

immobilia



ROMAN AEPLI
ÜBER FASSADENBAU – SEITE 04

| | |
|--|----|
| IMMOBILIENPOLITIK. Beschaffungswesen – es droht ein erneutes Scheitern..... | 11 |
| IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Evolution des Property Managers..... | 20 |
| VERBAND. SVIT-Präsidium stellt sich vor..... | 66 |

UNTER DER SCHÜTZENDEN HAND DER LINKEN



URS GRIBI
«Eine Hausbesetzung lässt sich unter keinem Titel legitimieren.»

• In der Sondersession des Nationalrates von Anfang Mai hat sich Erhellendes zugetragen, wie es der Bundesrat und das Parlament mit den Rechten der Grundeigentümer hält. Die grosse Kammer behandelte einen Vorstoss des Waadtländer FDP-Nationalrates Olivier Feller. Dieser hatte mit einer Motion vom Bundesrat gefordert, Art. 926 ZGB zu lockern, damit Eigentümer gegen Hausbesetzer vorgehen können. Der Artikel ermächtigt alle, deren Besitz durch verbotene Eigenmacht – also unter anderem Hausbesetzung – gestört wird, sich der unrechtmässig besetzten Liegenschaft wieder zu bemächtigen, ob direkt oder über die Polizei, ohne eine Klage aus Besitzesentziehung erheben zu müssen und einen gerichtlichen Entscheid in der Sache abzuwarten. Das Problem ist aber, dass der Eigentümer gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung sofort – innert Stunden – reagieren muss. Das kann aus vielerlei Gründen unmöglich sein. Feller schlägt nun vor, dass der Bundesrat die Fristen konkretisiert und realistischer ansetzt.

Der Bundesrat, vertreten durch Simonetta Sommaruga, beantragte in der Sitzung Ablehnung der Motion. «Sofortiges Reagieren» dürfe nicht überspitzt interpretiert werden. Die Justizministerin verschliesst die Augen vor der Realität ebenso wie SP, Grüne und Grünliberale, welche die Motion geschlossen ablehnten. Es ist kein Geheimnis, dass diese Parteien ihre schützende Hand über Hausbesetzer halten und deren Tun legitimieren. Wie es um den Schutz des Eigentums steht, zeigt sich in der Stadt Zürich. Hier muss der Eigentümer zahlreiche Voraussetzungen erfüllen, damit die Polizei ihm zu seinem Recht verhilft. – Glücklicherweise wurde die Motion dank geschlossenen bürgerlichen Parteien deutlich überwiesen.

Ihr Urs Gribi •

➤ **Wir bürgen für Sie!**



Einfach vermieten mit 100% Sicherheit



Spürbare Entlastung beim Verwaltungsaufwand



Einfache Abwicklung im Schadenfall

Kostenlose Hotline: ☎ 0800 100 201

Aduno Kautio[®]

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe
www.adunokautio.ch



Fassadenunternehmer
Roman Aepli
Foto: Urs Bigler

FOKUS

04 «DIE ZITRONE IST AUSGEQUETSCHT»
Roman Aepli, Inhaber der Aepli Metallbau AG, spricht über die Rolle der Fassadenplaner, ausländische Konkurrenz und den Nachwuchs.

IMMOBILIENPOLITIK

- 11 ES DROHT EIN ERNEUTES SCHEITERN**
Der Bundesrat hat die Botschaft zum revidierten Beschaffungsrecht verabschiedet. Im Parlament dürfte diese Vorlage eine Abfuhr erleiden.
- 14 STAATSMILLIONEN OHNE WIRKUNG**
Der Bundesrat will den «Fonds de Roulement» um 250 Mio. CHF aufstocken. Die Wirkung auf die Mietzinse ist fraglich.
- 15 KURZMELDUNGEN**

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 GEFRAGT: DIGITALE KOMPETENZEN**
Die Digitalisierung der Immobilienbranche verändert auch das Aufgabenfeld der Bewirtschafter: «Digital Skills» werden immer wichtiger.
- 18 «ES GEHT SCHNELLER, ALS ICH GEHOFFT HABE»**
Mieterportale revolutionieren gerade die Immobilienbewirtschaftung. Auch die Privera lancierte 2016 ein solches Portal.
- 20 EVOLUTION DES PROPERTY MANAGERS**
Der heutige Bewirtschafter wäre früher Portfoliomanager gewesen. Macht der FM-Manager 2050 den Job des heutigen Portfoliomanagers?
- 22 WAS SICH ÄNDERT, BLEIBT SICH TREU**
Am Real Estate Symposium 2017 ging es um die Frage: «Die Stadt erfindet sich neu – Immobilien, quo vadis?»
- 26 PENSIONIERTE AUF WOHNUNGSSUCHE**
Die Zahl der Pensionierten mit tiefen Einkommen nimmt in den nächsten Jahren ab. Dennoch entspannt sich die Wohnungssuche kaum.
- 28 AUSLAUFMODELL ODER INVESTMENT?**
2016 wurden auf den Schweizer Internetportalen gut 30 300 Einfamilienhäuser ausgeschrieben, sechs Prozent mehr als im Vorjahr.
- 30 LEBENDIGE WOHNQUARTIERE ENTWICKELN**
Ein Plädoyer des GU-Verbandes «Entwicklung Schweiz» über eine nachhaltige Quartier- und Arealentwicklung.
- 32 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

IMMOBILIENRECHT

- 40 LEX KOLLER: VORSICHT BEI RÜCKÜBERTRAGUNGEN**
Das Bundesgericht hat festgelegt, dass die Parteien bei einer Rechtsübertragung das Grundeigentum uneingeschränkt übertragen wollen.
- 43 DAS INSERAT KANN ENTSCHEIDEND SEIN**
Makler bewerben Grundstücke. Doch oft bleiben bei den Formulierungen die grundstück-gewinnsteuerlichen Konsequenzen unbeachtet.

BAU & HAUS

- 46 KAMPFPLATZ DER ARCHITEKTUR**
Fassaden sind entscheidend für die Aussenwirkung von Architektur und oft auch die Visitenkarte von Unternehmen.
- 50 DIE NATUR BLEIBT UNERREICHT**
Seit einiger Zeit sind Gläser mit dem Lotus-effekt auf dem Markt. Leider halten nur die wenigsten den Versprechungen stand.
- 52 SPUREN DER ZEIT**
Da Holz lebt, sieht man einer Holzfassade ihr Alter an. Deshalb sollten Bauherren besonders auf Ästhetik und Funktionalität achten.
- 54 SOLARANLAGEN STEIGERN RENTABILITÄT**
Sowohl private als auch gewerbliche Immobilienbesitzer erzielen erfreuliche Renditen, wenn sie Solaranlagen auf ihre Dächer stellen.

IMMOBILIENBERUF

- 59 «FÜR DAS EIGENE GESCHÄFT NUTZEN»**
Im August 2017 startet der CAS-Studiengang «Digital Real Estate». Immo-bilia sprach darüber mit dem Studiengangleiter Peter Staub.
- 60 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 62 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 66 DAS NEUE PRÄSIDIUM STELLT SICH VOR**
An der Delegiertenversammlung im Juni 2017 wird das Präsidium des SVIT Schweiz gewählt. Damit findet die Erneuerung der Führungsstruktur seinen Abschluss.
- 70 «AUFGABEN PRÄZISE FORMULIEREN»**
Mit ihrer Firma «Projektbeweger» beraten Felix Manz und Thomas Findeisen Bauherren. Im Interview erzählen sie aus ihrem Berufsalltag.
- 72 SVIT ZÜRICH: NETZWERKE AUFRISCHEN**
Auch dieses Jahr konnte die SVIT Immobilien-Messe im Kongresshaus Zürich auf der ganzen Linie überzeugen.
- 73 SVIT YOUNG: EINBLICKE IN DIE BERUFSWELT**
- 74 SEK SVIT: LOKALE ERFAHRUNG VERSUS BIG DATA?**
Der letzte Erfahrungsaustausch drehte sich um die Frage, welche Rolle die Marktdaten der grossen Anbieter in den Bewertungen spielen.
- 76 QV-CAMPUS: LERNEN WILL GELERNT SEIN**
Der erste QV-Campus fand vom 6. bis 8. April in einem Seminarhotel in Beckenried statt.

MARKTPLATZ

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

• ZITIERT



„Der Schweizer Immobilienmarkt bleibt nach wie vor attraktiv, weil die relativ hohen Anlagerenditen weiter Kapital anziehen. Auch die Zinslandschaft wird sich trotz des Zinsanstiegs in den USA vorläufig kaum verändern.“

MARTIN DURCHSCHLAG,
CEO der Hiag Immobilien AG, über die Aussichten auf dem Schweizer Immobilienmarkt.



**Bestellung
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:
nur CHF 68.00**

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



«Die Zitrone ist ausgequetscht»

Die Aepli Metallbau AG aus Gossau SG ist ein führendes Unternehmen im Fassadenbau. Im Interview mit der ImmoBilia spricht Roman Aepli, CEO in dritter Generation, über die Rolle der Fassadenplaner, ausländische Konkurrenten und Ausbildungslücken des Nachwuchses.

DIETMAR KNOPF*

–In der Schweiz wird weiterhin viel gebaut. Wie geht es der Fassadenbranche?

–Roman Aepli: Betrachtet man das Auftragsvolumen, geht es der Fassadenbranche sehr gut. Vor allem im Renovationsbereich bekommen wir zurzeit viele Aufträge. Der Grund dafür ist, dass die ersten Aluminium-Glasfassaden aus den 1970er-Jahren langsam renovationsbedürftig sind. Dagegen ist die Preissituation äusserst unbefriedigend, weil sehr viele ausländische Anbieter, besonders aus Deutschland, Italien und China, auf den Schweizer Markt drängen. Die ausländischen Fassadenbauer können viel billiger produzieren, weil die Löhne niedriger sind als in der Schweiz. Wegen dieser Konstellation verlieren wir immer mehr Aufträge an ausländische Konkurrenten.

–1913 hat Victor Aepli seine Schlosserei in Gossau eröffnet. Heute ist die Aepli Metallbau AG eines der grössten Schweizer Unternehmen der Fassaden- und Metallbaubranche. Können Sie die wichtigsten Entwicklungsschritte beschreiben?

–Vor mehr als 100 Jahren hat mein Grossvater Victor Aepli eine kleine Schlosserei gegründet, die ich heute in dritter Ge-

ANZEIGE

Trockag
Wänn's ums Trockne salt!

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

www.trockag.ch

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

Partner  

» Für die Entwicklung des Fassadenbaus waren die 1970er-Jahre prägend, denn damals begannen sich die Aluminiumglasfassaden durchzusetzen.«



• **BIOGRAPHIE**

ROMAN AEPLI

*1962, ist in dritter Generation Inhaber der Aepli Metallbau AG. Er ist Dipl. Metallbautechniker SMT, geschieden und Vater von drei Kindern. •

neration weiterführe. Als mein Vater die Schlosserei 1955 übernahm, gab es genau einen Mitarbeiter. Er hat die Grösse der Firma auf rund 80 Arbeitnehmende gesteigert, heute beschäftigen wir ungefähr 200 Angestellte.

–Herr Aepli, zunächst einmal zu Ihrer Person: Was können Sie uns über Ihren Werdegang sagen? Was hat Sie geprägt und inspiriert?

–Ich bin den klassischen Weg über zwei Lehren gegangen. Zuerst habe ich eine Metallbauzeichner- und Schlosserlehre abgeschlossen, anschliessend bin ich auf die Metallbau-Techniker-Schu-

le nach Basel gegangen. Das bedeutet, ich habe meinen Beruf von der Pike auf gelernt, was beim heutigen Nachwuchs leider kaum noch der Fall ist. Heute gehen die meisten Auszubildenden nach der Matura direkt zum Studium. Auf diesem Ausbildungsweg wird zu wenig praktisches Wissen vermittelt, der Nachwuchs weiss zu wenig darüber, auf welche Arten man Metall bearbeiten kann. Dennoch fasziniert mich mein Beruf weiterhin, weil wir ästhetische Fassaden bauen, die unsere Umwelt verschönern.

–Die Angebotspalette Ihres Unternehmens reicht vom Elementfassadenbau

über Fenster und Türen aus Metall bis zur Blechbearbeitung mit Lasermaschinen. In welchem Bereich ist die Nachfrage am grössten?

–Unser Hauptthema ist und bleibt der hochwertige Elementfassadenbau. Dieser Bereich macht ungefähr 80% unserer Aufträge aus.

–Eine Ihrer Stärken sind Innovationen. Sie haben zum Beispiel grossflächige Glasfassaden mit schmalen Profil-Querschnitten oder die Unterkonstruktion des Messeneubaus in Basel gebaut. Wie erfolgt die Konzeption solcher Fassaden, von der Planung bis zur Montage?

–Die Konzeption von Fassaden läuft zunehmend über professionelle Fassadenplaner, welche die ersten Projektvorschläge machen. Danach bekommen wir die Pläne und Leistungsverzeichnisse, die wir dann rechnen und teilweise ergänzen. Die Leistungsbeschriebe der Fassaden-

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



planer sind bewusst etwas offengehalten, sie setzen sozusagen die Leitplanken aus technischen Normen, bauphysikalischen Vorschriften und dem vereinbarten Kostenrahmen. Unsere Hauptaufgabe besteht letztlich in der fachgerechten Umsetzung dieser Vorgaben. Wir entwickeln, auf Basis der Fassadenpläne, die Aluminiumprofile für die verschiedenen Gebäude. Dann prüfen wir die statischen und bauphysikalischen Vorgaben und optimieren den Prozess in Bezug auf den Materialverbrauch sowie die Produktions- und Montagegeschwindigkeit. Bei grösseren Projekten bauen wir eine Null-Serie, so nennen wir das Eins-zu-eins-Modell einer Fassade. Anschliessend prüfen wir die Null-Serie auf Dichtigkeit, Statik und Materialfehler. Zum Schluss werden alle Fassadenteile produziert und auf der Baustelle montiert.

–Sie haben gegenüber Architekten einen technischen Wissensvorsprung.

Wie weit greifen Sie bei der Fassadengestaltung in die Ideenfindung der Architekten ein?

–Heute läuft die Fassadengestaltung oft über professionelle Fassadenplaner. Sie diskutieren das Gestaltungskonzept mit den Architekten.

» Aluminium eignet sich sehr gut für den Fassadenbau, weil es zu 100% recyklierbar ist.«

–Wie beurteilen Sie die Situation, dass der Fassadenplaner zwischen dem Architekten und Metallbauer steht?

–Wahrscheinlich wäre es für die Qualität manchmal besser, wenn wir direkt

mit den Architekten planen könnten. In Grossbritannien zum Beispiel wählt der Investor eine Metallbaufirma aus, die alles aus einer Hand liefert, von der Vorplanung bis zur Endmontage. Bei unserem System gibt es den Nachteil, dass wir erst in einer relativ späten Planungsphase den Entwurf des Fassadenplaners zu Gesicht bekommen. Deshalb kann es vorkommen, dass wir mit der Planung wieder von vorne beginnen müssen, wenn das Konzept nicht produzierbar ist. Das wiederum kostet Zeit und Geld.

–Bezüglich Materialien und Gestaltung haben sich die Grenzen beinahe aufgelöst. Welche Materialien und Funktionen sind heute gefragt?

–Die neuesten Trends im Fassadenbau sind Funktionsgläser, die sich an wechselnde Lichtverhältnisse anpassen können. Diese Gläser funktionieren ähnlich wie Sonnenbrillen, die sich bei hellem Licht verdunkeln.



„Verdunkeln sich die Gläser automatisch, oder muss man eine Steuerung bedienen?“

„Man muss eine Steuerung bedienen, da die Helligkeit in Räumen sehr individuell empfunden wird. Deshalb sollen die Gebäudenutzer selbst entscheiden, wie dunkel der Raum sein soll.“

„Und wie funktioniert die Verdunkelung auf technischer Ebene?“

„Auf der Innenseite des äussersten Glases werden Metalloxydbeschichtungen

aufgebracht. Mit elektrischer Spannung wird die Wolframoxidschicht abgedunkelt. Höchstwahrscheinlich werden diese Gläser in den nächsten Jahren den

„ Fassadenplaner haben die Aufgabe, ästhetische Ideen in realisierbare Konstruktionen zu übersetzen.“

aussenliegenden Sonnenschutz, wie beispielsweise Storen und Jalousien, teilweise ersetzen, weil sie ihre Funktion übernehmen werden.

„Die Anforderungen an das Energiemanagement und die Nachhaltigkeit von Gebäuden werden immer komplexer. Welche Auswirkungen erwarten Sie diesbezüglich im Fassadenbau?“

„Der U-Wert, also der Wärmedurchgangskoeffizient, für Gläser und Profile wird noch etwas nach unten gehen. Aber letztlich sind unsere Energievorschriften ausgereizt. Die

Abwärme der Computer und Nutzer ist teilweise so gross, dass man das Gebäude im Winter kühlen muss. Da fragt man sich schon, ob die immer schärfer werdenden Vorschriften überhaupt noch

Sinn machen.

„Welche Vorteile haben Metall- und Blechfassaden gegenüber anderen Materialien wie beispielsweise Holz?“

„Metall- und Glasfassaden sind im Vergleich zu Holzfassaden viel langlebiger und brauchen weniger Unterhalt. Auch nach 40 Jahren sehen sie fast wie neu aus, während Holz im Laufe der Jah-

ANZEIGE

**Schwierige Mieterversammlung?
Schwierige ME-Versammlung?**

Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 044 251 08 41
www.kreuzplatz-mediation.ch



re verwittert und deshalb immer wieder nachbehandelt oder ersetzt werden muss. Holzfassaden sind zwar in der Erstellung günstiger, aber im Laufe des Lebenszyklus eines Gebäudes wesentlich teurer als Metall- und Glasfassaden. Das ist für Investoren ein wichtiges Argument. Hinzu kommt noch eine ästhetische Komponente. Die Profile im Holzbau sind wesentlich massiver als im Stahl- und Glasbau. Dies führt im Endeffekt zu filigraneren Konstruktionen, die elegant und zeitlos wirken.

–Man hört oft die Gleichung «Fassade gleich Oberfläche gleich Oberflächlichkeit». Was wäre Ihre Antwort?

–Es ist schon so, dass sich Architekten stark über das Äussere eines Gebäudes definieren. Das finde ich auch normal. Wir schauen alle lieber eine schöne Frau oder eine harmonische Fassade an. Aber ich stimme dem Satz insofern zu, dass

für mich die Funktionalität eines Gebäudes auch wichtiger ist als seine Fassade.

–Was macht eine gute Fassade aus?

–Als Erstes muss eine Fassade technisch einwandfrei funktionieren. Das bedeutet, sie sollte ohne Schäden montiert sein, was in unserer Branche leider manchmal vorkommt. Ob das so ist, sieht man nach rund zehn Jahren, dann zeigt sich die Qualität eines Fassadenbauers. Sind die Wetterschenkel richtig montiert? Geht die wasserführende Schicht bis in den äusseren Bereich? Können alle Bereiche der Fassade gut austrocknen? Das sind die Kernelemente unserer Arbeit. Wenn hier etwas nicht stimmt, wird es problematisch.

–Ihr Unternehmen ist Mitsponsor des «Prixforix Fassadenawards». Welche Gründe hat Ihr Engagement?

–Wir unterstützen diesen Preis, weil wir die Symbiose von Architektur und Me-

tallbau in den Vordergrund rücken wollen. Eine gewagte freie Form oder die besondere Ästhetik einer Metallfassade verdient unserer Meinung nach ein grösseres Publikum. Die Veranstaltung wird in unserer Branche immer beliebter, bei der dritten Austragung haben bereits 38 Architekturbüros teilgenommen.

–In welchem Bereich des Fassadenbaus erwarten Sie die grössten Innovationen?

–Ich glaube, dass die Freiform-Technik, zusammen mit der Digitalisierung, in den nächsten Jahren stark zulegen wird. Und das BIM-Thema wird weiter an Bedeutung gewinnen. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Gemeinsam erfolgreich.

homegate.ch zählt monatlich über 11 Millionen Besuche.

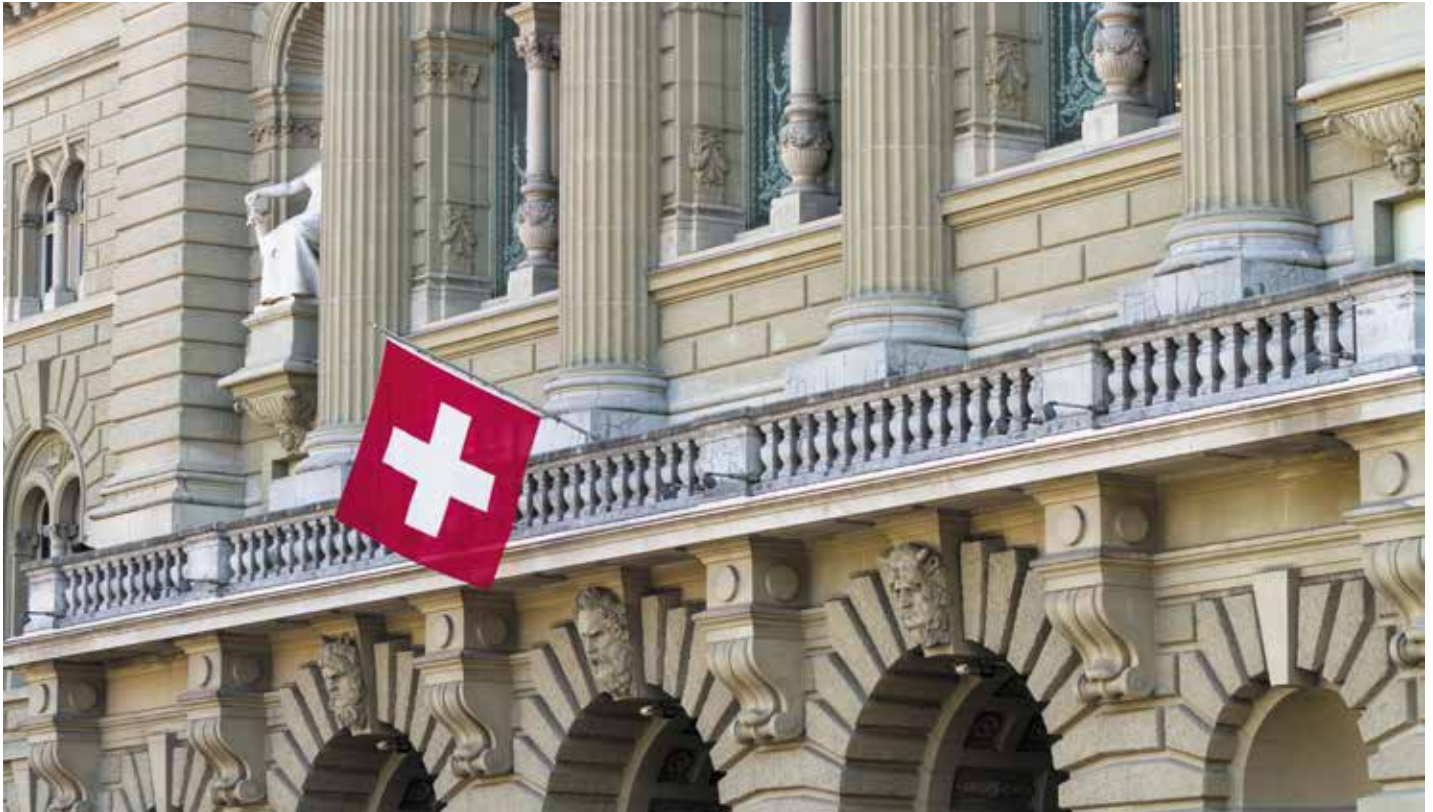
Inserieren Sie Ihre Objekte zu attraktiven Konditionen und profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- 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

Es droht ein erneutes Scheitern

Mitte Februar hat der Bundesrat die Botschaft zum revidierten Beschaffungsrecht verabschiedet. Die Forderungen der Bauwirtschaft fanden darin wenig Beachtung. Vielmehr wird der Versuch des Bundes, das neue Beschaffungsrecht dem Öffentlichkeitsprinzip zu entziehen, scharf gerügt. Im Parlament dürfte auch diese Vorlage eine Abfuhr erleiden.



