, in den Ecken durchlaufend



Aussenhandlauf mit punktuelltem Licht



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

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit rund 20 Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor fünf Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt häufig auf Stufe Assistentenkurse. In verschiedenen Teilbereichen werden die entsprechenden Fertigkeiten ausgebildet. Es gibt Assistentenkurse in:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse dauern zwischen 20 und 60 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Der modulare Aufbau der Kurse zielt schliesslich auf den Abschluss als Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT. Alternativ besteht die Möglichkeit eines berufsbegleitenden, einjährigen Integralkurses zum/zur Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT.

VORBEREITUNG AUF FACHAUSWEISE. Für Berufsleute, welche zum Zeitpunkt der Berufsprüfung schon über eine dreijährige Berufserfahrung verfügen, werden Lehrgänge für verschiedene Fachausweise angeboten. Von den vier möglichen Ausbildungsrichtungen werden in Bern deren drei angeboten:

- Immobilienbewirtschafter/-in mit eidg. Fachausweis
- Immobilienvermarkter/-in mit eidg. Fachausweis
- Immobilienbewerter/-in mit eidg. Fachausweis

Lediglich die Ausbildung Immobilienentwickler/-in mit eidg. Fachausweis wird nur in Zürich angeboten. Als Faustregel gilt, dass rund die Hälfte des Lehrgangs dem jeweiligen spezifischen Fachinhalt gewidmet ist. In den restlichen Lektionen werden allgemeine Immobilienkenntnisse in den Bereichen Recht, Volks- und Betriebswirtschaft, Bauwesen und Marketing ausgebildet.

Nach dem Abschluss des Fachausweises und dreijähriger Berufstätigkeit kann schliesslich das Eidg. Diplom als Immobilienreuhänder/-in angestrebt werden.

Die Lehrgänge der SVIT SRES am Feusi Bildungszentrum zeichnen sich durch folgende Merkmale besonders aus:

- überdurchschnittliche Prüfungserfolge
- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis
- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern
- Objektbesichtigungen
- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

Insbesondere die limitierten Klassengrössen lassen Raum für Diskussionen und individuelle Fragestellungen. Damit lässt sich der Stoff mit aktuellen Beispielen aus der Praxis der Teilnehmenden verknüpfen. Dies wirkt sich positiv auf den Lernerfolg aus.

Die Qualität der Dozierenden, der Lerninhalte und des Schulbetriebes

insgesamt werden laufend mit Feedback-Auswertungen überprüft. Damit erreichen die Weiterbildungen am Feusi Bildungszentrum eine Weiterempfehlungsrate von über 90%!

An den regelmässig stattfindenden Informationsanlässen können auch Sie sich über die Einzelheiten der insgesamt beinahe 90 Ausbildungen und insbesondere die Immobilienlehrgänge beraten lassen.

WEITERE INFORMATIONEN

Feusi Bildungszentrum
Real Estates School
Max-Daetwyler-Platz 1
3014 Bern
Tel. 031 537 37 37
info@feusi.ch
www.feusi.ch

Höhere Fachprüfung	Immobilientreuhänder/-in mit eidg. Diplom		
Berufsprüfung Fachausweise	Immobilienbewirtschafter/-in mit eidg. FA	Immobilienbewerter/-in mit eidg. FA	Immobilienvermarkter/-in mit eidg. FA
Sachbearbeiter/-innen mit Zertifikat SVIT	Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT (beim Abschluss aller 3 Einzelmodule)	Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT (Integraler Lehrgang)	Sachbearbeiter/-in Immobilienvermarktung und -bewertung SVIT (beim Abschluss der 2 Einzelmodule)
Assistent/-innen mit Zertifikat SVIT	<ul style="list-style-type: none"> - SB1 Assistent/-in Bewirtschaftung Mietliegenschaften SVIT - SB3 Assistent/-in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum SVIT - SB4 Assistent/-in Liegenschaftsbuchhaltung SVIT 	Modul Kommunikationstechnik/ Methodenkompetenz	<ul style="list-style-type: none"> - SB2 Assistent/-in Immobilienvermarktung SVIT - SB5 Assistent/-in Immobilienbewertung SVIT

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

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, Jenzburg,
 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**

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



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

▶ **GEBÄUDEFOTOGRAFIE**

treffpunkt fotografie

www.gebaeuefotografie.ch
 phone: +41 77 409 91 92
 gebaeuefotografie@bluewin.ch

▶ **HAUSTECHNIK**

domotec

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

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen

D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**

BDO

Ihr Vertriebspartner für:

ABAIMMO
 by Abacus

BDO AG
 Fabrikstrasse 50
 8031 Zürich
 www.bdo.ch
 info@bdo.ch
 Tel. 0800 825 000

▶ **IMMOBILIENMARKT**

aclado
 business locations

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

aclado AG
 Bahnhofstrasse 9
 6341 Baar
 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 AG

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

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



MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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

O-Z

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ ROHRSANIERUNG



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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



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

Bürli Spiel- und Sportgeräte AG
CH-6212 St. Erhard LU
Telefon 041 925 14 00, www.buerliag.com

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

bimbo
macht spass

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE

FLEXO
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
innen und aussen**

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

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG

entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

Lunor

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

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

Sekretariat: Patricia Schläfli, BDO AG, Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn,
T 032 624 67 28, 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
20.09.17 Generalversammlung
09.11.17 SVIT Frühstück, Lenzburg

Basel

25.04.17 Generalversammlung,
Hotel Ramada Plaza
08.12.17 Niggi Näggi

Bern

19.04.17 InfoMeet
17.05.17 Frühjahresanlass
08.06.17 Regionaler Anlass Biel-
Seeland
14.09.17 Generalversammlung

Ostschweiz

08.05.17 Generalversammlung

Graubünden

17.05.17 Generalversammlung

Romandie

27.04.17 Déjeuner des membres
à Genève
04.05.17 Déjeuner des membres
à Lausanne
11.05.17 Assemblée générale

Solothurn

20.06.17 Fachvortrag mit Lunch
07.09.17 SVIT Day
16.11.17 Bänzenjass/Fondue-
plausch, Oberbuchsitzen

Ticino

01.06.17 Assemblée generale, Ascona

Zentralschweiz

19.05.17 Generalversammlung,
Tierpark Goldau
31.08.17 Business Lunch,
Bürgenstock

Zürich

04.05.17 Generalversammlung
18.05.17 Stehlunch
08.06.17 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

09.05.17 48. Lunchgespräch,
Au Premier Zürich
18.05.17 Generalversammlung,
Hotel Zürichberg
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

18.05.17 Generalversammlung, Basel
14.09.17 Valuation Congress, Thun
20.09.17 Assessment, Bern
25.10.17 Erfa Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

SVIT FM Schweiz

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 / info@svit.ch

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

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

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

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

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



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

Ihr Immobilienraum?



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



5 ½ - 6 ½ Zi. Terrassenhäuser
in 8309 **Birchwil**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.soonbylepa.ch



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



6 ½ Zi. Doppel-Reihen-Einfamilienhäuser
in 8414 **Buch am Irchel**
Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
www.soonbylepa.ch



5 ½ Zi. Garten-Eigentumswohnung
in 8708 **Männedorf**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.lagovista.ch



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



3 ½ - 5 ½ Zi. Wohnungen, 2 DEFH
in 8332 **Rumlikon**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.soonbylepa.ch



6 ½ Zi. Doppel-Einfamilienhäuser
in 8306 **Brüttsellen**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.lindenbuck.ch



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



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



4 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8127 **Forch-Maur**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.amena-forch.ch



5 ½ Zi. Einfamilienhäuser
in 8603 **Schwerzenbach**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.3cosyhomes.ch



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



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



5 ½ - 6 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8102 **Oberengstringen**
Christina Peter Tel. 044 316 13 02
www.soonbylepa.ch



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



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



4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8181 **Höri**
Ramona Schiesser Tel. 044 316 13 21
www.lilie-hoeri.ch



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




3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8493 **Saland**
Paul Späni Tel. 052 338 07 09
www.soonbylepa.ch



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



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

Haben Sie ein Grundstück auf dem Immobilienräume verwirklicht werden können?
Melden Sie sich bei unserem Chef  ulrich.koller@lerchpartner.ch oder Tel. 052 235 80 00.

Unser aktuelles Angebot:
LerchPartner.ch/angebote

Lerch & Partner
GENERALUNTERNEHMUNG AG
LerchPartner.ch

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

Wir nehmen an den folgenden
Immobilienmessen teil:



Eigenheimmesse Schweiz in Zürich
7. - 10. Sept. 2017, Messe Zürich, Halle 6



SVIT Immobilien-Messe in Zürich
16. - 18. März 2018, Lake Side Zürich

DER DIGITALISIERUNGSPARTNER IN DER IMMOBILIENBRANCHE

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

IMMO

SCOUT 24