ANGELO ZOPPET-BETSCHART* •

VERGABERECHT IST KOMPLIZIERT. Seit dem 1. Januar 1996 gilt auch für die Schweiz das GATT/WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (GPA). Seither entwickelte sich das Vergaberecht zu einer eigenständigen Rechtsdisziplin. Für die Verwaltungsbehörden bedeutete das neue Recht: Einschränkung ihres Handlungsspielraumes. Und die Politik war gefordert, weil sie für die Umsetzung des GPA für Marktöffnung und wirksamen Rechtsschutz zu sorgen hatte. Für viele ist das öffentliche Beschaffungswesen zu kompliziert, zersplittert, und die Vergabekriterien sind oft falsch und intransparent. Zudem ist das Beschaffungsrecht für Bund und Kantone separat geregelt. Schon 2008 scheiterte ein Versuch des Bundes am Widerstand der Kantone, das Schweizer Beschaffungsrecht zu vereinheitlichen.

Die öffentlichen Beschaffungen betragen im Jahre 2016 gut 40 Mrd. CHF, der Anteil des Bundes belief sich auf 5,6 Mrd. CHF, derjenige der Kantone und Gemeinden auf 34,4 Mrd. CHF. Diese 40

Mrd. CHF sind 6,1% des Bruttoinlandproduktes (BIP) 2016. Davon entfallen bis zu 20% für intellektuelle Dienstleistungen, haben also eine grosse volkswirtschaftliche Bedeutung.

„Das heutige Vergabesystem im Beschaffungswesen hat versagt und muss dringend erneuert werden.“

JÜRIG GROSSEN, NATIONALRAT UND ELEKTROPLANER, FRUTIGEN

NOTWENDIGE REVISION. Das überarbeitete WTO-GPA-Abkommen trat 2012 in Kraft und macht nun unweigerlich auch

ANZEIGE

eine Anpassung des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen (BöB) notwendig. Im Rahmen dieser Revision versuchen Bund und Kantone, das Beschaffungsrecht zu überarbeiten. Die Vernehmlassung des revidierten BöB dauerte vom 1. April bis 1. Juli 2015. Am 15. Februar 2017 hat der Bundesrat die Botschaft dazu verabschiedet. Darin steht auf Seite 27 unter Ziffer 1.3, Ergebnisse des Vernehmlassungsverfahrens, Untertitel «Weitere Rückmeldungen»: «Zahlreiche Wirtschafts- und Industrieverbände bemängeln, dass den komplexen Beschaffungen zu wenig Rechnung getragen und das Preiskriterium allgemein zu hoch gewichtet werde». Mit Ausnahme des Transfers des flexiblen Instruments Dialog von der Verord-

Flotter Dreier für Ihre Rechnungen
3 x VESR orange US Legal in Aktion



INTERNET
STORE.
CH

nungsstufe ins Gesetz und dem Verbot von sogenannten Abgebotsrunden wurde keine einzige Forderung der Bauverbände berücksichtigt.

Einen Tag nach Bekanntgabe der Verabschiedung der Böt-Botschaft trat der eidgenössische Datenschützer mit folgender Mitteilung an die Öffentlichkeit: «Öffentlichkeitsprinzip: Das Beschaffungswesen muss transparent bleiben». Adrian Lobsinger kritisiert, dass der Bundesrat sämtliche Dokumente in Verbindung mit Beschaffungsverfahren des Bundes dem Geltungsbereich des Öffentlichkeitsgesetzes entziehen will. Das deklarierte Transparenzziel des revidierten Böt würde durch diese Aushöhlung des Öffentlichkeitsgesetzes ins Gegenteil verkehrt. «Gerade im besonders sensiblen Bereich des Beschaffungswesens

ist es unumgänglich, die uneingeschränkte Geltung des Öffentlichkeitsgesetzes beizubehalten.»

TRANSPARENZ SOLL AUSGEHEBELT WERDEN.

In einem Kommentar des «Tages-Anzeigers» meint Christian Brönnimann mit dem Titel «Vertrauen aufs Spiel gesetzt» zum Plan, Beschaffungen zur Geheimsache zu erklären, dass diese Woche die goldene Rauchpetarde an den Bundesrat gehe. Da rede der Bundesrat davon, dass das neue Beschaffungsrecht von Beginn weg auf Transparenz ausgerichtet sei, und schmuggle gleichzeitig einen Passus ins Gesetz, der generell alle Unterlagen zu Beschaffungen vom Öffentlichkeitsprinzip ausnimmt. «Da fühlt sich der Bürger zu Recht verschaukelt», schreibt der TA-Kommentator. Nur dank dem Öff-

fentlichkeitsprinzip seien immer wieder grosse Beschaffungsskandale aufgefliegen, so etwa die Korruptionsaffäre im Staatssekretariat für Wirtschaft SECO. Und: Damit habe der Kampf um Transparenz in der Verwaltung eine neue Eskalationsstufe erreicht. Bisher versuchten etliche Amtsstellen, mit hohen Gebühren unliebsame Einsichtsgesuche abzuwimmeln. Und nun wolle der Bundesrat den korruptionsanfälligsten Bereich gleich ganz in die Dunkelkammer verschieben.

Was Bundesrat Ueli Maurer zurzeit anfasst, geht schief. Eben noch hat der Finanzminister trotzig seine Niederlage bei der Abstimmung zur Unternehmenssteuerreform III zu erklären versucht, folgt bereits die nächste Krise.

Der neue Anti-Transparenzartikel des Finanzdepartementes im neu-

ANZEIGE



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

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

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso IT-Services AG

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

«WIR BEGRÜSSEN DEN REVISIONS-ENTWURF»



Hans Wicki, Präsident Bauenschweiz

en BÖB kommt ausserhalb des Bundesrats schlecht an. Medien, Politiker aller Parteien und selbst der Gewerbeverband halten nichts von Maurers Geheimpolitik. «Wir sehen das sehr kritisch», sagt Hans-Ulrich Bigler, Direktor des Gewerbeverbandes. Auch Alfred Heer, Präsident der Geschäftsprüfungskommission des Nationalrates (GPK), kritisiert die Vorschläge des Bundesrats zum Beschaffungsrecht. Er hält nichts davon, Unterlagen

» Da läuft doch in unserer Bau- und Ingenieurbranche etwas falsch, wenn ein Haarschnitt mehr kostet als eine Ingenieurstunde.«

HEINZ MARTI, USIC-PRÄSIDENT

zur Geheimsache zu erklären. «Bei Beschaffungen läuft vieles schief», sagt der Zürcher SVP-Nationalrat. Der Geheimhaltungsartikel im neuen Beschaffungsrecht des Finanzministers wird von links bis rechts zerzaust und dürfte die parlamentarische Beratung nicht überstehen.

VIELES IST UMSTRITTEN. Für zwei Hauptdifferenzen zum neuen BÖB war ein nicht unumstrittener Deal vorgesehen. Die Kantone führen neu Angebotsverhandlungen ein, wie sie der Bund bereits kennt. Im Gegenzug erweitert der Bund seinen Rechtsschutz. Ein benachteiligter Unternehmer könnte also neu in mehr Fällen Beschwerde einreichen. Heute ist das nur bei Vergaben des Bundes von Lieferungen und Dienstleistungen von über 230 000 CHF und bei Bauwerken von über 8,7 Mio. CHF möglich.

Doch der Bund tut sich äusserst schwer damit, seinen Teil des Deals einzulösen. Im verabschiedeten Gesetzesentwurf soll dabei ein Gericht nur feststellen können, ob der Zuschlag rechtswidrig war. Im Bejahungsfall kann es solche Zuschläge jedoch nicht aufheben. Ein weiterer umstrittener Punkt ist die Frage nach der Befangenheit von an Ausschreibungsverfahren beteiligten Personen. Heute reicht dazu der An-

schein von Befangenheit – neu müsste vor Gericht bewiesen werden, dass eine Person tatsächlich befangen ist. Dazu Baurechtsprofessor Martin Beyeler von der Universität Freiburg: «Anstatt eine einfache Ausnahmeregelung zu schaffen, schüttet der Bundesrat das Kind mit dem Bade aus.»

In einem «Stand-punkt»-Beitrag reklamiert der frühere usic-Präsident und CEO einer grossen Ingenieurunternehmung Flavio Casanova, ob das öffentliche Beschaffungswesen nicht gar die Schweizer Ingenieurkultur gefährde. Es ist unbestritten, dass unser Land vor grossen Herausforderungen steht: Die Infrastruktur muss erweitert und saniert werden. Und es stehen zudem wichtige Fragen zu Energie und Energiestrategie an. Casanova bemerkt zu Recht,

dass der Beruf des Ingenieurs in den letzten Jahrzehnten an Attraktivität verloren habe und sich die Baukultur sowie das Innovations- und Leistungsverhalten der Ingenieur- und Planungsbüros einem unvorteilhaften Wandel unterworfen hätten. Er unterstreicht dies mit folgenden drei Thesen: 1. Von hoher Qualität zum Mittelmass. 2. Von der Innovation zur Demotivation und 3. Von der Vielfalt zur Einseitigkeit. Er fordert eine Rückkehr zu einer guten Ingenieurkultur: «Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Qualität, Innovation und Vielseitigkeit von Tiefpreispolitik und demotivierender Vergabelogik verdrängt wurden. Kurzfristig mag eine solche Philosophie profitabel erscheinen. Langfristig hingegen hat die Gesellschaft die teuren volkswirtschaftlichen Folgen zu tragen.» ●



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

● **Hans Wicki ist Ökonom, Präsident von Bauenschweiz, und wohnt in Hergiswil NW. Er war von 2010 bis 2016 Regierungsrat und Baudirektor des Kantons Nidwalden und ist seit 2015 Mitglied des Ständerates.**

«Bauenschweiz beschäftigt sich seit längerem intensiv mit dem öffentlichen Beschaffungswesen und hat dies auch zu einem ihrer Kernthemen erklärt. Grundsätzlich wird der Revisionsentwurf begrüsst. Obwohl der Revisionsbedarf dieser zersplitterten schweizerischen Gesetzgebung unbestritten ist, hatten bisher weder auf kantonaler noch auf eidgenössischer Ebene ernsthafte Revisions- und Harmonisierungsbestrebungen Erfolg. Unsere Arbeitsgruppe (Öffentliches Beschaffungswesen) fordert deshalb seit Jahren eine Harmonisierung. Unsere Anliegen als Dachorganisation der Bauwirtschaft zum neuen Beschaffungsrecht sind nebst der vorerwähnten Harmonisierung, dass das Vergaberecht wirtschaftsfreundlicher werden muss. Weiter sind Nachhaltigkeitsziele zu

berücksichtigen, und es muss wieder zu einem Qualitäts- statt Preiswettbewerb zurückgefunden werden. Kurzum: Es bedarf einer neuen Vergabekultur.

Zuschläge an Tiefpreisanbieter führen oftmals nicht nur zu Qualitätsmängeln und Terminverzögerungen, sondern auch zu Kostenüberschreitungen. Dazu kommt, dass auch wir vermehrt beobachten, dass Ingenieurleistungen ins günstigere Ausland transferiert werden. Als ehemaliger kantonaler Baudirektor eines NFA-Geberkantons konnte ich solche Tendenzen bereits beobachten. Wir müssen bei grösseren und wichtigen Ausschreibungen – besonders aber bei Infrastrukturprojekten – vermehrt darauf achten, dass der gesamte Lebenszyklus in Projekt- und Ausschreibungsverfahren verankert ist, sodass eben auch innovative und nachhaltige Angebote zum Zuge kommen können. Daher unterstütze ich auch die Interpellation zur gräsierenden Tiefpreispolitik von Ständeratskollege Oliver François voll und ganz.» ●

Staatsmillionen ohne Wirkung

Der Bundesrat schlägt trotz Schuldenbremse und Entlastungsprogramm die Aufstockung des «Fonds de Roulement» für den gemeinnützigen Wohnungsbau um 250 Mio. CHF über zehn Jahre vor. Die Wirkung dieser Staatsmillionen auf die Mietzinse ist fraglich.

MIETPREISENTWICKLUNG

Absolute Mietzinse und Quadratmeterpreise in CHF (Quelle: BFS)

| | 2003 | 2010 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Durchschnittlicher Mietpreis Schweiz | 1116 | 1284 | 1318 | 1332 | 1348 | 1306 |
| Kanton Zürich | 1271 | 1485 | 1525 | 1549 | 1554 | 1521 |
| Kanton Basel-Stadt | 1049 | 1241 | 1266 | 1252 | 1291 | 1253 |
| Kanton Bern | 1023 | 1166 | 1200 | 1190 | 1211 | 1166 |
| Kanton Genf | 1142 | 1334 | 1398 | 1445 | 1444 | 1424 |
| Quadratmeterpreis Schweiz | | | 15.90 | 16.00 | 16.20 | 15.60 |
| Zentren | | | 16.60 | 16.80 | 16.80 | 16.50 |
| Suburbane Gemeinden | | | 16.30 | 16.50 | 16.50 | 16.00 |
| Periurane Gemeinden | | | 15.10 | 15.10 | 15.10 | 14.50 |
| Ländliche Pendlergemeinden | | | 13.40 | 13.40 | 13.40 | 13.30 |
| Agrarische Gemeinden | | | 11.00 | 10.80 | 10.80 | 10.50 |
| Kanton Zürich | | | 18.50 | 18.70 | 18.70 | 18.20 |
| Kanton Basel-Stadt | | | 16.90 | 17.00 | 17.40 | 16.90 |
| Kanton Bern | | | 14.70 | 14.60 | 14.70 | 14.10 |
| Kanton Genf | | | 18.70 | 19.10 | 19.00 | 18.50 |
| Mietliegenschaften | | | 16.00 | 16.10 | 16.20 | 15.80 |
| Genossenschaftsliegenschaft | | | 14.00 | 14.70 | 15.00 | 14.10 |

Die durchschnittlichen Mietzinse für Wohnungen und die Quadratmetermietzinse sind 2015 gegenüber 2014 nochmals gesunken. Der Unterschied zwischen Mietliegenschaften und Genossenschaftswohnungen bleibt gering.

IVO CATHOMEN*

INDIREKTER GEGENVORSCHLAG. Der Bundesrat lehnt die Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» des Mieterverbandes ab. Gleichzeitig stellt er einen Rahmenkredit für Darlehen im Umfang von 250 Mio. CHF für den gemeinnützigen Wohnungsbau in Aussicht. Mit dem Rahmenkredit soll der bestehende «Fonds de Roulement» ab 2020 mit jährlichen Einlagen aufgestockt werden. Die Exekutive schiebt den betreffenden Bundesbeschluss in die Vernehmlassung. Sie hofft, mit der Erhöhung des Fonds eine Volksabstimmung über die Mieterverbandsinitiative abwenden zu können.

Der Fonds wird bereits seit 2009 mittels eines Rahmenkredits aus der Bundeskasse aufgestockt und umfasst derzeit 500 Mio. CHF. Durch die jährlichen Erhöhungen und zurückfliessende Darlehen wird der Bau von rund 1500 Wohnungen pro Jahr subventioniert. Ende 2017 wäre ein Plafond erreicht. Der Bundesrat möchte nun ab 2020 eine weitere Aufstockung um 25 Mio. CHF pro Jahr vornehmen. Er begründet dies damit, dass mit dem Darlehen aus dem Fonds und den vom Bund verbürgten Anleihen der Emissionszen-

trale für gemeinnützige Wohnbauträger sichergestellt werden soll, dass der gemeinnützige Wohnungsbau seinen Marktanteil auch in den kommenden Jahren halten kann. Er gibt diesen Anteil mit 5% am Wohnungsbestand an.

NICHT NACHGEWIESENER NUTZEN. Der gemeinnützige Wohnungsbau erhält für Neubauprojekte regelmässig Bauland zu bevorzugten Konditionen oder Quersubventionierungen innerhalb grosser Projekte privater Bauträger. Teilweise sind die Grundstücke, die seit langer Zeit im Besitz des Wohnbauträgers sind, zu unrealistisch tiefen Werten bilanziert. Dazu kommen aus dem Fonds pro Wohnung bis zu 30 000 CHF an langfristigen Darlehen, die derzeit mit 1% verzinst sind. Gleichwohl sind die Quadratmeterpreise für Genossenschaftswohnungen gemäss neuester Statistik des Bundes praktisch gleich hoch wie Wohnungen am freien Wohnungsmarkt. Im Schweizer Durchschnitt ist eine Genossenschaftswohnung mit 50 Quadratmetern gerade einmal 85 CHF pro Monat günstiger. Selbst im «Hotspot» Zürich sind es lediglich 185 CHF. Staatliche Einmischung in einen

Markt führt ganz offensichtlich zu einem suboptimalen Ergebnis, und die Wirkung von Steuermillionen verpufft weitgehend. Schliesslich ist anzuzweifeln, ob tatsächlich die bedürftigsten Mieter subventionierten Wohnraum mieten können. Ausländern aus Nicht-EU/EFTA-Staaten ist beispielsweise der Zugang zu Genossenschaftswohnungen häufig durch die Lex Koller verwehrt. Jährlich 1,35 Mio. CHF verschlingt die Administration des Fonds, die der Bund an die beiden Dachverbände für gemeinnützige Wohnbauträger ausgelagert hat – Tendenz steigend. Warum es für dieses Kreditvolumen zwei Verbände braucht, ist ökonomisch nicht nachvollziehbar und hat den Beigeschmack einer staatlichen Zuwendung.

Es ist unbestritten, dass der Staat sparen muss. Das Parlament hat darum das Stabilisierungspaket 2017 bis 2019 aufgelegt, das jährliche Einsparungen von 800 Mio. bis 1 Mrd. CHF vorsieht. Richtigerweise fällt der Rahmenkredit unter die Schuldenbremse und ist im Stabilisierungspaket zu berücksichtigen. Denn hier wird Steuergeld aufgewendet, dessen Nutzen im besten Fall beschränkt ist.

Auch in Bezug auf den Markteingriff ist das Instrument kritisch zu hinterfragen. Die Wohnkosten eines Durchschnittshaushaltes haben in der Schweiz gemessen am verfügbaren Einkommen abgenommen. Die grösste Wirkung auf die Wohnkosten hat bekanntlich ein ausreichendes Angebot. Das BWO schreibt im erläuternden Bericht zur Vorlage des Bundesrates, dass «planungs- und baurechtliche Vorgaben, die den Wohnungsbau nicht hemmen, sondern befördern und vereinfachen, sind wichtige Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, dass überhaupt preisgünstige Angebote erstellt werden können». Das Planungs- und Baurecht gehört jedoch nicht in den Verantwortungsbereich des Bundes. Hier macht es sich die Verwaltung zu einfach. Der SVIT fordert gleich lange Spiesse im Wohnungsbau, damit auch private Bauträger die Möglichkeit haben, kostengünstigen Wohnraum anzubieten. ●



***IVO CATHOMEN**

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

SCHWEIZ

MITTEL GEGEN HAUSBESETZER

Hauseigentümer sollen besetzte Häuser auch dann räumen lassen dürfen, wenn sie nicht sofort auf eine Besetzung reagieren. Der Nationalrat hat eine Motion mit diesem Ziel angenommen. Der Entscheid fiel mit 128 zu 57 Stimmen. Stimmt auch der Ständerat dem Vorstoss von Olivier Feller, FDP VD, zu, muss der Bundesrat dem Parlament eine Gesetzesänderung vorlegen. Das Phänomen der Hausbesetzung sei mit der Eigentumsgarantie nicht zu vereinbaren, stellte Feller fest. Das Gesetz biete den Eigentümern aber nur ungenügende Mittel zur Abwehr. Die Eigentümer könnten zwar vom Selbsthilferecht Gebrauch machen und die Liegenschaft räumen lassen. Gemäss der Rechtsprechung allerdings nur dann, wenn sie sofort reagierten. Siehe auch Editorial in dieser Ausgabe.

WOHNUNGS-INVENTARE DER GEMEINDEN

Das Bundesamt für Raumentwicklung veröffentlicht zum ersten Mal die Wohnungsinventare der Gemeinden. Auf der Grundlage der Inventare lässt sich der Anteil der Zweitwohnungen in den Gemeinden bestimmen. 66 Gemeinden weisen neu einen Zweitwohnungsanteil von über 20% auf, in 21 Gemeinden ist der Anteil unter 20% gesunken. Aktuell weisen damit 422 von 2255 Gemeinden einen Zweitwohnungsanteil von über 20% auf.

KEINE ÜBERPRÜFUNG DER ANALOGEN TELEFONIE

Der Bundesrat muss nicht prüfen, welche Auswirkungen die geplante Abschaltung der ana-

logen Telefonanschlüsse auf Ende 2017 auf Lifttelefonie und andere Alarmierungssysteme hat. Der Nationalrat hat ein Postulat von Hans Egloff, SVP ZH, abgelehnt. Nach dessen Willen hätte der Bundesrat auch die Kostenfolgen für Hauseigentümer und Betreiber öffentlicher Einrichtungen aufzeigen sollen.

BAUPRODUKTEGESETZ VEREINFACHEN

Der Bundesrat muss prüfen, mit welchen Massnahmen die Belastung für die KMU bei der Umsetzung des Bauproduktgesetzes reduziert werden kann. Der Nationalrat hat ein Postulat von Daniel Fässler, CVP AI, mit 139 zu 50 Stimmen angenommen. Der Bundesrat will dieser Frage aber ohnehin nachgehen, wie Finanzminister Ueli Maurer sagte. Das Anliegen sei berechtigt, stellte er fest. Fässler begründete seinen Vorstoss damit, dass die Belastungen mit dem neuen Bauproduktgesetz gestiegen seien.

ZÜRICH

VERMIETUNG ÜBER AIRBNB RECHTSWIDRIG

Das Zürcher Mietgericht hat einen Vermieter geschützt, der dem Mieter die Untervermietung seiner Wohnung über die Vermietungsplattform Airbnb verbieten wollte und die Herausgabe des Gewinns aus missbräuchlicher Untervermietung verlangte. Der Vermieter könne sich der Untervermietung widersetzen, wenn der Mieter sich weigert, ihm die Bedingungen des Untermietvertrags bekanntzugeben, wenn die Bedingungen missbräuchlich sind oder wenn dem Vermieter aus der Vermietung wesentliche Nachteile entstehen (Urteil: MG160009-L).



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

Gefragt: digitale Kompetenzen

Die Digitalisierung der Immobilienbranche verändert auch das Aufgabenfeld der Bewirtschafter: «Digital Skills» werden immer wichtiger. Doch der menschliche Kontakt bildet weiterhin die Basis einer guten Kundenbeziehung.

BEWIRTSCHAFTER DER ZUKUNFT

Quelle: Wincasa AG



HANS-PETER NÄF*

WAS HEISST DIGITALISIERUNG IN DER IMMOBILIENBRANCHE? Zuerst in der Finanzbranche oder in der Automobilindustrie und nun auch in der Bau- und Immobilienbranche: Die Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil auf allen Ebenen ist erkannt. Zunehmend wird die konsequente und kundennahe Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie zum entscheidenden Erfolgsfaktor für Unternehmen. Auch in der Immobilienbranche sind digitale Begriffe und Technologien wie Virtual Reality, Internet of Things, Robotik oder künstliche Intelligenz längst Realität.

Die Digitalisierung bringt nicht nur neue Technologien, ganze Prozesse werden digitalisiert, was unseren Alltag insgesamt verändert – beruflich und privat. Heute können Roboter theoretisch bereits Häuser bauen, Computer können Wohnungen vermieten, der Energieverbrauch von Immobilien wird automatisch überwacht und erfasst.

Während bei rein digitalen Geschäftsmodellen wie dem von Airbnb global Wohnungen und Häuser mit wenigen Klicks vermietet werden können, gestalten Schweizer Immobilien-Dienstleister

fortlaufend einzelne Bereiche digitaler und effizienter. Dabei müssen sie möglichst rasch erkennen, wo digitale Vorstöße wirklich Sinn machen und einen echten Mehrwert schaffen – einerseits für die Mieter, aber auch für die Bewirtschafter, wie dies beim Mieterportal My Wincasa der Fall ist. Auf dem Portal können Mieter beispielsweise immer und überall ihre Daten einsehen, auf Mietvertrag, Grundrisspläne oder Nebenkostenabrechnungen zugreifen sowie Reparaturaufträge geben oder ihre Ansprechpartner kontaktieren. Dies erlaubt allen Akteuren eine zeitunabhängige, effiziente und transparente Kommunikation.

DIGITALE BEWIRTSCHAFTUNG – WIRD JETZT ALLES NEU? Die Einführung von digitalisierten Prozessen in der Kommunikation mit der Mieterschaft zeigt auf, dass sich auch die Arbeitswelt und das Berufsbild der Immobilienbewirtschafter stark verändert. Während einige Tätigkeiten digitaler oder gar automatisiert werden, kommen neue hinzu. Besichtigungen von Mietobjekten finden dank Virtual Reality teilweise schon online statt und erfolgen bei innovativen Dienstleistern lü-

ckenlos und in bester Bildqualität. Der Mietinteressent kann sich so vor einem Besichtigungstermin ein umfassendes Bild machen, was den Such-, aber auch den Vermarktungsprozess schneller und effizienter gestaltet – davon profitieren alle Beteiligten.

Wohnungsabnahmen und -übergaben bei einem Mieterwechsel erfordern nach wie vor einen erfahrenen Bewirtschafter, der sich die Wohnung mit eigenen Augen anschaut. Seit einiger Zeit wird dieser Prozess bei Wincasa aber digital unterstützt: Bewirtschafter erfassen den Zustand des Mietobjekts vor Ort detailliert mittels einer App auf leichten Ultrabooks. Die Abnahme kann digital unterzeichnet und die Abnahmedaten können gleich zentral gespeichert werden.

WAS BEDEUTET DIE DIGITALISIERUNG FÜR DIE BEWIRTSCHAFTER? Die Bewirtschafter müssen sich aufgrund dieses Wandels auch fragen, ob und wie sich ihr Job verändert. Einige werden sich überlegen, ob er gar in Gefahr ist. HR- und Branchenexperten beruhigen: Die menschliche Arbeitskraft wird es trotz allen Entwicklungen weiterhin brauchen. Längst

nicht alles kann von Computern übernommen werden. Für die Immobilienberufe bedeutet dies, dass vor allem Routine- und administrative Aufgaben mehr und mehr aus der menschlichen Tätigkeit verschwinden werden, aber auch gewisse qualifizierte Teilaufgaben werden mittels künstlicher Intelligenz (durch Experten-Systeme) erledigt werden können. Immobilienbewirtschafter werden sich inhaltlich künftig auf nicht-automatisierbare Aufgaben fokussieren. Soziale, interaktive Aufgaben und kreative Intelligenz werden auch in absehbarer Zukunft nicht von Computern und Robotern ersetzt werden können.

WELCHE FÄHIGKEITEN SIND KÜNFTIG BESONDERS GEFRAGT? Die künftige Arbeitsteilung von Mensch und Maschine bündelt die anspruchsvolleren Tätigkeiten auf der menschlichen Seite, wodurch die Qualifikation der Beschäftigten immer wichtiger wird. Arbeitgeber achten bei Bewerbern in Zukunft noch mehr auf Fähigkeiten wie vernetztes Denken, Problemlösungsfähigkeit und Beratungskompetenz. Ebenfalls an Bedeutung gewinnen Prozess-Know-how, Kundenbeziehungsmanagement sowie interdisziplinäre und soziale Fähigkeiten. Unternehmen in der Immobilienbranche legen einen verstärkten Fokus auf die Digital Skills ihrer Mitarbeitenden.

Für Arbeitnehmende wird es deshalb noch wichtiger, dass sie neuen Technologien sowie den sich wandelnden Arbeitsfeldern und -instrumenten offen gegenüberstehen. Damit die Digitalisierung für Betriebe nachhaltig zum erfolgreichen Geschäftsmodell wird, müssen diese auch aktiv in die kontinuierliche Weiterbildung investieren. Wincasa bildet seine Mitarbeitenden beispielsweise zunehmend in digitalen Kompetenzen weiter. Es braucht künftig mehr denn je Bewirtschafter, die den Wandel der Immobilienbranche aktiv mitgestalten wollen und die Digitalisierung als Chance sehen, ihren Arbeitsalltag von administrativen Aufgaben zu entlasten zugunsten effizienter, qualitativer und kundennaher Dienstleistungen. ●

Der Autor ist Dr. phil. und hat in Arbeits- und Organisationspsychologie an der Universität Zürich promoviert. Seit 2011 ist er Bereichsleiter Human Resources und Mitglied der Geschäftsleitung bei Wincasa.



***HANS-PETER NÄF**

Der Autor ist Dr. phil. und hat in Arbeits- und Organisationspsychologie an der Universität Zürich promoviert. Seit 2011 ist er Bereichsleiter Human Resources und Mitglied der Geschäftsleitung bei Wincasa.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
INTERACTIVE & VIRTUAL REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

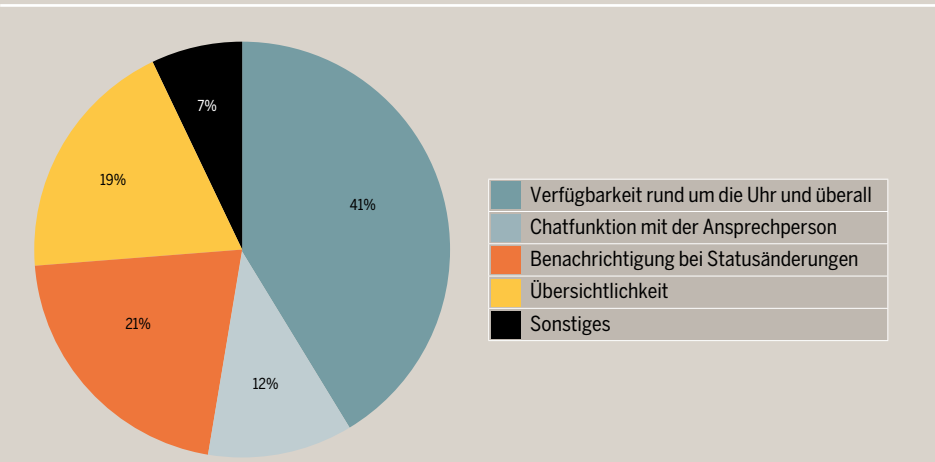
**SWISSINTERACTIVE**
the visual company

«Es geht schneller, als ich gehofft habe»

Mieterportale revolutionieren gerade die Immobilienbewirtschaftung. Auch die Privera lancierte 2016 ein solches Portal. Mehrere Mieterbefragungen haben gezeigt, dass die Mieterschaft ausdrücklich digitale Kontaktmöglichkeiten zu ihren Bewirtschaftungsteams wünscht.

FRAGE: WAS GEFÄLLT IHNEN BESONDERS AM SERVICE-CENTER?

Quelle: Privera AG



PATRICK ROHNER*

ERFOLGREICHER PRE-LAUNCH. 2016 lancierte die Privera als erste unabhängige Immobiliendienstleisterin der Schweiz ein Onlineportal für ihre Mieter. Damit reagiert das Unternehmen im Zuge seiner Innovationsstrategie vor allem auf die veränderten Gewohnheiten der Mieter. Das Portal umfasst diverse Funktionen, wie beispielsweise ein Service-Center mit einem Ticketingsystem, wo Mieter ihre Anfragen und Schadensmeldungen deponieren und verfolgen können, sowie eine Übersicht auf die Vertragsdaten, News und ein Diskussionsforum. Das Nutzererlebnis (User-Experience) der Mieter stand dabei im Vordergrund: Welche Bedürfnisse haben die Mieter? Wie kann man das Portal übersichtlich gestalten?

Wie kann die Beziehung zwischen Wohnungsmieter und Immobiliendienstleister neugestaltet werden?

Bereits in der Pilotphase 2015 wurden die Funktionen an den Nutzerbedürfnissen orientiert erarbeitet. Mieter konnten sich schon in dieser Phase äussern, welche Bedürfnisse sie an das Mieterportal stellen. In der darauffolgenden Pre-Launch-Phase wurde das so entwickelte Portal für Mieter in den Regionen Bern, Biel und Solothurn zur Verfügung gestellt. Innerhalb kürzester Zeit bewegten sich über 30% der Mieter auf dem Portal. Durchschnittlich wurden 100 Tickets pro Monat im Service-Center abgesetzt. Das sind aussergewöhnlich hohe Zahlen im Vergleich zu ähnlichen Portalen. «Das belegt, dass wir auf ein ech-

tes Bedürfnis bei den Mietern eingehen», sagt Pascal Staub, Leiter Unternehmensentwicklung und Qualitätsmanagement bei Privera. Um die Zufriedenheit der Mieter noch genauer zu ermitteln, wurden weitere Umfragen durchgeführt.

ANSPRUCH AN DIE BEDIENUNGSFREUNDLICHKEIT. Von den befragten Nutzern gaben 64% an, das Portal bereits mehrmals genutzt zu haben. «Das deutet darauf hin, dass die nutzernehe Entwicklung solcher Portale die Nutzungsintensität stärkt», meint Pascal Staub. Vor allem aber ermöglichen die Umfragen eine Einschätzung der Nutzerbedürfnisse und die Zufriedenheit mit den bereits vorhandenen Funktionen. Am intensivsten wird das Service-Center

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



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

Ihr Vertriebspartner für



SVS ERSCHEINT IN DRITTER AUFLAGE



recht als distanziert wahrgenommen», meint Rohner. «Dabei geht es darum, den Kontakt direkter und unmittelbarer zu gestalten, beispielsweise mit einer Chatfunktion.» Viele Mieter schätzen am Portal genau diese Unmittelbarkeit. «Per Telefon ist es manchmal schwierig, die richtige Person gleich auf Anhieb zu erreichen. Bei diesem Portal weiss man, dass es immer zum richtigen Verantwortlichen geht», äussert ein Mieter in der Befragung. Zudem kann das Portal dazu beitragen, den Austausch zwischen Nachbarn zu stärken (z. B. im Diskussionsforum). Wenn Immobiliendienstleister direkte Kontaktmöglichkeiten und Austauschplattformen in den digitalen Tools verankern, können sie die teilweise vorhandene Distanz zum Mieter abbauen.

WEITERENTWICKLUNG IN ARBEIT. Die Analyse der Umfrageergebnisse zeigt zweierlei auf. Erstens, dass bei den Mietern ein Bedürfnis nach flexiblen Kontaktmöglichkeiten besteht, wie sie das neue Portal bietet. Zweitens, dass eine nutzernahe Entwicklung dieser Portallösung zu einem hohen Nutzungserlebnis und entsprechender Nutzungsintensität des Tools führt. Immobiliendienstleister tun gut daran, diese Faktoren bei der Entwicklung von digitalen Tools zu berücksichtigen. «Auf Basis der Antworten und Rückmeldungen der Mieter wollen wir das Portal weiterentwickeln», zieht Pascal Staub Bilanz.

Die Privera steht kurz vor dem schweizerweiten Rollout, bei dem sämtliche Wohnungsmieter der Privera Zugang zum Portal erhalten werden. Gemeinsam mit dem Partner Allthings Technologies AG sind weitere Funktionen und Erweiterungen in Planung. Orientiert an den Rückmeldungen der Mieter könne so eine noch intensivere Nutzung des Portals erreicht werden, ist Patrick Rohner überzeugt. In der Umfrage bekundet ein Mieter: «Ich finde das neue Service-Center eine gute Sache. Es berücksichtigt die heutigen Bedürfnisse der 24-Stunden-Gesellschaft.» Diesen Bedürfnissen will Privera als innovative Immobiliendienstleisterin auch weiterhin Rechnung tragen.



***PATRICK ROHNER**

Der Autor arbeitet seit 15 Jahren bei der Privera AG. Als Fachverantwortlicher Bewirtschaftung Schweiz entwickelt er digitale Projekte im Bereich Bewirtschaftung.



thode genannt) zu vermeiden, wird empfohlen, auf den in der Schweiz noch anzutreffenden Begriff des «Verkehrswertes» nach Möglichkeit zu verzichten, wenn damit der weltweit einheitlich und in zahlreichen Regelwerken definierte Marktwert verstanden werden soll.

Anlass zur Diskussion gab die Umsetzung von IFRS

● Die Schweizer Immobilienwirtschaft erfuhr in der letzten Dekade einen Professionalisierung-Sprung. Der heimische Markt für Liegenschaften wird zwar nach wie vor durch Einheimische geprägt, die Transparenz und Professionalität der Transaktions- und Bewirtschaftungsprozesse ist aber mittlerweile auf dem Niveau entwickelter ausländischer Märkte. Neben der verbesserten Ausbildung hat auch der erstmals von allen relevanten Verbänden und Hochschulen getragene «Swiss Valuation Standard» SVS einen Beitrag dazu geleistet.

13, wonach im Normalfall das höchste Angebot (im Bieterverfahren) den Marktwert darstellen soll. Es ist zwar richtig, dass sich der Bewerter an den neusten Beobachtungen des Marktes auszurichten hat, die Einordnung der einzelnen Liegenschaft in das Marktgefüge bleibt aber in der Verantwortung des Bewerter. Ein Käufer alleine macht noch keinen Markt. So bleibt die Balance zwischen dem Sachverstand des Bewerter und der «Weisheit» einer Vielzahl von Marktteilnehmern gewährt. Folgende Verbände unterstützen den «Swiss Valuation Standard» SVS:

Das Autorenteam hat die nun erscheinende dritte Auflage vollständig überarbeitet und um wichtige Inhalte wie beispielsweise der Definition zu vermietbaren Flächen und des Ausbauszustandes von Büroflächen ergänzt. Der Standard erscheint als Buch, das neben der deutschen Fassung auch die Übersetzungen in die französische und neu auch in die italienische Sprache enthält. Neu wird klar zwischen dem Marktwert und Wertbegriffen, die nicht dem Marktwertkonzept entsprechen, unterschieden. Um Missverständnisse mit der einzig in der Schweiz noch weit verbreiteten Verkehrswertmethode (auch Praktiker- oder Mischwertme-

- CEI (Chambre suisse d'Experts en estimations immobilières)
- HEV Zürich (Hauseigentümerverband Zürich)
- RICS Switzerland (Royal Institution of Chartered Surveyors Switzerland)
- SIV (Schweizer Immobilienschätzer-Verband)
- SEK/ SVIT (Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer) ●

Kontakt: Universität Zürich - CUREM
Andreas Loepfe
Tel. 044 208 99 99
andreas.loepfe@curem.ch

im Bereich der Schadensmeldungen oder bei Fragestellungen an die Bewirtschaftungsteams genutzt. Viele begrüßen die Funktionen als zielgerichtet und speditiv. «Es geht noch schneller, als ich gehofft habe», bewertet etwa ein Mieter das Service-Center. Besonders positiv bewertet wird die Flexibilität, die das neue Mieterportal bietet. «Ich muss mich nicht mehr nach fixen Kontaktzeiten richten», meinte ein anderer Mieter. Indes wurde das Service-Center von über 90% der Befragten als nützlich eingestuft. Auch die Bedienungsfreundlichkeit wurde mit 87% als gut oder sehr gut beurteilt.

PASSIV- ZU AKTIVNUTZER. Aber auch Mieter, die das Portal erst passiv nutzen, wollen das Service-Center in Zukunft verwenden (80% der Befragten). Das deutet darauf hin, dass Passivnutzer innert kurzer Zeit zu Aktivnutzern werden können. «Dieses hohe Engagement ist ein gutes Zeichen, dass die Mieter gerne mit dem Portal arbeiten und das auch in Zukunft möchten», deutet Patrick Rohner, Fachverantwortlicher Bewirtschaftung bei der Privera, diese Resultate. Für solche digitalen Lösungen ist die Bedienungsfreundlichkeit und User-Experience also das A und O.

DIALOG STÄRKEN. Die Umfrage zeigte auch, dass insbesondere Mieter im Pensionsalter vorsichtig mit dem Service-Center umgehen und häufig noch zum Telefon greifen, um eine Schadenmeldung zu machen. «Digitale Instrumente werden oft zu Un-

Evolution des Property Managers

Die Professionalisierung in der Bewirtschaftung hat stark zugenommen. Der heutige Bewirtschafter wäre damals Portfoliomanager gewesen – hätte es den Beruf denn schon gegeben –, oder – macht der Facility Manager 2050 gar den Job des heutigen Portfoliomanagers?



Von der Schreibmaschine zur Industrie 4.0 (Bild: iStock).

CLAUDIA SCHENK* •

BLICK IN DIE VERGANGENHEIT. Freitagmorgen im Büro. Der Verwalter, männlich, Mitte Fünfzig, gelernter Schreiner, sitzt über einem Satz Pläne und genießt eine Zigarette, als das Telefon klingelt. Der vollamtliche Hauswart einer grossen Überbauung meldet, dass er in letzter Zeit wiederholt Fenster zu reparieren hatte und man die Situation nun einmal vor Ort begutachten müsse. Sie verabreden sich am Nachmittag und machen eine gemeinsame Bestandsaufnahme. Beim anschließenden Kaffee legen sie fest, dass ein Drittel der Fenster ersetzt werden muss. Am darauffolgenden Montag diktiert der Verwalter seiner Sekretärin die Auftragserteilung, welche diese auf der Schreibmaschine abtippt. Die Ausführung wird vom Verwalter persönlich begleitet, und die Verbuchung der Rechnung übernimmt die Buchhaltung.

Damals waren vor allem bauliche Kenntnisse wichtig. Performance Attribution, Boston-Consulting-Portfolio oder Discounted Cashflow waren Fremdworte in unserer Branche. Portfoliomanager oder gar strategische Investitionsentscheide existierten nicht, und die Verwaltung des Immobilienbestandes folgte einem eher passiven Ansatz. In den 90er-Jahren wurden dann die ersten branchenspezifischen Ausbildungen angeboten, und kaufmänni-

sche Aufgaben rückten zunehmend in den Fokus des Verwalters. Nachdem der Computer die Schreibmaschine abgelöst hatte, begann das Zeitalter der Excel-Kalkulationen. Institutionelle Anleger stellten einen Immobilienverantwortlichen ein, der sich um die Steigerung der Rendite zu kümmern hatte und Ansprechpartner für die Verwalter war. Reports wurden professionalisiert und der Immobilienverwalter nannte sich fortan Immobilienbewirtschafter.

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN. Die isolierte Fokussierung auf die Renditesteigerung ist zwischenzeitlich bereits wieder Vergangenheit. Gegenwärtig setzt man auf das optimale Risiko-Rendite-Verhältnis. Ein aktives und dynamisches Portfoliomanagement ist heute für viele institutionelle Investoren State of the Art. Strategisches, vorausschauendes und übergeordnetes Denken spielen dabei eine zentrale Rolle. Dank professionellen Softwareapplikationen lassen sich jederzeit umfassende Reports zur Überwachung und Steuerung des Immobilienportfolios generieren. Es braucht jedoch weiterhin fachmännische Interpretationen der Auswertungen sowie die Formulierung zielführender Handlungsempfehlungen. Sie gehören neben der Steuerung und Kontrolle der Immobilienbewirtschaftung zu den wichtigen Aufgaben des Portfoliomanagers.

Der Bewirtschafter von heute – inzwischen mehrheitlich Frauen – ist in strategischen Fragen sehr gut ausgebildet und besitzt weitreichende finanzmathematische Kenntnisse. Im Bereich baulicher Unterhalt lassen sich im Alltag jedoch nicht selten Defizite feststellen. Fragt man Portfoliomanager nach den Anforderungen an einen guten Bewirtschafter, wird sehr oft die Nähe zum Objekt genannt. Sie wünschen sich jemanden, der mit den lokalen und regionalen Gegebenheiten vertraut ist und sich aktiv um die Mieter kümmert. Bei rechtlichen Auseinandersetzungen werden professionelle Beratung und Kenntnisse über die aktuelle und lokale Rechtsprechung erwartet. Diese Ausgangslage setzt zunehmend hohe Anforderungen an das Berufsbild des Immobilienbewirtschafters wie vorausschauendes und strategisches Mitdenken, fachliches Know-how sowie Zuverlässigkeit.

WOHIN GEHT DIE REISE? «Prognosen sind schwierig, besonders, wenn sie die Zukunft betreffen», – um es mit den Worten von Niels Bohr auszudrücken, ist der Blick in die Kristallkugel leider niemandem beschieden. Einige Trends und Entwicklungen lassen sich aber bereits heute klar beobachten.

Es ist festzustellen, dass die Grenzen der klassischen Aufgaben von Portfolio-

managern, Property Managern und Facility Managern immer mehr verwischen. Tradierte Wertschöpfungsketten werden aufgebrochen und die interdisziplinäre Zusammenarbeit wird immer wichtiger. Die Berufsbilder lassen sich nicht mehr trennscharf abgrenzen und entwickeln sich rasant schnell. Die Halbwertszeit des Know-how nimmt Jahr für Jahr rapide ab, sodass eine stetige Weiterbildung unerlässlich ist. Diese Dynamik der Berufsbilder wird unsere Branche in den nächsten Jahren stark beschäftigen und vor grosse Herausforderungen stellen.

Gemäss Peter Fisk hat sich die Gerätevernetzung – auch als Industrie 4.0 bezeichnet – in den letzten fünf Jahren verdreifacht. Sollte also einmal die ganze Haustechnik vernetzt und fähig sein, sich bei einer Fehlermeldung selbst zu reparieren, wird das Hauptfach im Lehrgang

Property Management 2025/2026 wohl «Programmiersprache» heissen. Auf der anderen Seite wird die Cashflow-Rendite von Anlageimmobilien auch in Zukunft durch hohe und konstante Mieterträge und tiefe Unterhalts-/Vermietungskosten positiv beeinflusst werden können. Für beides sind zufriedene Mieter eine wichtige Voraussetzung. Es braucht also jemanden, der sich um die Kundenanliegen kümmert und ihr Wohlergehen ins Zentrum stellt. Hier kann der Property Manager mit Empathie, Kommunikationsfähigkeit und Flexibilität punkten, wozu Maschinen wohl noch nicht so schnell in der Lage sein werden.

Richtet man den Blick in die ferne Zukunft, zum Beispiel mit dem Gedanken an einen Schachcomputer, ist es durchaus denkbar, dass Investitions- und Desinvestitionsstrategien durch künstliche In-

telligenz entwickelt werden. So wie Autos heute ohne Fahrer funktionieren, so dürften sich auch Immobilienbestände durch Computer steuern lassen. Möglicherweise liegen die Aufgaben des Portfoliomanagers dann darin, mit kreativen Ideen neue Portfolios aufzubauen oder innovative Businessmodelle und Investitionsstrategien zu entwickeln.

Was auch immer die Zukunft bringt, die Entscheidungen und die Verantwortung obliegen – gerade vor dem Hintergrund der Rechtsprechung – am Ende immer dem Menschen und können nicht an einen Computer delegiert werden. ●



CLAUDIA SCHENK

Die Autorin ist Mitglied der Geschäftsleitung bei Schaeppi Grundstücke Verwaltungen KG und hat einen MAS in Real Estate an der Universität Zürich abgeschlossen.

ANZEIGE



Internorm®
Fenster – Haustüren

FENSTERAKTION – JETZT DOPPELT PROFITIEREN!

1. Alle RAL-Sonderfarben und DURAxal-Farben aussen ohne Aufpreis
2. HF 410 – verdeckt liegende Beschläge ohne Mehrkosten



AKTION:
27. März – 31. Mai 2017

Mehr Infos bei Ihrem **Internorm-Partner** und unter www.internorm.ch

Was sich ändert, bleibt sich treu

Bereits zum achten Mal fand Ende März das Real Estate Symposium im Badener Kongresszentrum Trafo statt. Dieses Jahr drehten sich die spannenden Vorträge um die Frage: «Die Stadt erfindet sich neu – Immobilien, quo vadis?»



Zu den Referenten zählten Prof. Dr. Markus Schmidinger (Bild oben), Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug, und Dr. Daniel Kurz (Bild unten), Chefredaktor der Architekturzeitschrift Werk, Bauen und Wohnen.

DIETMAR KNOPF* ●

PRINZIP DER SUBTRAKTION. Nach der Begrüssung von Dr. Andreas Meister, Präsident der SVIT FM Kammer, geht Kees Christiaanse auf die Bühne und tritt ans Mikrofon. Christianse ist Professor für Architektur und Städtebau an der ETH Zürich, wo er sich überwiegend mit Fragen der Stadtentwicklung in Asien beschäftigt. Am Beispiel von Jakarta, Hauptstadt von Indonesien, wo zurzeit riesige Flächen bebaut werden, verdeutlicht Christianse, wie sich verschiedene Subzentren bilden. Es sei für die Kommunikation der Städte untereinander wichtig, dass diese neuen Subzentren nicht isoliert bleiben, sondern durch Verkehrsachsen miteinander verbunden werden.

«Auch in Zürich gibt es mehrere Subzentren, zum Beispiel den Flughafen Kloten, die Europaallee oder das dynamische Stadtquartier Zürich-West», sagt Christianse und erklärt, dass man moderne Städte am besten nach dem Prinzip der Subtraktion baut: «In gut funk-

tionierenden Städten findet man ein ausgewogenes Verhältnis zwischen bebauten und leeren Flächen. Deshalb ist es bei der Planung von neuen Stadtteilen sinnvoll, zuerst den Stadtgrundriss mit Volumen zu füllen, und erst später, Strassen, Plätze und Grünflächen wieder abzuziehen.»

„2050 wird es in Zürich weniger Autos und mehr Velowege geben. Dazu erwarte ich eine Verdichtung entlang der Bahnlinie in Zürich-West.“

PROF. KEES CHRISTIAANSE, PROFESSOR FÜR ARCHITEKTUR UND STÄDTEBAU ETH ZÜRICH

ZWISCHENSTADTSTAAT SCHWEIZ. Der zweite Referent Thomas Sevcik, CEO des Zürcher Think-Tank «Arthesia», unterstreicht in seinem Vortrag die zukünftige Bedeutung der Zwischenstädte.

So nennt er die Zonen zwischen den historischen Kernstädten und den Ag-

glomerationsgemeinden. «Heute leben die meisten Menschen nicht mehr in den Kernstädten», so Sevcik, «sondern im Gebiet zwischen dem äusseren Agglomerationsring und den Rändern der Kernstädte.» Um seine Thesen zu veranschaulichen, vergleicht Sevcik die Stadt von morgen mit einem Donut. Ein Kern

mit niedriger Dichte wird von einem Ring aus hoch verdichteten Gebieten umgeben.

Heute sei das Problem der Kernstädte, dass immer mehr wertschöpfende Industrie in die Agglomerationen abwandert. «Stattdessen gibt

es in unseren Stadtzentren zunehmend Pseudo-Unternehmertum mit Prestige- und Life-Style-Projekten, die wenig zum Bruttoinlandsprodukt beitragen», meint Sevcik und nennt als Beispiel Manhattan, wo rund 27% aller Wohnungen als Zweitwohnsitze genutzt werden.



Thomas Sevcik (Bild oben), CEO des Think-Tank Arthesia, unterstreicht die zunehmende Bedeutung der Zwischenstädte, während Martin A. Meier (Bild unten), Mitgründer der Raumgleiter AG, über die virtuelle Zukunft in unseren Städten spricht.

QUARTIERE NEU INTERPRETIEREN. Für Daniel Kurz, Chefredaktor der Architekturzeitschrift «werk, bauen + wohnen», ist die Stadt ein sozialer Ort, an dem alles in Bewegung ist. «Das strenge Bauvorschriften nicht zwangsläufig zu schlechtem Städtebau führen müssen, sieht man beispielsweise am Stadtgrundriss von Paris» erklärt Kurz. «Obwohl die Pariser Blockrandstruktur seit dem 19. Jahrhundert vorgegeben ist, haben sich die Nutzungen in den Stadtquartieren im Laufe der Zeit verändert.» Das gelte ebenso für das Zürcher Langstrassen-Quartier, das sich vom Arbeiterbezirk zum angesagten Ausgehviertel gewandelt hat.

Doch längst nicht alle Quartiere in unseren Städten hätten sich dem Wandel der Zeit so vorbildlich angepasst, findet Kurz. Besonders in den Agglomerationsgemeinden fehlen oft identitätsstiftende Quartierplätze, die zum Verweilen einladen. «Generell sollten wir keine Optimierung des Privaten anstreben, sondern stattdessen mehr Zonen für Gemeinschaft bauen», sagt Kurz zum Abschluss seines Vortrags.

STÄDTE ALS PLATTFORM. «Eine gute Stadt ist wie eine gute Party», findet Prof. Dr. Markus Schmidinger, Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug.

» Die Digitalisierung entwickelt sich viel schneller als die Bauzyklen in der Immobilienwirtschaft.«

PROF. DR. MARKUS SCHMIDINGER, LEITER DES INSTITUTS FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN ZUG

Man bleibt etwas länger als geplant und hat eine angenehme Zeit. Schmidinger glaubt, dass Städte der Zukunft ähnlich wie Smartphones funktionieren werden.

Nach seiner Meinung sollen Städte eine Art Plattform sein, welche die Nutzer selber gestalten können – ähnlich der «Apple HomeKit»-App, mit der jeder seine Haustechnik individuell einstellen kann. Immer mehr Firmen bringen

App-Lösungen auf den Markt, welche die Kommunikation zwischen Immobilienbewerbern und Mietern steuern, wie zum Beispiel das Start-up-Unternehmen Allthings. Dies bedeutet für die Stadtbetreiber, dass sie ihren Bewohnern leistungsstarke Energienetze, eine moderne Kommunikations- und Transportinfrastruktur sowie attraktive öffentliche Begegnungsräume zur Verfügung stellen müssen.

Welche Konsequenzen hat diese Entwicklung für die Architektur unserer Städte? «Gute Architektur muss eine Interaktion zwischen Form und Leben bieten. Das gilt besonders für die Erdgeschossnutzungen in mittelgrossen Städten», betont Schmidinger, der in den nächsten Jahren wegen des zunehmenden Online-Handels deutlich weniger Einkaufsverkehr in den Fussgängerzonen erwartet.



Während der Pausen fanden lebhafte Diskussionen zwischen den Referenten und Teilnehmern statt.

FISCH UND SALAT AUF DEM DACH. «95% aller Fische, die hierzulande konsumiert werden, kommen nicht aus der Schweiz», stellt Roman Gaus fest. Damit sich das ändert, haben Gaus und sein Co-Gründer Andreas Graber das Start-up-Unter-

nehmen gegründet, das Fischzucht und den Anbau von Salaten, Tomaten und Gemüse in der Stadt miteinander verbindet. Für ihr Geschäft brauchen Gaus und seine Mitarbeiter nur einen sonnigen Hinterhof, einen ver-

waisten Parkplatz oder ein innerstädtisches Flachdach.

Das System nennt sich Aquaponik, eine Kombination aus der Zucht von Fischen (Aquakultur) und Pflanzen (Hydroponik) in einem Wasserkreislauf. Dabei ist der grösste Vorteil dieser Anbaumethode, dass die Pflanzen lediglich 10 bis 20% des sonst benötigten Wassers brauchen, dazu wird durch ein Wasserkreislaufsystem das nährstoffreiche Wasser der Fischtanks zu den Pflanzen geleitet, die so mit natürlichen Nährstoffen versorgt werden.

Bisher betreiben Urban Farmers Anlagen in Basel, Zürich, Berlin und auf dem Dach der alten Philips-Fabrik in der niederländischen Stadt Den Haag (siehe Interview).

BRILLEN DER ZUKUNFT. Zum Schluss des Tages referiert Martin A. Meier, Founder & Managing Director der Raumgleiter GmbH, über die virtuelle Zukunft unserer Städte. Maier glaubt, dass die Virtual Reality, die Art wie wir sehen, verändern wird, sich die Grenzen zwischen virtuellen Welten und der Fotografie auflösen. In naher Zukunft wird es Brillen mit Gesichtserkennung geben, die uns mit einem Blick Informationen über unser Gegenüber liefern. Ein anderes Beispiel sind die sogenannten «Augmented-Reality»-Brillen, mit denen ein Maurer prüfen kann, ob die Wand gerade oder die Steckdose am richtigen Ort ist. ●

» Obwohl die Pariser Blockrandstruktur seit dem 19. Jahrhundert vorgegeben ist, haben sich die Nutzungen in den Stadtquartieren im Laufe der Zeit verändert.»

DR. DANIEL KURZ, CHEFREDAKTOR DER ARCHITEKTURZEITSCHRIFT «WERK, BAUEN + WOHNEN»

nehmen Urban Farmers gegründet, das Fischzucht und den Anbau von Salaten, Tomaten und Gemüse in der Stadt miteinander verbindet. Für ihr Geschäft brauchen Gaus und seine Mitarbeiter nur einen sonnigen Hinterhof, einen ver-



DIETMAR KNOPF
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilia.

«Wir nutzen leere Dachflächen»

Roman Gaus und Andreas Graber haben zusammen das Start-Up-Unternehmen Urban Farmers gegründet. Mit ihrer Firma betreiben sie Gemüseanbau und Fischzucht auf leerstehenden städtischen Dachflächen.

DIETMAR KNOPF •

– Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Gemüse und Fische auf Dächern zu züchten?

– Roman Gaus: Ich bin studierter Ökonom, der mit Gemüse und Fisch eigentlich nichts am Hut hatte. Aber vor rund sieben Jahren, als die ersten ökologischen Ansätze sichtbar wurden, wie man in unseren Städten nachhaltig Gemüse produzieren kann, begann ich, mich näher mit Urban Farming zu beschäftigen. Während dieser Zeit lernte ich an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften meinen Co-Gründer Andreas Graber kennen. Dann überlegten wir gemeinsam, wie die Zukunft der Lebensmittelversorgung in unseren Städten aussehen könnte und gründeten die Urban Farmers AG.

– Welche Vorteile bietet Ihr Unternehmen?

– Aus Sicht eines Immobilienunternehmens bewirtschaften wir Flächen, die sonst brachliegen würden. Das heisst, Urban Farmers bringt den Bewirtschaftern eine zusätzliche Rendite. Zudem öffnen wir mit unserem Konzept den Blickwinkel für Unternehmen, die plötzlich erkennen, wofür man leer stehende Flächen nutzen kann. Zudem kann für die Gebäudenutzer ein Mehrwert entstehen, wenn beispielsweise ein Shopping-Center unsere Produkte weiterverkauft.

– Wer sind Ihre Kunden?

– Unsere Kunden sind alle Abnehmer von Fisch und Gemüse, also Einzelhandelsgeschäfte oder Gastronomiebetriebe. Dazu bieten wir einen Direktverkauf unserer Produkte für Einzelkunden an.

– Wie finden Sie geeignete Dachflächen?

– Die Flächen finden wir über verschiedene Kanäle. Das können Direktanfragen von Immobilienunternehmen sein oder Anfragen über unsere App «Farm Scout». Mithilfe unserer App können Immobilieneigentümer weltweit leer stehende Flächen markieren, die wir für das Urban Farming nutzen dürfen.

– Wer finanziert Ihre Projekte?

– Unsere ersten beiden Projekte in Basel und Den Haag haben wir selbst finanziert, beim nächsten Projekt in Wallisellen werden wir die Dachflächen mieten.

– Sie betreiben bereits Dachfarmen in Basel, Berlin, Den Haag und Zürich. Sind weitere Standorte geplant?

– Ja, wir planen weitere Standorte in Brasilien und den USA. •



Pensionierte auf Wohnungssuche

Die Zahl der Pensionierten mit tiefen Einkommen nimmt in den nächsten Jahren ab. Dennoch entspannt sich die Wohnungssuche kaum. Grund dafür sind strukturelle Herausforderungen: das Verschwinden und die Vergabepraxis günstiger Wohnungen.

Wären Sie bereit, Ihre Vermietungsziele so anzupassen, dass günstige Bestandswohnungen an Personen vermietet werden, welche nachweislich über ein geringes Einkommen verfügen?
Vorausgesetzt, die Person kann den Mietzins tragen bzw. verfügt über eine Mietzinsgarantie.

| | Institut. Eigentümer | Genossenschaft | Öffentliche Hand | Privateigentümer | Stiftungen | Entwickler | Liegensch./ Verm. |
|----------------|----------------------|----------------|------------------|------------------|------------|------------|-------------------|
| Ja | 74% | 80% | 74% | 64% | 68% | 68% | 72% |
| Nein | 15% | 10% | 0% | 36% | 10% | 10% | 0% |
| Weiss nicht | 11% | 10% | 26% | 0% | 23% | 23% | 28% |
| Total Befragte | 65 | 53 | 41 | 19 | 11 | 40 | 18 |



JOËLLE ZIMMERLI*

NACHFRAGEENTWICKLUNG AM BEISPIEL DER STADT WINTERTHUR. Die Babyboomer prägen in den nächsten zehn Jahren die Pensionierten auf dem Wohnungsmarkt. Als mobile, zuverlässige, wohlständige und selbstbewusste Generation sind sie willkommene Mieterinnen und Mieter. Mit der Individualisierung der Lebensstile und mehr Scheidungen im Alter werden künftig mehr Ältere für sich alleine eine Wohnung suchen. Unklar ist, wie sich in diesem

» Die älteren Wohnungssuchenden stehen einem schrumpfenden preisgünstigen Wohnungsangebot sowie einer sehr grossen Konkurrenz von jüngeren Alten gegenüber.«

Zusammenhang die Zahl der Wohnungssuchenden mit geringen finanziellen Mitteln entwickelt, in welchem Verhältnis die Zahl zum Wohnungsangebot im preisgünstigen Segment steht und wie Liegenschaftsverwaltungen mit älteren Wohnungsbewerbern umgehen.

Eine kürzlich erschienene Fallstudie untersucht am Beispiel der Stadt Winterthur, wie sich die Zahl der Pensionier-

ten mit steuerbaren Einkommen unter 36 000 CHF in den nächsten zehn Jahren entwickeln wird. Personen in diesem Einkommenssegment können sich ohne Unterstützung eine Wohnung für maximal tausend Franken leisten. Die Ergebnisse zeigen, dass diese Einkommensgruppe mit dem Sterben der armen alten Generation sowie dem Nachrücken der wohlhabenderen jüngeren Generation kleiner wird (Zimmerli, 2017b).

Entscheidend für die Situation auf dem Wohnungsmarkt ist die Zahl der Wohnungssuchenden aus dieser Einkommensgruppe. Aufgrund der heutigen Wohnmobilität von Pensionierten sowie basierend auf Annahmen zur künftigen Wohnmobilität geht die Studienautorin davon aus, dass jährlich etwa sechs Prozent der Geringbemittelten in Winterthur auf Wohnungssuche sein werden. Dies entspricht etwa 170 bis 190 Personen. Dieser Zahl steht allerdings ein Vielfaches an jüngeren Wohnungssuchenden im selben Preissegment gegenüber.

Dass der Wohnungsmarkt nicht auf diese Nachfrage vorbereitet ist, erahnt man angesichts der Entwicklung der inserierten Mietwohnungen im preisgünstigen Segment. So hat sich die Zahl der ausgeschriebenen Wohnungen unter tausend Franken in der Stadt Winterthur in den letzten zehn

Jahren deutlich verringert (Abbildung 1). Auch wenn der Anteil finanzschwacher Pensionierter in der Stadt Winterthur also sinken wird, stehen die älteren Wohnungssuchenden einem schrumpfenden preisgünstigen Wohnungsangebot sowie einer sehr grossen Konkurrenz im jüngeren Alter gegenüber.

Neben einem grösseren Angebot an günstigen Wohnung ist es also zentral, dass die wenigen inserierten günstigen Wohnungen tatsächlich an Personen vermietet werden, die über sehr wenige Mittel verfügen. Es stellt sich also die Frage, nach welchen Kriterien solche Wohnungen vermietet werden. Denn mit den Vermietungszielen können Wohnungsanbieter die Vergabe steuern.

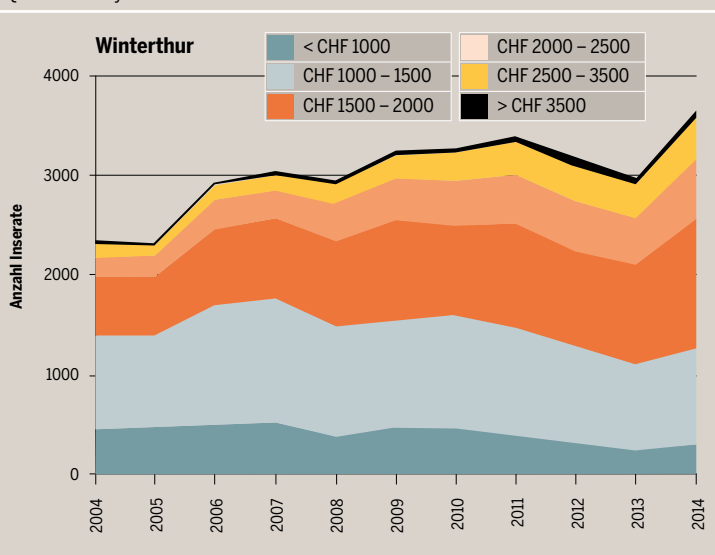
HOHE BEREITSCHAFT AUF DER ZIEL-EBENE.

Eine Befragung von Eigentümern und Liegenschaftsverwaltungen aus dem Jahr 2016 zeigt, dass ein Grossteil bei der Vergabe von günstigen Wohnungen bereits bestimmte Vermietungsziele verfolgt (Zimmerli & Schmidiger, 2016). Ein Viertel der Befragten vermietet günstigen Wohnraum bewusst an Personen mit tiefen Einkommen. Andere vergeben ihn an bestimmte Gruppen wie Familien, Alleinerziehende oder Studierende. Wird der Anteil «sozialer Ziele» nach Eigentümertyp betrachtet, so wählen die befragten Genossenschaften ihre Mieterinnen und



ENTWICKLUNG DER INSERierten MIETWOHNUNGEN NACH PREISSEGEMENT

Quelle: Meta-Sys Adscan



Mieter für günstige Wohnungen grossmehrfach nach solchen Zielen aus. Privateigentümer stehen mit ihrem «sozialen Gewissen» an zweiter Stelle: Bei ihnen mischen sich 44% soziale Ziele unter die Vermietungsziele. Bei der öffentlichen Hand und institutionellen Eigentümern ist der Anteil mit je einem Drittel etwas geringer.

Ein Jahr später wurden Eigentümer und Liegenschaftsverwaltungen zu ihrer Bereitschaft befragt, die Vermietungsziele für günstigen Wohnraum zugunsten finanziell benachteiligter Personen anzupassen. Die Antworten zeigen einen sehr hohen Rückhalt für diese Zielvorgabe (Tabelle 1), vorausgesetzt, die Solvenz der Person ist gegeben (Zimmerli, 2017a).

Wohnungsanbieter aller Couleur sind auf der Zielebene also bereit, die Verteilung von günstigem Wohnraum zu optimieren und damit zur Entschärfung der Situation auf dem Wohnungsmarkt beizutragen. Fraglich bleibt, wie sich diese strategischen Überlegungen des Managements auf der operativen Ebene der Bewirtschafter umsetzen lassen.

VERMIETUNG GÜNSTIGER WOHNUNGEN IM PRAXISTEST. Den Praxistest macht Pro Senectute mit einem Pilotprojekt seit rund anderthalb Jahren. Der Pilot wird von der Aktionsgruppe SVIT Senior Zürich unterstützt. Erkenntnisse daraus wurden kürz-

lich in einer Studie veröffentlicht (Hoffmann, 2017). Mit dem Projekt unterstützen pensionierte Mitglieder des SVIT Zürich 60- bis 90-jährige finanziell schwache Personen auf der Wohnungssuche im Raum Zürich. Die begleiteten Personen sind, alleine auf sich gestellt, von der Situation überfordert: Da sie lange nicht umgezogen sind, fehlen ihnen Erfahrungen mit dem Wohnungsmarkt.

Aus Unwissen verpassen sie auch die Einsprachefrist für Mieterstreckung, um sich mehr Zeit für die Suche zu schaffen. Sie haben wenig Kompetenz im Umgang mit dem Internet und verfügen über zu wenig Wissen, um ein korrekt vollständiges Bewerbungsdossier mit Empfehlungsschreiben der Verwaltung zusammenzustellen.

Die SVIT-Coaches bringen im Rahmen der freiwilligen Tätigkeit ihre Berufserfahrung ein und nutzen ihre langjährigen Beziehungen zu Liegenschaftsverwaltungen (Hoffmann, 2017). Ein Jahr Erfahrung zeigt, dass selbst für diese gut vernetzten Coaches im Durchschnitt rund 50 bis 80 Stunden Arbeit notwendig sind, um eine Wohnung erfolgreich zu vermitteln.

Der SVIT Zürich zieht aus den Erfahrungen mit dem Pilotprojekt den Schluss, bei den Bewirtschaftern anzusetzen. Diese entscheiden auf der operativen Ebene über die Wohnungsvergabe. Aus diesem Grund bietet der Verband in Zusammenar-

beit mit Pro Senectute regelmässig Schulungen zum Umgang mit älteren Menschen als Wohnungsbewerbende an. Als weiteres Ziel hat sich der SVIT Zürich die stärkere Vernetzung mit Liegenschaftsverwaltungen sowie die Sensibilisierung der Entscheidungsträger vorgenommen, preisgünstige Wohnungen bewusster an echte Härtefälle zu vermieten.

EFFEKTIVER ANSATZ FÜR EINE ENTSPANNUNG DER SITUATION. Die Vermietung günstiger Wohnungen an Personen mit wenigen Mitteln ist ein effektiver Ansatz zur Entspannung des strukturellen Problems auf dem Wohnungsmarkt. Starke Signale auf der Managementebene sind dabei ebenso notwendig wie eine Verhaltensanpassung der Bewirtschafter auf der operativen Ebene. ●

STUDIE «DEMOGRAFIE UND WOHNUNGSWIRTSCHAFT. BEZAHLBARES WOHNEN IM ALTER»

Die Studie «Demografie und Wohnungswirtschaft. Bezahlbares Wohnen im Alter» ist im April 2017 vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug herausgegeben worden. Es handelt sich um den zweiten Band in der Forschungsreihe «Demografie und Wohnungswirtschaft». Die Studie umfasst eine Befragung von rund 440 institutionellen, gemeinnützigen und öffentlichen Eigentümern, Entwicklern und Liegenschaftsverwaltungen. Die befragten Wohnungsanbieter beurteilen darin, wie sie sich auf die zunehmende Zahl älter werdender Mieterinnen und Mieter vorbereiten. Neben der Befragung untersuchen neun Fallstudien die Fragestellung des Bezahlbaren Wohnens im Alter an Praxisbeispielen. Darunter ist auch das Pilotprojekt «Freiwillige unterstützen Seniorinnen und Senioren bei der Wohnungssuche», das von der Aktionsgruppe SVIT Senior Zürich unterstützt wird. Man kann die Studie kann für 90 CHF beim Verlag des IFZ (ifz/hslu.ch) oder auf Amazon bestellen.

Literaturhinweise

- Hoffmann, M. (2017): *Freiwillige unterstützen bei der Wohnungssuche*. In: J. Zimmerli (Hrsg.), *Demografie und Wohnungswirtschaft. Bezahlbares Wohnen im Alter*: 202-211. Zug: IFZ Institut für Finanzdienstleistungen.
- Zimmerli, J. (Hrsg.) (2017a): *Demografie und Wohnungswirtschaft. Bezahlbares Wohnen im Alter*. Zug: Institut für Finanzdienstleistungen.
- Zimmerli, J. (2017b): *Künftige Nachfrage nach günstigem Wohnraum in der Stadt Winterthur*. In: J. Zimmerli (Hrsg.), *Demografie und Wohnungswirtschaft. Bezahlbares Wohnen im Alter*: 72-86. Zug: IFZ Institut für Finanzdienstleistungen.
- Zimmerli, J., & Schmidiger, M. (Hrsg.) (2016). *Demografie und Wohnungswirtschaft. Pensionierte auf dem Wohnungsmarkt*. Zug: IFZ Institut für Finanzdienstleistungen.



*DR. JOËLLE ZIMMERLI

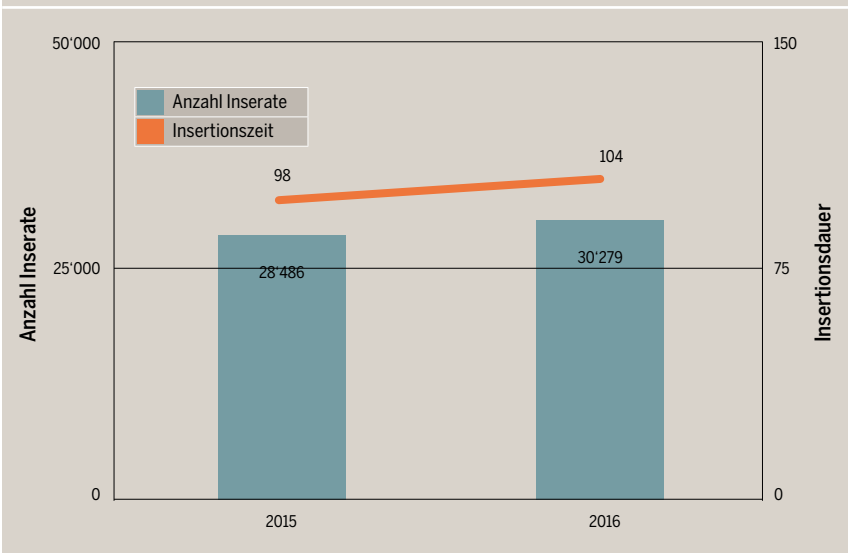
Die Autorin führt das Büro Zimraum in Zürich und ist Herausgeberin der Studie «Demografie und Wohnungswirtschaft: Bezahlbares Wohnen im Alter» des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug.

Auslaufmodell oder Investment?

Im Jahr 2016 wurden auf den Schweizer Internetportalen gut 30 300 Einfamilienhäuser ausgeschrieben, das sind sechs Prozent mehr als im Vorjahr. Dies geht aus der Online Home Market Analyse (OHMA) der Homegate AG und dem Swiss Real Estate Institute hervor.

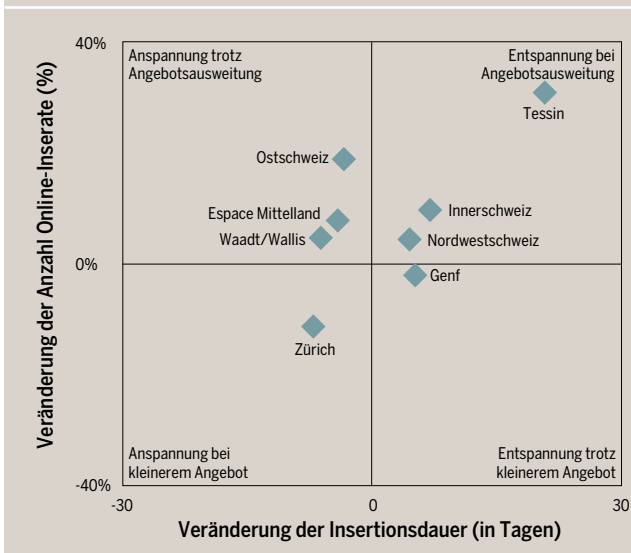
ENTWICKLUNG INSERTIONSZEIT UND ANGEBOTSMENGE

Gesamtschweiz



VERÄNDERUNG VON INSERTIONSZEIT UND INSERATEVOLUMEN

Periode vs. Vorperiode



STEFANIE FRITZE*

DIFFERENZIERTE ANGABEN ZUR MARKTENTWICKLUNG DANK BIG DATA. In der ganzen Schweiz sind in der Berichtsperiode (1. Januar 2016 – 31. Dezember 2016) 30 279 Einfamilienhäuser auf Internetplattformen angeboten worden. Das Angebot ist gegenüber dem Vorjahr mehr als 6% gestiegen. Die durchschnittliche Insertionsdauer eines EFH stieg um sechs Tage auf 104 Insertionstage an. Die Zunahme der Insertionsdauer bei grösserem Angebot lässt auf eine konstante Nachfrage nach Einfamilienhäusern im Vorjahresvergleich schliessen.

LADENHÜTER IM TESSIN MIT ZWEIFINHALB MAL LÄNGERER INSERTIONSDAUER ALS IN ZÜRICH.

Die deutlich kürzeste Insertionszeit für Einfamilienhäuser wurde in der Region Zürich mit sehr kurzen 56 Tagen registriert. Zum Vergleich: Eigentumswohnungen müssen in der Region Zürich 76 Tage inseriert werden. Ein entspannterer Markt zeigt sich im Süden und Westen der Schweiz: In der Region Waadt/Wallis waren Häuser 113 Tage auf dem Markt, in Genf 120 Tage und im Tessin betrug die mittlere Insertionsdauer sogar 140 Tage.

Die Insertionsdauer von Einfamilienhäusern hat sich in den Regionen der Schweiz 2016 gegenüber dem Vorjahr sehr unterschiedlich entwickelt. Die Extreme haben sich dabei akzentuiert: Mit einem Mi-

nus von sieben Tagen wurde im angespannten Markt der Region Zürich die stärkste Verkürzung ermittelt. Die stärkste Zunahme der Insertionsdauer mit einem Plus von 21 Tagen war im ohnehin schon sehr entspannten Markt des Tessins zu beobachten.

Wird zur Veränderung der Insertionszeit noch die Veränderung der Anzahl an Inseraten miteinbezogen (siehe Grafik Insertionsdauer nach Periode), zeigt der Ostschweizer Einfamilienhausmarkt die interessanteste Entwicklung: Trotz einer sehr starken Zunahme des Angebotes um 19% gegenüber dem Vorjahr hat sich die Insertionsdauer nicht verlängert, sondern noch um 5% (4 Tage) verkürzt. Dies lässt auf eine stark wachsende Nachfrage nach Einfamilienhäusern in dieser Region schliessen.

Erstaunlich ist auch, dass trotz der bereits sehr langen Insertionszeiten im Tessin, im Jahr 2016 31% mehr Einfamilienhäuser angeboten wurden. Entsprechend ist es nicht verwunderlich, dass die durchschnittliche Insertionszeit um 18% (21 Tage) angestiegen ist. Durch die kontinuierliche Angebotsausweitung steigt im Tessiner Eigenheimmarkt das Risiko eines Überangebotes und damit einhergehend die Wahrscheinlichkeit einer nach unten gerichteten Preisanpassung.

Genau umgekehrt hat sich die Region Zürich entwickelt. Einfamilienhäuser verkauften sich mit kurzen 63 Insertionstagen schon im Jahr 2015 sehr gut. Trotzdem wur-

den im Jahr 2016 12% weniger Objekte auf den Internetportalen angeboten. Somit ist es nicht verwunderlich, dass die Insertionszeit um 11% zurückging und nun auf einem rekordtiefen Wert liegt. Aktuell kann von einer Einfamilienhaus-Knappheit im Kanton Zürich gesprochen werden. Die Ausweitung der Produktion von Einfamilienhäusern in dieser Region wäre bestimmt sehr willkommen.

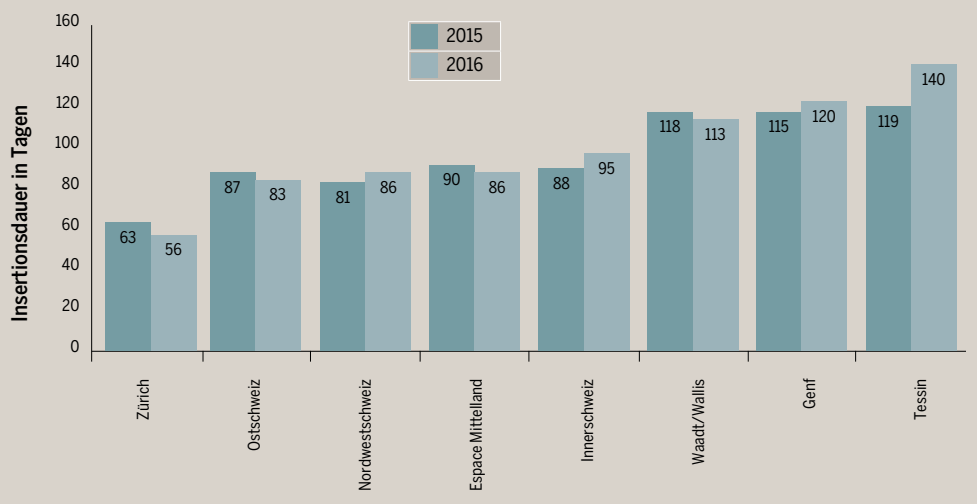
ERHEBLICHE REGIONALE UNTERSCHIEDE IN DEN ANGEBOTSPREISEN.

Die verlangten Quadratmeterpreise für die Wohnfläche eines Einfamilienhauses sind im Regionen-Vergleich sehr unterschiedlich: In den Agglomerationen der Region Espace Mittelland wurde ein Quadratmeter Wohnraum in einem Einfamilienhaus im Durchschnitt für 5300 CHF angeboten, während in den suburbanen Gemeinden der Region Genf rund 10 000 CHF verlangt wurden. Ein typisches 6-Zimmer-EFH mit 180m² wurde in den suburbanen Gemeinden der Region Espace für 0,85 Mio. CHF angeboten, in der Region Genf wurde mit 1,6 Mio. CHF fast das Doppelte für das gleiche Haus verlangt.

In den Zentren des Espace Mittelland werden Objekte durchschnittlich für 5000 CHF pro m² ausgeschrieben. Die zentralen Gemeinden der Region Genf stellen mit durchschnittlichen Quadratmeterpreisen von 10 500 CHF die teuersten Einfamilienhäuser. Trotz des deutlichen Nachfra-

INSERTIONSDAUER NACH PERIODE

in allen Grossregionen



geüberhanges in der Region Zürich liegen die Preise in den urbanen Zentren mit 8100 CHF noch deutlich unter der Grenze von 10000 CHF.

KURZE INSERTIONSZEITEN FÜR EFH UNTER 5,5 ZIMMERN IM MITTLEREN BIS TIEFEN PREISSEGMENT. Allgemein lässt sich festhalten, dass im Schweizer EFH-Markt 2016 mit 92 Tagen deutlich kürzere Insertionszeiten für Objekte mit weniger als 5,5 Zimmern und einem Angebotspreis unter 1 Mio. CHF auszumachen sind als für grössere und teurere Einfamilienhäuser (123 Tage). Teurere und grössere Objekte mussten im Schnitt

somit mehr als sieben Wochen länger ausgeschrieben werden.

In den suburbanen Gemeinden der Schweiz ist die Nachfrage nach solchen Objekten mit durchschnittlich 59 Tagen deutlich unter dem Schweizer Schnitt. Mit lediglich 29 Tagen sind suburbane Gemeinden in den Regionen Genf und Innerschweiz die Spitzenreiter.

GRÜNDE FÜR DIE STABILE UND TEILWEISE STEIGENDE NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN. Prof. Dr. Peter Ilg vom Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich identifiziert zwei Ursa-

chen für die stabile und teilweise steigende Nachfrage nach Einfamilienhäusern im Vergleich zu der eher sinkenden Nachfrage nach Eigentumswohnungen (vgl. OHMA Studie vom November 2016):

1. «Als Besitzer eines Einfamilienhauses ist man, im Unterschied zu Eigentumswohnungen, nicht nur Teil einer Eigentümergemeinschaft, sondern Alleineigentümer des Objektes. Zudem hat man meist etwas mehr räumliche Distanz zu den Nachbarn. Dies gibt mehr Freiheit und weniger Konflikte.»
2. «Die Geburtenziffer in der Schweiz steigt seit dem Jahr 2001 kontinuierlich an. Sie ist in den letzten 15 Jahren um über 10% von 1,38 auf 1,54 gestiegen. Gleichzeitig zeigt die Anzahl Eheschliessungen in den letzten zehn Jahren eine leicht steigende Tendenz, während die Anzahl Scheidungen deutlich zurückgehen. Das Leben traditioneller Familienmodelle beflügelt naturgemäss die Nachfrage nach Einfamilienhäusern.»

Die Entwicklung von Angebot und Nachfrage für EFH im tiefen und mittleren Preissegment mit bis zu 5,5 Zimmern zeige, dass diese, insbesondere in suburbanen Gemeinden, eine solide Investition darstellen. ●



***STEFANIE FRITZE**

Die Autorin ist Chief Marketing Officer bei der Homegate AG.

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist
unsere Aufgabe:
Eine Immobilie
mit Mehrwert.

www.renggli-haus.ch

Lebendige Wohnquartiere entwickeln

Eine zeitgemässe und nachhaltige Quartier- und Arealentwicklung nimmt die Bedürfnisse der Nutzer und Bewohner auf, trägt dem Rummangel und dem demographischen Wandel Rechnung. Ein Plädoyer des GU-Verbandes «Entwicklung Schweiz».



Der Verband «Entwicklung Schweiz» fordert, dass die Siedlungsentwicklung in der Interessenabwägung denselben Stellenwert genießt wie der Denkmalschutz.

RED. ●
SINNVOLLE QUARTIER- UND AREALENTWICKLUNGEN SIND EINE CHANCE. Angesichts des zunehmenden Drucks auf den Raum und der steigenden Wohnungsnachfrage sind Verdichtung und Bauen «gegen innen» im Siedlungsraum zentrale und zukunftsgerichtete Lösungsansätze. Eine zeitgemässe und nachhaltige Quartier- und Arealentwicklung nimmt die Bedürfnisse der Nutzer und Bewohner auf, trägt dem Rummangel und dem demographischen Wandel Rechnung und spart gleichzeitig Ressourcen. Quartier- und Arealentwicklungen sind eine sozioökonomische und soziokulturelle Chance für den Städtebau: Das Steuersubstrat wird verbessert, die Nutzungsvielfalt gesteigert und die soziale Durchmischung und Diversität gefördert. Der Weg dazu führt über qualitative hochwertige Verdichtungen.

Nur hohe Nutzungsdichten mit einer sehr guten städtebaulichen Qualität bieten die Möglichkeit, sowohl Wohnraum für gut Verdienende als auch für den breiten Mittelstand anbieten zu können. Da hohe Dichten unterschiedliche Expositionsqualitäten für die Wohnungen mit sich bringen, führen sie automatisch zu einem

relevanten Anteil günstiger Wohnungen. Eine tiefe Nutzungsdichte an zentralen Lagen führt zu Luxusprodukten, die sich nur wenige Menschen leisten können. In diesem Sinne ist ein Paradigmenwechsel nötig: Hohe Dichte – verbunden mit dem Anspruch an eine hohe Siedlungsqualität – soll nicht nur bei Wohlwollen der Behörden ermöglicht werden, sondern ist den Gemeinden und Städten in Zukunft vorzuschreiben, um unsere innerstädtischen Potenziale in der Schweiz auszuschöpfen. Um die gewünschte Arealentwicklung zu fördern, sind die Bauvorschriften zu liberalisieren.

Als Beispiel: Das Zürcher Niederdorf oder die Berner Altstadt müssten in Bezug auf Verkehrserschliessung, Lärm- und Brandschutz, Gebäude- und Grenzabstände, behindertengerechtes Bauen sowie Wohnhygiene etc. wieder baubar sein. Letztlich ebnet die Entwicklung nachhaltiger Quartiere den Weg für nachhaltige Gemeinden und Städte und damit für eine nachhaltige und prosperierende Schweiz.

DENKMALSCHUTZ JA – ABER NICHT UM JEDEN PREIS. Rigoroser Denkmalschutz schränkt

die Entwicklungsmöglichkeiten stark ein. Die Ansprüche an den Wohn- und Arbeitsraum verändern sich jedoch stetig. So müssen Gebäude den neuen Ansprüchen und Bedürfnissen ihrer Nutzer gerecht werden: Das steigert ihre Attraktivität und bildet letztlich die Basis für eine zeitgemässe Siedlungsverdichtung, die im öffentlichen Interesse ist. Eine einseitige und zu starke Gewichtung des Denkmalschutzes zu Lasten der Siedlungsentwicklung erschwert die angestrebte Verdichtung erheblich.

Die Siedlungsentwicklung muss daher in der Interessenabwägung denselben Stellenwert genießen wie der Denkmalschutz. Deshalb sollen die bestehenden Inventare entrümpelt werden, mit dem Ziel, diese zu halbieren. Sinnvolle Ersatzbauten müssen möglich sein. Ebenso müssen Bedingungen geschaffen werden, dass Gebäude ganz abgerissen oder zumindest strukturell massiv verändert werden können. Dies steht nicht im Widerspruch mit dem Ortsbildschutz: Schützenswerte Ortsbilder im Ortskern sollen auch weiterhin erhalten werden.

FUNKTIONALE DURCHMISCHUNG FÖRDERN. Die funktionale Durchmischung ist ein wirksames Mittel, um die Entstehung von

Schlafstädten zu verhindern und Quartiere zu beleben. Ein Quartier, in dem die Menschen wohnen, arbeiten, konsumieren, ihre Freizeit verbringen und sich erholen, ist ein lebendiges Quartier mit ganztags genutzten öffentlichen Räumen, wo sich die Bewohner sicher fühlen. Eine hohe Nutzungsvielfalt bringt zusätzliche Vorteile: Durch kürzere Wege zwischen Wohn- und Arbeitsort kann die Mobilität optimiert, die Infrastruktur entlastet und der Energiebedarf deutlich gesenkt werden. Schliesslich soll mit städtebaulichen Massnahmen auch die erwünschte Durchmischung gefördert werden.

KEINE STAATLICHEN INTERVENTIONEN BEIM PRIVATEN WOHNUNGSBAU. Die Bereitstellung von Wohnraum ist primär eine Aufgabe der Immobilienwirtschaft. Die

Schweiz ist mit diesem privatwirtschaftlichen Versorgungsmodell gut gefahren. Im Vergleich mit andern Ländern steht pro Kopf viel Wohnraum zur Verfügung, und die Kosten dafür sind mehrheitlich gut tragbar. Das soll auch so bleiben. Die öffentliche Hand ist zuständig für die rechtlichen Rahmenbedingungen, innerhalb derer sich die privaten Akteure entfalten sollen. Auf weitergehende staatliche Interventionen – und vor allem auf Subventionen – ist zu verzichten, damit keine Parallelwirtschaft entsteht und die Investitionsbereitschaft für den Wohnbau hoch bleibt. Im heutigen politischen Umfeld der Städte beschäftigen sich mehr und mehr Ämter und Beamte auf Kosten der Steuerzahler mit der Planung und Erstellung von sehr teuren, städtisch subventionierten Wohnsiedlungen. Die exor-

bitanten Kosten zu Gunsten einer kleinen Minderheit privilegierter Bürger sind im Sinne einer Opportunitätskostenbetrachtung sehr kritisch zu hinterfragen.

Aufgrund des nicht vorhandenen unternehmerischen Anspruches ihres Umfeldes verursachen verwaltungsinterne Projektteams immer höhere Kosten. Der Kostentreiber in der Projektentwicklung ist die Integration überflüssiger und luxuriöser Anforderungen und Lösungen, die vielfach seitens Politik direkt oder seitens der Beamten im voreilehenden Gehorsam eingebracht werden. Angesichts dieses Kostenblocks entgehen der öffentlichen Hand jedes Jahr riesige Geldbeträge, die sie andernorts besser gebrauchen und effektiver einsetzen könnte. ●

Quelle: Positionspapier des GU-Verbandes «Entwicklung Schweiz»

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 Roboter mäher von VIKING setzt neue Mäh-Standards. Während er mäht, können Sie das Leben geniessen und tun, was immer Sie möchten. viking.ch

SCHWEIZ

EIGENHEIME BLEIBEN BEGEHRT

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen weist im 1. Quartal 2017 einen Anstieg von 0,8% aus. Damit hat sich das Wachstum im Vergleich zum Vorquartal mit 0,1% nur leicht erhöht. Auf Jahresbasis betrachtet beträgt die Wachstumsrate 2,9%. Das Preiswachstum für Eigentumswohnungen erreichte im 1. Quartal 0,9% (Veränderung zum Vorquartal: +0,4%). Auf Jahresba-

sis betrachtet beträgt die Wachstumsrate 3,8% (Vorquartal: 3,9%). Bei den Einfamilienhäusern macht das Preiswachstum im 1. Quartal 0,6% (Vorquartal: 0,8%) aus. Bezogen auf die Jahresbasis stieg das Preiswachstum von 1,5% im Vorquartal auf 1,9%.



PREISE FÜR WOHN-EIGENTUM GESUNKEN



Gemäss einer Markterhebung von Fahrländer Partner für das 1. Quartal 2017 sind die Preise für Wohneigentum in der Schweiz deutlich gesunken. Am stärksten ist der Rückgang im mittleren Marktsegment. Für Eigentumswohnungen liegt der Transaktionspreisindex 9,4% unter dem Vorjahresquartal und 4,9% unter dem Vorquartal. Von der Entwicklung im mittleren Segment über das vergangene Jahr waren die Genferseeregion (-10,9%), der Jura (-10,7%), die Alpenregion (-11,9%) und die Südschweiz (-11,5%) am stärksten betroffen. Der Gesamtindex für Eigentumswohnungen liegt 6,8% unter dem Vorjahres- und 3,2% unter dem Vorquartalswert. Einfamilienhäuser wechselten durchschnittlich um 5,7% günstiger als im Vorjahr und 3,9% als im Vorquartal die Hand.

Einfamilienhäusern ist insgesamt stabil», sagte Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute (SREI) der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, bei der Vorstellung der Online Home Market Analyse (OHMA) zum Schweizer Eigenheimmarkt. Doch vertiefte Analysen nach Regionen und Preissegmenten zeigten teilweise erhebliche Unterschiede. So variierten beispielsweise die Insertionszeiten für Einfamilienhäuser sehr stark zwischen den einzelnen untersuchten Regionen. In der Region Zürich wurde das Durchschnittshaus 56 Tage inseriert, im Tessin musste es zweieinhalbmal länger, 140 Tage, ausgeschrieben werden, wie aus der Erhebung von SREI und Homegate hervorgeht. Besonders gefragt seien Einfamilienhäuser in Zentren und suburbanen Gemeinden, so Ilg weiter.



ALTERUNG TREIBT NACHFRAGE



Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern hat in

MEHR EINFAMILIENHÄUSER AUF DEM MARKT

Im Jahr 2016 wurden auf Schweizer Internetportalen gut 30 300 Einfamilienhäuser ausgeschrieben. Dies sind 6% mehr als noch im Vorjahr. «Die Nachfrage nach

ANZEIGE

massgebend

Weiterbildung mit Praxisbezug

MAS Real Estate Management:
 CAS Areal- und Immobilienprojektentwicklung | Start: August 2017
 CAS Immobilienbewertung | Start: Oktober 2017
 CAS Immobilienmanagement | Start: Januar 2018

Kurs Projektmanagement für die Baubranche | Start: August 2017
 Kurs Arbeitsrecht | 16. November 2017

ahb.bfh.ch/wb

Berner Fachhochschule

► Weiterbildung

einer Studie untersucht, wie sich die Immobilienwirtschaft auf die zunehmende Alterung der Bevölkerung vorbereitet. Die Studie «Demografie und Wohnungswirtschaft – Pensionierte auf dem Wohnungsmarkt» ist nach 2016 zum zweiten Mal erschienen. «Pensionierte sind sehr preissensibel in Bezug auf die fixen Wohnkosten, weil sie davon ausgehen, langfristig weniger Geld zur Verfügung zu haben», sagt Soziologin und Studienleiterin Joëlle Zimmerli. Aufgrund der individuelleren Lebensstile der Babyboomer gegenüber ihrer Vorgängergeneration werden zudem künftig mehr ältere alleinstehende Personen auf Wohnungssuche sein. 46% der befragten institutionellen, gemeinnützigen und öffentlichen Immobilieneigentümer sowie Investoren, Liegenschaftsverwalter und Vermarkter gehen davon aus, dass in zehn Jahren insbesondere Wohnungen im tiefen Preissegment gesucht sind.

ANSTIEG DER ANGEBOTSMIETEN



Im März 2017 sind die Angebotsmieten in der Schweiz um 0,09% gestiegen. Die grössten Veränderungen verzeichneten der Kanton Luzern (+0,43%) und der Kanton Tessin (-0,18%). Zu diesem Ergebnis kommt der

Homegate-Angebotsmietindex, der von Homegate zusammen mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Er misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand aktueller Marktangebote.

LABEL FÜR HINDERNISFREIES WOHNEN



Nach einer dreijährigen Entwicklungs- und Testphase bringt der Verein LEA («Living Every Age») das weltweit erste Label für zertifizierte hindernisfreie und altersgerechte Wohnungen auf den Markt. Das LEA-Label, das auf bestehenden Normen, Planungsrichtlinien und Merkblättern beruht, prüft die Anforderungen an hindernisfreie und altersgerechte Wohnbauten. Dazu gehören nicht nur ein stufenloser Zugang zu allen Räumen in Wohnung und Gebäude, genügend breite Korridore und Türen sowie eine gute Beleuchtung, sondern eine Vielzahl von Details, die erst dann wirklich zum Tragen kommen, wenn die körperlichen Einschränkungen zunehmen.

HÖHERE DARLEHENS BETRÄGE

Das Bundesamt für Wohnungswesen, Gründungsmitglied des Vereins LEA, hat die Bedingungen für Darlehen aus dem «Fonds de roulement» angepasst. Seit dem 1. Januar 2017 werden Pro-

PRIVERA Mehr Wert für Immobilien

Wir machen mehr aus Immobilien.

PRIVERA ist die führende unabhängige Immobiliendienstleisterin der Schweiz.

Bewirtschaftung – Miteigentümergeinschaft – Handel – Center Management – Vermietungsmanagement – Baumanagement

www.privera.ch

jekte des gemeinnützigen Wohnungsbaus, für die ein LEA-Label beantragt wird, mit höheren Darlehensbeträgen gefördert.

ONLINE-BÖRSE FÜR ROLLSTUHLGÄNGIGE WOHNUNGEN

Die Behindertenorganisation Procap lanciert eine Online-Börse für rollstuhlgängige Wohnungen. Die kostenlose Wohnungsbörse soll dazu beitragen, unnötige Rückbauten in behindertengerechten Wohnungen zu vermeiden. Menschen mit Handicap können auf der

Online-Plattform nach geeigneten Wohnungen suchen, aber auch eigene Mietgesuche erstellen. Dabei können sie bedürfnisgerechte Vorgaben für Ort, Preis, Grösse oder Kategorie festhalten.



LEICHTE ZUNAHME DER INSOLVENZEN

Von Januar bis März 2017 gingen in der Schweiz bereits 1263 Unternehmungen in ein Insolvenzverfahren. Dies entspricht, gemäss der Analyse des Wirtschaftsinformationsdienstes Bisnode D&B Schweiz AG, einer Zunahme von 10% gegenüber dem Vorjahr. Dabei fallen die Zentralschweiz mit einer Steigerung um 30% und das Tessin mit 27% besonders negativ auf. Die Neugründungen nahmen im 1. Quartal um 6% zu. Insgesamt wurden 11 021 Unterneh-

mungen neu ins Handelsregister eingetragen. Nur im Tessin stagnierte die Anzahl neuer Firmen auf dem Vorjahresniveau, während sie in allen anderen Regionen zunahm.

MOBIFONDS BAUT PORTFOLIO AUS

Der MobiFonds Swiss Property baut sein Portfolio aus und investiert rund 120 Mio. CHF im neuen Winterthurer Stadtteil Neuhegi. Geplant seien ein Pflegezentrum und eine Wohnüberbauung mit geringem Gewerbean-

ANZEIGE

holzbauplus®

Der Garant im Holzbau.

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

Dafür steh ich ein.

Erwin Walker, Bianchi Holz- und Treppenbau AG, Landquart

www.holzbau-plus.ch



teil, teilt die Fondsleitung mit. Dazu hat der Fonds zwei Parzellen in Neuhegi in Winterthur erworben. Das Portfolio des MobiFonds Swiss Property umfasst aktuell 20 Investments im Umfang von rund 805 Mio. CHF. Der 2013 lancierte Fonds richtet sich an institutionelle Anleger und investiert in den Aufbau eines hochwertigen Schweizer Immobilienportfolios mit Fokus auf Projektentwicklung bzw. junge Baubsubstanz.

GROSSBRITANNIEN
IMMOBILIEN
BLEIBEN
ATTRAKTIV



Das Vereinigte Königreich bleibt die bevorzugte Region, um in gewerbliche Immobilien zu investieren, obwohl seit dem Brexit zu erkennen ist. Dies geht aus dem aktuellen Investment-Barometer der Online-Plattform Brickvest hervor. Im März 2017 wählte fast ein Drittel (30%) das Vereinigte Königreich als bevorzugten Gewerbeimmobilien-Investitionsstandort, mit einem leichten Rückgang von 1% im Vergleich zum März 2016 (31%). Die Umfrage von Brickvest ergab zudem, dass ein Viertel der Befragten Deutschland als zweiten Investitionsstandort für Gewerbeimmobilien favorisiert, der gleiche Wert wie im vergangenen Jahr. Weniger als ein

Fünftel (18%) wählte die USA, was einen Rückgang von 21% zum letzten Jahr darstellt. Ein gleichhoher Anteil (18%) wählte Frankreich, dies entspricht einer Zunahme von 14% im Vergleich zum Vorjahr.

UNTERNEHMEN
PLAZZA AG MIT
GEWINNRÜCKGANG

Im Geschäftsjahr 2016 resultierte für die Plaza AG ein Gewinn vor Steuern von 24,6 (Vorjahr 2015: 43,7) Mio. CHF, wovon rund 15,0 (Vorjahr 2015: 32,5) Mio. CHF auf Erfolge aus der Neubewertung von Liegenschaften zurückzuführen sind. Somit ist der Rückgang primär auf die um 17,5 Mio. CHF tiefere Bewertung der Immobilien gegenüber dem Vorjahr zurückzuführen. Zusätzlich haben temporär leer stehende Geschäftsflächen zu diesem Ergebnis beigetragen. Im Wohnbereich hingegen, wo der Schwerpunkt des Plaza-Portfolios liegt, wurde die Leerstandsquote auf 2,1% gesenkt.

IMMOYOU
GEGRÜNDET



Das Unternehmen ImmoYou, das von Bettina C. Stach gegründet wurde, investiert in Mehrfamilienhäuser und Gewerbeimmobilien in der ganzen Schweiz. Die Anlagewerte pro Objekt reichen von circa 3 Mio. bis 30 Mio.

CHF, der Anlagehorizont beträgt zwischen fünf und zehn Jahren. Wer interessiert ist, engagiert sich mit 100 000 CHF und mehr in einer ausgewählten Immobilie. Dafür wird er als Miteigentümerin oder Miteigentümer im Grundbuch eingetragen. Weitere Informationen unter www.immoyou.ch.

VERIT
ÜBERNIMMT
LEITUNG FÜR
RAIFFEISEN-FONDS

Die Verit Investment Management AG hat am 1. April 2017 die Fondsleitungs-funktion für den «Raiffeisen Futura Immo Fonds» von der Swisscanto Fondsleitung AG übernommen. Der Fonds investiert nach eigenen Angaben zu mindestens 60% in Wohnliegenschaften. Aus Diversifikationsgründen sind auch Investitionen in Bauten mit gemischter Nutzung sowie in kommerziell genutzte Liegenschaften möglich. Der Fonds tätigt Investitionen in der gesamten Schweiz und strebt eine regionale Diversifikation der Immobilienmärkte an.

WÜEST PARTNER
ERÖFFNET FILIALE
IN HAMBURG



Wüest Partner expandiert weiter in Deutschland. Das Beratungsunternehmen hat mit Wirkung zum 1. April eine weitere deutsche Niederlassung in Hamburg eröffnet. Standortleiter ist Volker Ottenströer (49). Bislang war Wüest Partner in Deutschland mit Filialen in Frankfurt und Berlin vertreten.

HELVETICA SWISS
COMMERCIAL
KAUFT WEITER ZU

Helvetica Property Investors meldet zwei Zukäufe für den Immobilienfonds Helvetica Swiss Commercial (HSC), der aktuell eine Kapitalerhöhung durchführt. Im Rahmen von Off-Market-Deals habe

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

MÄCHT IMMO'S MOBIL.



Genug von Kalkproblemen?

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

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

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



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

NEU: KalkMaster
„All-in-One“
Das Abo mit monatlicher
Anlagenkontrolle und
Salznachfüllung

**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

man zwei Immobilien in der Stadt Zürich und in der Nähe des Flughafens Zürich für insgesamt rund 38 Mio. CHF erworben. Wie das Fondsmanagement mitteilt, beträgt die gewichtete Bruttorendite der neuen Akquisitionen 6,2%. Das an diverse Nutzer vermietete Objekt in Zürich befindet sich an einer für Büros hervorragend erschlossenen Lage in Gehdistanz zum S-Bahnhof Altstetten. Die Brutto-Ist-Rendite dieser Akquisition beziffert Helvetica Property Investors auf 6,75%. Das zweite multitenant-fähige Objekt liegt in unmittelbarer Nähe der Autobahn zwischen Zürich und Flughafen und ist den Angaben zufolge für fünf Jahre vermietet; der Mieter verfüge über eine Option, den Vertrag nach 2022 nochmals um fünf Jahre zu verlängern, heisst es weiter.

DEUTSCHE SPARKASSE WIRD ANKERINVESTOR



Die Kreissparkasse Biberach beteiligt sich im Rahmen einer Kapitalerhöhung mit 7,8% an der Peach Property Group. Im Rahmen einer Privatplatzierung wird das Immobilienunternehmen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre 422 554 neue Namensaktien mit einem Nennwert von je 1,00 CHF ausgeben. Die Mittel aus der Kapitalerhöhung sollen für den weiteren Ausbau

des Wohnbestands mit dem Fokus auf B-Städte in Deutschland genutzt werden, teilt das Immobilienunternehmen mit. Erst Anfang März 2017 hat Peach Property ihren Wohnungsbestand um 4243 Einheiten erhöht und damit die Soll-Mieteinnahmen auf rund 22 Mio. CHF gesteigert.

PROCIMMO UND MESTRAL BÜNDELN KRÄFTE

Die beiden Asset Manager Procimmo und Mestral Immobilien gehen eine Partnerschaft ein. Geplant sei auch eine «zukünftige Übernahme des Aktienkapitals von Mestral Immobilien SA zugunsten der Procimmo SA», teilen die Unternehmen mit. Man wolle in Zukunft gemeinsame Investitionsoptionen wahrnehmen, so Procimmo und Mestral weiter. Mestral Immobilien werde weiterhin zuständig für die Vermögensverwaltung des Anlagefonds «Polymen Fonds Immobilien» sein. Der 2009 lancierte Fonds verfügt derzeit über ein Gesamtfondsvermögen von über 400 Mio. CHF (per 31.12.2016). Er investiert in Wohnimmobilien und gemischte Bauten, vorwiegend in der Westschweiz.

BASLER LEBEN ÜBERNIMMT PAX ANLAGE



Die Basler Leben AG hat die im Januar angekündigte Übernahme der Pax Anlage AG per 31. März vollzogen. Damit hält die zur Baloise

Group zählende Gesellschaft nun rund 70% an dem Immobilienunternehmen. Die bisherigen Mehrheitsaktionäre der Pax Anlage AG, die Pax Holding Genossenschaft und die Pax Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft AG, haben am 31. März 2017 den Verkauf ihrer Beteiligung an die Basler Leben AG vollzogen. Auch die Nürnberger Lebensversicherung hat sich von ihren Anteilen an der Pax Anlage getrennt, sie wurden ebenfalls von der Basler Leben übernommen. Damit hält die Gesellschaft nun knapp 71% aller ausstehenden Aktien. Zuvor hatte die Pax Anlage sämtliche Aktien ihrer Tochtergesellschaft Pax Verwaltungen AG an die Pax Schweizerische Lebensversicherungs-Gesellschaft AG verkauft.

BILFINGER HSG FACILITY MANAGEMENT AG WIRD ZUR APLEONA HSG AG

Nach dem Verkauf des Bilfinger Segments Building & Facility an den Finanzinvestor EQT wird die Schweizer Einheit «Bilfinger HSG Facility Management AG» per 1. Mai 2017 in «Apleona HSG AG» umfirmiert. Insgesamt stehen den Kunden über 21 000 Immobilienkaufleute, qualifizierte Gutachter, Facility Manager, Nachhaltigkeitsspezialisten, Projekt- und Objektmanager, Techniker und Servicemitarbeiter in über 30 Ländern zur Verfügung.

HPE MIETET AUF HIAG-AREAL

Die Hiag Immobilien Holding hat mit der Hewlett

Packard Enterprise (HPE) einen Mietvertrag auf dem Areal «The Hive» in Meyrin (GE) abgeschlossen. Wie Hiag mitteilt, mietet HPE rund 3500 m² Fläche in einem 1968 erstellten Gebäude, das sich bereits auf dem Areal befindet. Der Bezug sei für das 1. Halbjahr 2019 geplant. Damit seien rund 40% des Gebäudes mit rund 8200 m² Nutzfläche vermietet. Die Hiag will die bestehende Gebäudesubstanz und die Haustechnik im Herbst 2017 modernisieren sowie rund 24 Mio. CHF in den Umbau des Gebäudes investieren.



IG GLATTPARK STELLT WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT



Die IG Glattpark, ein Zusammenschluss der Grundeigentümer in Glattpark (Opfikon), wurde 2002 unter dem Namen «Gebietsmarketing Glattpark» gegründet. Mit der Entwicklung des Gebiets haben sich auch die Aufgaben der Organisation gewandelt. Deshalb wurden anlässlich der 15. Generalversammlung die

Weichen für die Zukunft gestellt. Die neue Geschäftsleitung wurde an der Generalversammlung am 16. März 2017 im Restaurant Jacky's im Glattpark einstimmig gewählt. Der bisherige Präsident, Tino Margadant von Mettler2Invest, wurde in seiner Funktion bestätigt. Neu setzt sich die Geschäftsleitung der IG Glattpark wie folgt zusammen: Präsident Tino Margadant (Mettler2Invest), Aurelia Pescador (Allgemeine Baugenossenschaft Zürich), Marcel Meier (Allreal), Diana Helena Zdrinca (Früh Immobilien), Andreas Köhler (UBS), Peter Meier (Sturzenegger Immobilien/ Leopold Bachmann) und Fabio Ceci (Credit Suisse).

PROJEKTE

HIAG UND STADLER EINIGEN SICH

Die Hiag Immobilien AG und die Firma Stadler Rail haben sich auf einen Baurechtsvertrag für ein 70 000 m² grosses Areal in St. Margrethen (SG) geeinigt. Hintergrund des Vertrags ist,

dass der Zugbauer Stadler Rail seinen Standort in Altenrhein verlassen und nach St. Margrethen ziehen will. Wie die Hiag als Landeigentümer mitteilt, hat das Baurecht eine Laufzeit bis zum 31.12.2080 plus Verlängerungsmöglichkeit. Der Baurechtsvertrag sei noch abhängig von der rechtskräftigen Umzonung des Grundstücks in die Industriezone. Ein Gesuch wurde laut Stadler Rail bereits eingereicht.

LIMMATTALBAHN DARF GEBAUT WERDEN

Das Bundesamt für Verkehr (BAV) hat die Baubewilligung für die Realisierung der Limmattalbahn zwischen den Bahnhöfen Zürich-Altstetten und Killwangen-Spreitenbach erteilt. Das vom BAV genehmigte Vorhaben beinhaltet eine zweigleisige Neubaustrecke im Limmattal zwischen den Bahnhöfen Zürich-Altstetten und Killwangen-Spreitenbach. Die neue Bahn wird auf der 13,4 km langen Strecke ins-

gesamt 27 neue Haltestellen in vier Gemeinden des Kantons Zürich und in zwei des Kantons Aargau bedienen. Die Investitionen belaufen sich auf 715 Mio. CHF, hinzu kommen die Kosten für die Rollmaterialbeschaffung und das Depot. Die erste Etappe umfasst den Abschnitt vom Farbhof in Zürich-Altstetten bis Schlieren-Geissweid und soll 2019 in Betrieb gehen. Die zweite Etappe von Schlieren bis Killwangen-Spreitenbach wird von 2019 bis 2022 gebaut.



IMPLENIA GESTALTET ZÜRICH-HAUPTSITZ



Die Implemia AG hat von der Zurich Insurance Group den Auftrag zur Neugestaltung des Hauptsitzes im Zentrum der Stadt Zürich erhalten. Als Totalunternehmerin setzt sie das Siegerprojekt von Architekt Adolf Krischanitz aus Wien um. Auf einer Grundstücksfläche von rund 10 000 m² entsteht in den nächsten Jahren der neue Konzern-Hauptsitz des Ver-

sicherers. Dafür wird ein Ersatzneubau erstellt, ausserdem werden drei unter Denkmalschutz stehende Gebäude aus dem letzten Jahrhundert restauriert. Die Bauarbeiten haben Anfang Mai 2017 begonnen und dauern voraussichtlich bis zum Frühjahr 2020.

KANTONSSPITAL WIRD UMGEBAUT



Das Parlament von Uri hat den Weg frei gemacht für den Um- und Ausbau des Kantonsspitals in Altdorf. Insgesamt soll das Projekt rund 124 Mio. CHF kosten. Die Volksabstimmung über den Baukredit ist für den 24. September 2017 vorgesehen. Die Bauarbeiten sollen im Frühling 2019 starten, der Bezug des Neubaus wird Ende 2022 erfolgen. Der gesamte Umbau könnte dann Ende 2024 fertig sein.

PERSONEN

URS LEDERMANN IM VERWALTUNGSRAT DER INIZIA AG



ANZEIGE

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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

Die Inizia AG verstärkt ihren Verwaltungsrat mit Urs Ledermann, der seine profunde Expertise im Immobilienbereich seit dem Erwerb seiner ersten Liegenschaft im Jahr 1979 kontinuierlich ausgebaut hat. Unter anderem war er Verwaltungsrat bei der Mobimo Holding AG, die er zwischen 2008 und 2013 präsidierte. Zudem sitzt Ledermann im Immobilienenausschuss der Gaydoul Group AG.

POM+ ERWEITERT VERWALTUNGSRAT

Die pom+ Consulting AG ergänzt per 15. Mai seinen Verwaltungsrat mit dem Immobilienexperten Dr. Beat Schwab. Schwab (50) bringt eine langjährige Erfahrung als Immobilien- und Immobilienfinanzierungs-Fachmann mit. Nach Tätigkeiten als Analyst für Bauwirtschaft und Immobilienmärkte bei der UBS und der Credit Suis-

se First Boston wurde er 1999 Geschäftsführer und Mitinhaber der Sevis AG, einem Dienstleister für integrale Facility Services. Nach dem Verkauf des Unternehmens an die ISS Gruppe im Jahr 2004 wurde er Mitglied der Geschäftsleitung der ISS Schweiz AG. Schwab zeichnete von 2007 bis 2012 als CEO der Wincasa AG verantwortlich und wechselte anschliessend als Head Real Estate Asset Management zur Credit Suisse.



VERANSTALTUNGEN

SMK LANCIERT WEITERBILDUNGS-OFFENSIVE

Anfang Mai hat die erste Weiterbildungsveranstaltung der Schweizerischen Maklerkammer SMK im Rahmen ihrer «Weiterbildungsoffensive 2017» stattgefunden. Die Veranstaltungsreihe umfasst insgesamt acht Weiterbildungstage zu verschiedenen Marketingthemen und wird in Kooperation mit der «Marketingwerkstatt» und der SVIT Swiss Real Estate School angeboten. Auf dem Programm stehen Themen wie Akquisition von Vermarktungsmandaten, Herausforderung der Digitalisierung oder Branding von Immobilienprojekten. SMK-Mitglieder kommen in den Genuss einer Preisreduktion auf die Seminarpreise dieser öffentlichen Seminare. Mehr Informationen unter www.maklerkammer.ch/login/veranstaltungen.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

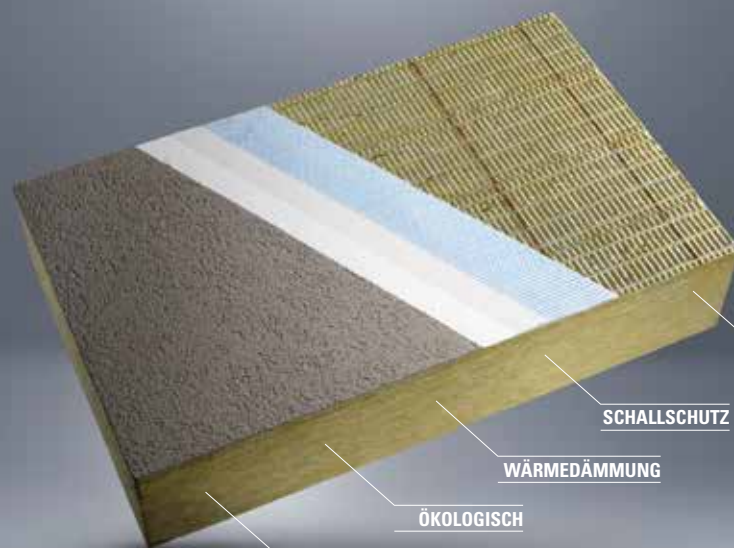
Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der Immobilia an info@svit.ch!

ANZEIGE

ALL-IN

FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.



«ALL-IN» Jetzt mit BONUS

Für die Flumroc-Dämmplatte COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und Bauherrschaften profitieren direkt.

BRANDSCHUTZ

SCHALLSCHUTZ

WÄRMEDÄMMUNG

ÖKOLOGISCH

FORMSTABIL



www.flumroc.ch/allin



DACHCOM

Vorsicht bei Rückübertragungen

Das Bundesgericht hat in zwei neuen Entscheiden den Erwerb einer Nutzniessung im Sinne der Lex Koller präzisiert und festgelegt, dass die Parteien bei einer fiduziarischen Rechtsübertragung das Grundeigentum uneingeschränkt übertragen wollen.



Die Lex Koller umfasst vieles, so auch Nutzniessungen.

CHARLES GSCHWIND* ●

I. NUTZNISSER GILT ALS ERWERBER IM SINNE DER LEX KOLLER. Das Bundesgericht stellte im vorliegenden Entscheid fest, dass auch der Erwerb einer Nutzniessung als Grundstückserwerb im Sinne des Bundesgesetzes über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG oder Lex Koller) gelte und somit für ausländische Käufer grundsätzlich bewilligungspflichtig sei. Dabei sei das zugrunde liegende Rechtsgeschäft zwischen Verwandten in auf- und absteigender Linie sowie Ehegatten oder eingetragenen Partnern nach Art. 7 lit. b BewG allerdings bewilligungsfrei möglich. Trotz dieser Bewilligungsfreiheit des Erwerbs müssten indes verfügte Bedingungen und Auflagen auch vom Nutzniesser eingehalten werden.

Ausgangslage des Entscheids ist die Verfügung einer Gemeinde des Kantons Graubünden, in welcher einem deutschen Ehepaar der Erwerb eines Grundstücks unter Auflagen bewilligt wurde. Gemäss den zusätzlich verfügten Auflagen musste das Ehepaar das Grundstück während mindestens drei Wochen

pro Jahr zu Ferienzwecken selber nutzen und durfte es nicht an Dauermieter vermieten. In der Folge übertrug das Ehepaar das Eigentum am Grundstück schenkungsweise auf ihren Sohn, einem ebenfalls deutschen Staatsangehörigen,

» Das Bundesgericht stellte fest, dass auch der Erwerb einer Nutzniessung als Grundstückserwerb im Sinne der Lex Koller gelte.«

und vereinbarte mit diesem im Gegenzug ein unübertragbares und unvererbliches Nutzniessungsrecht in Form einer Personaldienstbarkeit zu ihren Gunsten. Im Rahmen der Grundbucheintragung des Schenkungsvertrags verwies das zuständige Grundbuchamt das Ehe-

paar zunächst an die kantonale Bewilligungsbehörde. Dieses unterstellte die Schenkung des Grundstückes der Bewilligungspflicht und verweigerte die Bewilligung unter Verweis auf die damit unterlaufenen Auflagen.

Dagegen erhob das Ehepaar in letzter Instanz Beschwerde in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten an das Bundesgericht mit dem Argument, es liege keine Verletzung der Auflagen vor.

Das Bundesgericht stellt fest, dass eine Eigentumsübertragung der Einhaltung der Auflagen, namentlich der «Pflicht zur Eigennutzung» und dem «Verbot der Dauervermietung» nicht schade. Entsprechend sei das umstrittene Rechtsgeschäft nicht bewilligungspflichtig, womit es die Beschwerde des Ehepaars guthiess. In seiner Argumentation hielt das Bundesgericht namentlich fest, dass der Erwerb einer Ferienwohnung nach Art. 9 Abs. 2 BewG im Rahmen des kantonalen Kon-

tingents möglich sei. Dabei sei die Bewilligung gemäss Art. 14 Abs. 1 BewG der Auflage und Bedingung zu unterstellen, dass der Erwerb zu Ferienzwecken erfolgt. Die verfügte Auflage hat das Grundbuchamt als öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkungen nach Art. 14 Abs. 3 BewG i.V.m. Art. 53 Abs. 2 GBV im Grundbuch zu vermerken und hat als solche im vorliegenden Fall weiterhin Bestand.

BGer 2C_1069/2015 vom 3. November 2016

II. UNTERSCHIEDUNG ZWISCHEN FIDUZIALISCHER RECHTSÜBERTRAGUNG UND SIMULATION EINER GRUNDSTÜCKÜBERTRAGUNG. Dem vorliegenden Entscheid liegt ein komplexer Sachverhalt zugrunde, deren Ausgangslage ein öffentlich beurkundeter

Grundstückkaufvertrag ist. Dessen Kaufpreis tilgte die Käuferin durch Übernahme der Grundpfandschulden. Ein Teil dieser Grundpfandschulden beruhen auf einem öffentlichen, beurkundeten Kreditvertrag, welche die Verkäuferin kurz vor dem Grundstückverkauf abgeschlossen hatte. Daneben vereinbarten die Vertragsparteien zugunsten der Verkäuferin ein bedingtes Kaufrecht an der Liegenschaft und einen Mietvertrag für eine Dauer von fünf Jahren. Nach Ablauf der Mietdauer von fünf Jahren erhob die Käuferin Klage, die Verkäuferin habe die Liegenschaft sofort zu räumen. Die Verkäuferin berief sich einerseits auf Simulation des Kaufvertrags und behauptete andererseits, dass der richtige Wille auf eine (damals nicht öffentlich beurkundete) fiduziarische Eigentumsüber-

tragung gerichtet wäre. Im Fall eines simulierten Grundstückkaufvertrags und eines dissimulierten fiduziarischen Vertrags sei ersterer wegen Simulation gemäss Art. 18 OR und letzterer mangels öffentlicher Beurkundung nichtig. Entsprechend sei die Verkäuferin in beiden Fällen Eigentümerin der Liegenschaft geblieben. Dies hat die kantonale Vorinstanz allerdings verneint – unter anderem auch deswegen, weil das ebenfalls geltend gemachte Rückkaufsrecht mangels öffentlicher Beurkundung ungültig war. Dagegen erhob die Verkäuferin in letzter Instanz Beschwerde an das Bundesgericht.

Das Bundesgericht nimmt den vorliegenden Sachverhalt zum Anlass, das fiduziarische Rechtsgeschäft von der Simulation abzugrenzen. Beide Institute

ANZEIGE

«Wir erwarten von unseren Partnern ein hohes Verständnis unserer komplexen Prozesse. **W&W** erfüllt diese Anforderungen sehr gut.»

Salvatore Russo CFO

Domenig Management & Verwaltung – Chur



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

Balkone

**In Alu oder Stahl –
Erlebnisraum und
erhöhter Wohnkomfort.**



Balkone im Aluminium-Baukastensystem, Lanz ABS120M mit MINERALIT®-Balkonbodenplatten, oder mit leicht wirkender Stahlkonstruktion, feuerverzinkt und fertig farbbeschichtet, stehen für echte Ästhetik, Stabilität und Langlebigkeit. Beide Varianten mit Geländern in allen zulässigen Ausführungsvarianten, setzen bei jedem Wohnobjekt neue gestalterische Akzente und vermitteln eine angenehme «Wohngefühl-Atmosphäre».

LANZ-Balkone – die passen!



A. Lanz AG

Metallbau • Stahlbau • Kesselbau

Friedhofweg 40
Postfach 486
CH-4950 Huttwil
T 062 962 11 44, F 062 962 33 21
info@lanz-metallbau.ch
www.lanz-metallbau.ch

betreffen den allgemeinen Rechtsgrundsatz, dass jeder Eigentumsübergang ein gültiges Verpflichtungsgeschäft mit gegenseitig übereinstimmenden Willenserklärungen voraussetzt. Diesbezüglich präzisiert das Bundesgericht, dass die Parteien bei einer fiduziarischen Rechtsübertragung das Grundeigentum uneingeschränkt übertragen wollen, wobei sich der Fiduziar gegenüber dem Fiduzianten verpflichtet, das übertragene

Kaufvertrag vorliegt. Der Verkäuferin sei es nicht gelungen, eine willkürliche Beweiswürdigung der Vorinstanz darzulegen. Es spiele somit zu Recht keine Rolle, dass die Verkäuferin zuvor einen Kreditvertrag abgeschlossen habe, welcher auf einen separaten Vertrag verweise, wonach das Kaufobjekt unter bestimmten Voraussetzungen wieder in das Eigentum der Verkäuferin fallen soll. Die Behauptung der Verkäuferin, dass der

» Es ist zu prüfen, was die Parteien tatsächlich gewollt hätten. Erst in einem zweiten Schritt prüft das Gericht die Formgültigkeit.«

Recht nicht oder nur teilweise auszuüben oder es unter bestimmten Voraussetzungen wieder zurück zu übertragen. In solchen Fällen ist die Rechtsübertragung gewollt und damit nicht simuliert. Ist hingegen der wirkliche Wille der Parteien darauf gerichtet, mit der Eigentumsübertragung den Zugriff der Gläubiger an der übertragenen Sache zu entziehen, liegt eine Simulation vor. Der Kaufvertrag ist nichtig. Das Bundesgericht führt ferner aus, dass für einen gültigen Eigentumsübergang nach einem weiteren allgemeinen Rechtsgrundsatz die öffentliche Beurkundung des Grundgeschäfts notwendig sei. Fehlt diese, so ist der Vertrag wegen Formmangels ungültig und die Eigentumsübertragung mangels Grundgeschäfts unwirksam.

Bei der Abklärung, ob für das Grundgeschäft eher ein Kaufvertrag oder aber ein Treuhandvertrag in Frage komme, hält das Bundesgericht fest, dass formbedürftige Rechtsgeschäfte nach denselben Grundsätzen ausulegen seien wie formfreie. Es sei daher vorerst zu prüfen, was die Parteien tatsächlich gewollt hätten beziehungsweise wie ihre Erklärungen nach Treu und Glauben zu verstehen seien. Erst in einem zweiten Schritt prüft das Gericht die Formgültigkeit des Grundgeschäfts.

Im Hinblick auf den ersten Prüfschritt bestätigte das Bundesgericht, dass ein

Kaufvertrag nur zum Schein erstellt worden sei, um die erst später mit dem Kreditvertrag bewirkte Überschuldung zu plausibilisieren, erweise sich somit als unbelegt.

Im Hinblick auf den zweiten Prüfpunkt hatte das Bundesgericht zu prüfen, ob der Kaufvertrag formungültig ist, weil das im Kreditvertrag vereinbarte Rückkaufsrecht nicht beurkundet worden ist. Diesbezüglich verwies das Bundesgericht auf seine bisherige Praxis, wonach artfremde Verpflichtungen keiner Aufnahme in die öffentliche Urkunde bedürfen, sofern das Versprochene nicht als zusätzliche Gegenleistung einer Partei in das kaufrechtliche Austauschverhältnis einfließt. Folglich genüge es nicht, wenn die eine Verpflichtung bloss Anlass zu ändern sei. Entsprechend stellte das Bundesgericht fest, dass die Vorinstanz zu Recht von einem formgültig abgeschlossenen Kaufvertrag ausgegangen sei, womit es die Klage der Verkäuferin abwies.

BGer 4A_530/2016 vom 20. Januar 2017



***CHARLES GSCHWIND**

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

Das Inserat kann entscheidend sein

Makler haben die Aufgabe, für den Verkäufer einen möglichst hohen Preis zu erzielen. Hierzu gehört auch, dass das Grundstück beworben wird. Doch oft bleiben bei der Formulierung der Verkaufsdokumentation die grundstückgewinnsteuerlichen Konsequenzen unbeachtet.



Bauland oder überbautes Land – steuerlich ein grosser Unterschied.

TOBIAS F. ROHNER*

INSERAT PRÄZISE FORMULIEREN. «Einmaliges Grundstück an erstklassiger Lage mit Seesicht. Auf dem Grundstück, welches mit dem bestehenden Haus noch nicht ausgenutzt ist, lässt sich eine Villa oder ein Mehrfamilienhaus realisieren.» So könnte ein vom Makler aufgesetztes Inserat etwa lauten. Die Überlegung dahinter: Das Haus aus den 70er-Jahren möchte niemand, das Grundstück ist aber attraktiv. Um einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen, ist deshalb die Qualität der Lage und nicht der Baute hervorzuheben. Das Haus wird zur Freude der Grundeigentümer zu einem stolzen Preis verkauft. Schon ein Jahr später fahren die Baumaschinen auf, und dort, wo das gut unterhaltene Haus stand, klafft heute eine grosse Baugrube.

BAULAND ODER GEBÄUDE? Weniger Freude bereitet den ehemaligen Grundeigentü-

mern der Einschätzungsvorschlag über die geschuldete Grundstückgewinnsteuer. Diese wird auf der Differenz zwischen dem Veräusserungserlös und den Anla-

„Inseriert der Makler Bauland zum Verkauf bzw. rückt er das Grundstück dergestalt in ein Licht, als wäre dem Gebäude kein Wert beizumessen, rechnen die Steuerämter dieses Verhalten regelmässig dem Verkäufer zu.“

gekosten erhoben. Zu den Anlagekosten gehört der Erwerbspreis, den die ehemaligen Grundeigentümer bezahlten, sowie sämtliche Aufwendungen für Bauten, Umbauten und andere dauernde Verbesserungen des Grundstücks. Liegt die damalige Handänderung mehr als zwanzig

Jahre zurück, darf nach dem Zürcher Steuergesetz anstelle des Erwerbspreises und der vor mehr als zwanzig Jahren getätigten Aufwendungen auf den Ver-

kehrswert des Grundstücks vor zwanzig Jahren abgestellt werden. In der Regel ist es von Vorteil, den Verkehrswert vor zwanzig Jahren als Erwerbspreis und zusätzlich die während der letzten zwanzig Jahren getätigten wertvermehrenden Aufwendungen zur Anrechnung zu bringen. Soweit das Recht. Nun zur Praxis:

Das zuständige Steueramt stellt sich auf den Standpunkt, dass das Grundstück, wie dem Inserat zu entnehmen ist, als Bauland verkauft wurde. Bestärkt wird ihr Argument durch die Tatsache, dass nach

Dürfen wir Ihnen beim Verwalten ein Stück entgegenkommen?

Unser Online Kundenportal für effiziente Immobilienverwaltung.



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

www.techem.ch/online
E-Mail: portal@techem.ch
Telefon: 043 455 65 40

techem
Näher sein. Weiter denken.

dem Verkauf des Grundstücks das Haus tatsächlich abgerissen wurde. Entscheidend sei der rechtsgeschäftliche Wille der Vertragsparteien, um zu entscheiden, was tatsächlich veräussert wurde. Weil lediglich Bauland (ohne Gebäude) veräussert wurde, dürfen auch keine das Haus betreffenden Anlagekosten vom Veräusserungserlös steuermindernd in Abzug gebracht werden. Mithin sind der damalige Erwerbspreis für das Gebäude (ohne Boden) und sämtliche wertmehrenden Aufwendungen grundstückgewinnsteuerlich unbeachtlich, weshalb der Grundstücksgewinn entsprechend höher ausfällt.

Der verkaufende Grundeigentümer vertritt eine konträre Auffassung. Er habe bis zum Verkauf des Grundstücks gut und angenehm darin gelebt. Er hätte noch vor zehn Jahren wertmehrende Investitionen (u. a. Bau eines Swimmingpools) von mehr als 300 000 CHF getätigt. Das Haus sei keineswegs ein Abbruchobjekt gewesen, weshalb die Anlagekosten für das Haus grundstückgewinnsteuerlich zu berücksichtigen seien. Sodann wendet er ein, dass das Inserat lediglich den Zweck verfolge, möglichst viele potenzielle Käufer anzusprechen, um einen möglichst hohen Verkaufspreis zu erzielen. Es vermöge den Verkäuferwillen nicht zu reflektieren. Schliesslich macht er geltend, dass nicht er das Inserat aufgesetzt habe, sondern der Makler. Diesem droht er mit einer Schadenersatzklage, sofern er mit seinen Argumenten gegenüber dem Fiskus nicht durchkomme.

GEBÄUDE DARF NICHT ALS ABRUCHREIF BESCHRIEBEN WERDEN. Wer ist im Recht? Gemäss einer Entscheidung des Verwaltungsgerichts des Kantons Zürich (SB.2013.00081 vom 2. April 2014) beurteilt sich die Frage, ob wirtschaftliche Abbruchreife vorliegt nach objektiver Weise aus Sicht des Veräusserers. Auch das Bundesgericht nimmt regelmässig die Sicht des Verkäufers ein, um zu prüfen, was dieser veräusserte. Die im Kaufvertrag bekundete Absicht des Käufers, die Liegenschaft abzureissen, lässt keinen Rückschluss auf die Frage zu, ob der Wert der abzubrechenden Liegenschaft von den Vertragsparteien im Rahmen der Preisgestaltung berücksichtigt wurde oder nicht. Vielmehr ist von der Vermutung auszugehen, dass das überbaute



Grundstück Gegenstand der Preisbestimmung war, und es obliegt dem Steueramt die Beweisleist dafür, dass der Gebäudewert nicht Bestandteil des Verkaufserlöses bildete. Dieser Beweis kann beispielsweise dadurch erbracht werden, dass das Steueramt Schriftstücke vorlegt, aus denen sich ergibt, wie der Verkäufer den verlangten Erlös errechnet hat.

Im obigen Sachverhalt, der in der Praxis nicht selten anzutreffen ist, stellt sich das Problem, dass die Handlungen des Maklers als Beauftragter und Stellvertreter des Verkäufers, den Verkäufer berechtigen und verpflichten. Inseriert der Makler Bauland zum Verkauf, bzw. rückt er das Grundstück dergestalt in ein Licht, als wäre dem Gebäude kein Wert beizumessen, rechnen die Steuerämter dieses Verhalten regelmässig dem Verkäufer zu. Damit verschlechtert der Makler die Chancen, dass der Verkäufer die Anlagekosten des Gebäudes steuermindernd in Anrechnung bringen kann. Dem Verkäufer bleibt lediglich das Argument, dass der Makler nicht nach seinem Willen und damit ohne Ermächtigung gehandelt habe, weshalb der Inhalt des Inserats nicht den

Willen des Verkäufers adäquat zum Ausdruck bringe bzw. nicht geeignet sei, die Preiskalkulation (mit oder ohne Gebäude) des Verkäufers zu beweisen.

Um diese steuerliche Problematik zu entschärfen ist es wichtig, dass das Inserat auch aus grundstückgewinnsteuerlicher Sicht richtig und in Absprache mit dem Verkäufer formuliert wird: Das Gebäude darf nicht als wirtschaftlich abbruchreifes Objekt beschrieben werden. Ebenso wenig sollten der Bestand des Gebäudes ignoriert oder lediglich die Vorzüge des Landes hervorgehoben werden. Sodann ist zu vermeiden, dass das Inserat unter der Rubrik Bauland geschaltet wird. Hervorzuheben ist vielmehr, dass es sich in den bestehenden vier Wänden gut leben lässt, wobei es dem Käufer freisteht, seine eigenen Baupläne zu realisieren. ●



***TOBIAS F. ROHNER**

Der Autor ist Dr. iur., Rechtsanwalt, dipl. Steuerexperte, und Partner bei der Wirtschaftsanwaltskanzlei Baker McKenzie. Er ist Dozent an der Universität Zürich (EMBA und CUREM – Center of Urban & Real Estate Management) und an der ZHAW Winterthur.

Kampfplatz der Architektur

Fassaden sind entscheidend für die Architektur und Visitenkarten von Unternehmungen. Da Gebäudehüllen neben repräsentativen auch bautechnische Dienste leisten müssen, geht es bei ihrer Gestaltung um ein Zusammenspiel von Qualität, Nachhaltigkeit und Ästhetik.



One One Türme: Die Fassade der beiden One-One Türme in Cham mit ihren rundumlaufenden Fensterbändern von Air-Lux/Krapf AG wirkt elegant und transparent.

HELEN STACHER* ●

GESICHTER DER STADT. Das Wort Fassade stammt aus dem Lateinischen und bedeutet so viel wie Angesicht. Schon im alten Rom erkannten die Architekten, dass eine Fassade für die Anmut eines Gebäudes sehr bedeutend ist und Rückschlüsse auf den Besitzer eines Hau-

ses zulässt. Fassadengestaltungen geben auch Strassenzügen ein Gesicht, sie modellieren den Aussenraum und das Stadtbild. Gebäude mit zurückhaltenden oder markanten Fassaden prägen das Erscheinungsbild von Strassen und Plätzen. «Die Fassade ist die Innenwand des Aussenraums und die Aussenwand des

Innenraums. Sie ist der Kampfplatz der Architektur, des Städtebaus und der Konstruktion, die Verbindung vom grossen zum kleinen Massstab und umgekehrt», meint Andrea Deplazes, Architekt und Professor an der ETH Zürich.

Gerade wegen ihrer spektakulären Fassade prägt die neue Elbphilharmo-

ANZEIGE

CAS
Immobilienbewertung

Infoabende

| | | |
|-------|---------------|-----------|
| BFH | 06. Juni 2017 | 18.00 Uhr |
| FHS | 13. Juni 2017 | 17.00 Uhr |
| HSLU | 13. Juni 2017 | 18.00 Uhr |
| FHNW | 14. Juni 2017 | 18.00 Uhr |
| SUPSI | auf Anfrage | |

Kursstart: Oktober 2017 | Januar 2018

MAS
Real Estate Management

Infoabende

| | | |
|-------|---------------|-----------|
| BFH | 06. Juni 2017 | 18.00 Uhr |
| FHS | 13. Juni 2017 | 17.00 Uhr |
| SUPSI | auf Anfrage | |

Kursstart: Oktober 2017 | Januar 2018

MBA
Real Estate Management

Infoabende

| | | |
|------|---------------|-----------|
| ZHAW | 19. Juni 2017 | 18.00 Uhr |
|------|---------------|-----------|

Kursstart: 29. September 2017

Informationen | 044 322 10 10 | www.sirea.ch



i_mmob **8.5**
 Financial tools - Technical tools - Administrative tools



Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum



www.immob8-5.ch

thurnherr sa
 Business Information Systems

Morgenstrasse 121 - 3018 Bern
 Telefon 058 255 1234

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

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



Drei Neubauten mit Studentenwohnungen auf dem Höggerberg der ETH Zürich mit einer reliefartig profilierten, hinterlüfteten Keramikfassade von Gasser Fassadentechnik.

nie von Herzog & de Meuron die Silhouette der Stadt Hamburg. Der wellenförmige Glasbau im Hafen ist der neue Orientierungspunkt und die Visitenkarte der Stadt. Die bis zu fünf Meter hohen Scheiben aus bedrucktem Vierfach-Glas haben gestalterische und funktionale Qualität. 1000 gebogene und bedruckte Fassadenelemente verwandeln die Elbphilharmonie in einen riesigen Kristall, der die Farben und Lichter des Himmels, des Wassers und der Stadt einfängt und reflektiert.

FASSADENTECHNOLOGIEN IN DER MODERNEN ARCHITEKTUR. Vom passiven Abschluss zwischen Innen- und Aussenbereich hat sich die Fassade zu einer multifunktionalen aktiven Gebäudehülle entwickelt und ist aus der modernen Architektur nicht mehr wegzudenken. Die Anforderungen an eine Fassade werden immer grösser: Dies beginnt mit den Vorgaben der Bauherrschaft und setzt sich fort in einer durchdachten, effizient umsetzbaren Konstruktion und Montage, Wärmeschutz, Lüftung, Blend-, Brand-

und Schallschutz bis zur Tageslichtnutzung und zur architektonischen Gestaltung. Ebenso wichtig sind Aussagen zu Betrieb, Unterhalt, Reinigung sowie zur Ökologie und Nachhaltigkeit.

Neben bewährten Baustoffen wie Backstein, Beton, Faserzement, Metall sind hinterlüftete Keramikfassaden sowie eine leichte transparente Bauweise mit Glas im Trend. Gerade Glasfassaden sind bei Architekten und Bauherren beliebt, denn mit einer sehr dünnen Fassade erreicht man eine maximale Transparenz sowie gute Werte bezüglich Wärmedämmung, Schallschutz und Sicherheit. Ein aktuelles Beispiel sind die beiden One-One-Türme in Cham mit einer elegant schimmernden Gebäudehülle aus Metall und Glas von Air-Lux.

Die facettierte Fassade sowie die grossflächigen, rundumlaufenden Fensterbänder prägen diese Bauwerke. Bei Hochhäusern mit Wohnungen im Luxussegment gehören grossflächige Fenster, ebenso wie durchlaufende Fensterbänder oder Übereckverglasungen fast schon zur Norm. Die Fensterbänder wer-

Der Immobilien-Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 820 Spezialisten, an 24 Standorten, aus einer Hand.

Für uns sind strategische Beratung und Positionierung, Planung, Bau, operativer Betrieb, Revitalisierung und Verkauf einer Immobilie keine isolierten Abläufe, sondern zentrale Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Gesamtprojekt.

www.wincasa.ch





Augenweide auch nachts: Fassade mit leuchtenden Schriften (Bild: Gasser Fassadentechnik AG).

den in Cham jedoch nicht repetitiv von unten nach oben wiederholt: Mit jedem Wohnungstyp wird die Raumhöhe leicht gesteigert und der Fensteranteil erhöht. Dies ist auch im Innenraum durch die rundumlaufenden Panoramafenster – die den Blick auf den Zugersee und die Alpen freigeben – erlebbar. Mit zunehmender Höhe entstehen grössere Glasflächen, mehr Transparenz und entsprechend mehr Exklusivität.

LÄNGERE LEBENSDAUER: DIE HINTERLÜFTETE FASSADE. Bei der hinterlüfteten Fassade wird ein sogenanntes Wetterschild im Abstand von einigen Zentimetern vor die Unterkonstruktion gehängt. Diese Hinterlüftung garantiert einen unscheinbaren, aber sehr wirksamen Entsorgungsweg für anfallende Feuchtigkeit. Auch Feuchtigkeit, die in Form von Wasserdampf von aussen in die Hinterlüftung eindringt und an der inneren Oberflä-

che des äusseren Wetterschildes kondensiert, ist kein Problem, denn der hinterlüftete Raum wird ständig von Luft durchströmt und dadurch ausgetrocknet. Die Hinterlüftung entlastet die äusserste Schicht von der sogenannten Dampfdiffusion, also der Feuchtigkeit, die im Haus entsteht und Bauschäden an den Wänden verursachen kann. Dazu dämpft sie sommerliche Temperaturspitzen. Diesem grossen Vorteil der hinterlüfteten Fassade steht ein Nachteil gegenüber: Sie ist um rund 40% teurer als kompakte Systeme. Allerdings: Die Fassade hat in der Regel eine längere Lebensdauer, die zumindest teilweise die höheren Kosten kompensiert.

Ein aktuelles Beispiel bieten drei Neubauten mit Studentenwohnungen auf dem Campus Hönggerberg der ETH Zürich, die mit einer reliefartigen Keramikfassade in Erscheinung treten. Die Fassade ist geprägt von sich abwechselnden geschlossenen und offenen vertikalen Bändern, die über die gesamte Gebäudehöhe laufen. Die geschlossenen Fassadenteile setzen sich aus einem gedämmten Holzkasten und vorgehängten, hinterlüfteten Keramikelementen zusammen; die offenen bestehen aus geschosshohen Fenstern. Die Keramikelemente sind vertikal reliefartig profiliert. Zwei unterschiedliche Reliefarten führen zu einem Karostoff-Effekt, in dem sich horizontale und vertikale Bänder miteinander verweben. Die Verwebung erzeugt eine unterschiedliche Fern- und Nahwirkung der Gebäude – das Spiel mit Licht und Schatten bewirkt ein stetig wechselndes Erscheinungsbild.

Was sich trotz des grossen technischen Wandels und der vielfältigen Möglichkeiten in der Fassadengestaltung nicht geändert hat: Fassaden bilden immer noch das Gesicht von Bauten und Städten. Als eigener Kosmos mit eigenständigen Gesetzen steht der Fassade ein angemessener Stellenwert zu: vom Material über die Struktur und die Konstruktion zur Tektonik und damit zum Ausdruck des gesamten Bauwerks. ●



*HELEN STACHER

Die Autorin ist Mitarbeiterin im Text- und Redaktionsbüro Konzept-B, wo sie regelmässig Fachartikel über Architektur und Design verfasst.

Die Natur bleibt unerreich

Beim Start ins neue Jahrtausend kamen Beschichtungen und Gläser für Gebäudehüllen mit sogenanntem Lotuseffekt auf den Markt. Leider halten nur die wenigsten den Versprechungen stand.



Langzeitversuch an der Gebäudehülle des Baulabors der Schmidlin AG in Oberarth.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

DIE NATUR ALS VORBILD. Von der Natur für die Technik lernen, ist für unsere Zeit eine zweckmässige Forderung. Denn technische Lösungen mit natürlichen Vorbildern helfen Material und Energie zu sparen und Umweltressourcen zu schonen. Bionik nennt sich die Disziplin, die biologische Funktionsprinzipien technisch umsetzt. Das Kunstwort verschmilzt Biologie mit Technik und steht für den Versuch, das immense Repertoire der Evolution für die Lösung technischer Aufgaben anzuzapfen.

Er ist ein Klassiker der Bionik: der Lotuseffekt. An der Lotusblume perlt einfach alles ab! Die Blätter der im Fernen Osten beheimateten Lotusblume sind immer sauber und haben die Eigenschaft, sich selbst zu reinigen. Mit der Entschlüsselung dieses Effekts vor gut 40 Jahren begann das bionische Zeitalter. Unter dem Elektronenmikroskop betrachtet, ist das Lotusblatt nicht glatt, sondern mit winzigen Noppen bestückt. Auf diesen sitzen kleine Wachskristalle. Dadurch können Wassertropfen und Schmutzpartikel nicht anhaften, sie perlen kugelförmig ab. Lotuseffekte haben auch viele andere Pflanzen wie etwa der Kohlrabi oder die Kapuzinerkresse. Die Pflanzen schützen so ihre Blätter vor Ver-

schmutzung, um damit die Fotosynthese nicht zu beeinträchtigen. Auch Insekten benötigen diese Nanotechnik.

» Den Begriff selbstreinigend verwenden wir nicht, obwohl Stahl-Email eine der am einfachsten zu reinigenden Oberflächen ist.«

BEAT WULLSCHLEGER, MITINHABER UND CO-GESCHÄFTSFÜHRER WILHELM SCHMIDLIN AG

LOTUSEFFEK AN FASSADEN? Erst Ende der 1990er-Jahre brachte eine deutsche Firma eine Fassadenfarbe mit sogenannter selbstreinigender Funktion auf den Markt. Durch Weiterentwicklung der Nanotechnologie kamen danach zahlreiche weitere technische Anwendungen des Lotuseffektes auf, wie etwa «selbstreinigende» Glasfassaden, Fenster, Dachziegel und Solarmodule. Dazu verschiedene Nanoversiegelungen im Sanitärbereich wie Plattenbeläge und Duschglaswände.

Aber wie effektiv und wirksam sind diese Lotuseffekte – und wie dauerhaft sind sie? Vor bald 20 Jahren wurde die Werbeaussage «Einmal den Wasserschlauch in

die Hand nehmen und schon ist die Fassade wieder sauber» im Vergleich mit dem Lotusblatt über die Medien in die Öffentlichkeit getragen. Auf lebenden, natürlichen Oberflächen wie dem Lotusblatt bilden die Zellen Wachskristalle, die sich ständig erneuern. Die Oberfläche von Beschichtungen wie zum Beispiel Silikonharzfarben, die als Fassadenfarben mit Lotuseffekt propagiert und verkauft werden, kann sich nicht aus sich selbst heraus regenerieren. Bei solchen Farben entstehen nach dem Verdunsten des Wassers mehr oder minder raue Oberflächen. Diese haben mit der Struktur des Lotusblattes etwa so viel zu tun wie ein Kieselstein mit einem Edelstein.

Untersuchungen an neutralen Prüfinstituten ergaben, dass Fassaden mit Lotuseffektfarben zunächst zwar weniger, aber mit der Zeit doch verschmutzen. Schmutzpartikel ab einer gewissen Grösse lassen sich zwar problemlos abwaschen, doch setzen sich kleinste Teilchen in die Mikrostruktur der Farboberflächen fest, die sich kaum mehr entfernen lassen. Vor rund zehn Jahren wurde die Wirksamkeit einer Lotuseffektfarbe an einem Gebäude in Düsseldorf untersucht. Bereits nach gut einem Jahr nach Auftrag des Anstriches wies die sogenannte selbstreinigende Fassade erneut Verschmutzungen auf. Die Untersuchungen ergaben, dass je nach hygrothermischen Bedingungen an den Fassadenoberflächen der erwünschte Selbstreinigungseffekt nicht eintrat.

SELBSTREINIGENDER ZEMENT.

Nicht nur Feinstaub gefährdet Umwelt und Gesundheit – und verschmutzt Gebäudehüllen. Der grösste Feind von Natursteinfassaden und Sichtbeton sind Abgase und Schmutzpartikel in der Luft.

Sie hinterlassen unansehnliche, dunkle Verfärbungen, die sich meist nur sehr aufwendig beseitigen lassen. Bereits in den 1980er-Jahren wusste man um die positiven Eigenschaften von Titanoxid. Ein kleines Forschungsteam bei einem italienischen Zementhersteller entwickelte vor 20 Jahren den sogenannten selbstreinigenden Zement bzw. Beton. Man setzt auf die Kraft der Sonne, um Schadstoffe aufzuspalten, bevor sich diese an der Oberfläche als hässliche Verfärbungen zeigen. Titanoxid

wird dem Zement während des Produktionsprozesses beigemischt. Diese Fotokatalysatoren spalten mit Hilfe von Sonnenlicht Schadstoffe in weniger schädliche Elemente wie Salze auf. Und der nächste Regen wasche diese harmlosen Salze dann einfach weg. Soweit die Theorie. Die 2003 vom amerikanischen Stararchitekten Richard Meier entworfene Kirche «Dives in Misericordia» in Rom mit ihren grossen, weissen Segeln aus Beton scheint die Wirksamkeit des selbstreinigenden Zements mit dem Titanoxid-Mineralien zu bestätigen.

Selbstreinigende Glasfassaden und Fenster sind nicht nur der Traum aller Immobilienbesitzer, Hausmeister und Hausfrauen. Doch gibt es die Gläser wirklich, die Putzen überflüssig machen? Glashersteller behaupten, darauf eine Antwort gefunden zu haben. Seit ein paar Jahren sind selbstreinigende Gläser auf dem Markt. Auch hier kommt Titanoxid zu Einsatz. Die äussere Funktionsschicht aus Titanoxid ist mit dem Glas fest verbunden. Damit die fotokatalytischen und hydrophilen Eigenschaften funktionieren, sind zwei Dinge notwendig: wiederum Sonne und Regen.

Es gibt zwei weitere Verfahren. Eines, das sich mit glastypischem Material wie Silizium chemisch mit dem Glas verbindet, und ein anderes mit Nanobeschichtungen modifizierten Glasoberflächen. Was hält ein

erfahrener und unabhängiger Fachmann von beschichteten, selbstreinigenden Gläsern? Dazu Walter Luessi, Leiter Beratung und Entwicklung der renommierten Stahl- und Glasbaufirma Tuchs Schmid AG in Frauenfeld: «Wir befassen uns schon seit vielen Jahren mit dem Thema. Auf unserem Versuchsgelände haben wir beschichtete Gläser, sogenannte Clear-Schilder, Dauertests ausgesetzt.» Die Ergebnisse sind recht ernüchternd: «Nach zwei bis drei Jahren ist der oft etwas vollmundige angepriesene Effekt in der Regel bereits vorbei», resümiert der weltweit tätige Fachmann.

GLASIERTE DACHZIEGEL UND EMAILLIERTER STAHL. Es gibt aber ein paar weitere Materialien für Gebäudehüllen, die dem Traum vom selbstreinigendem Dach oder der selbstreinigenden Fassade sehr nahekommen. Da wäre, das bei vielen eher wenig bekannte Material aus Stahl-Email zu nennen. Emaillierter Stahl entspricht den hohen heutigen Anforderungen wie Dauerhaftigkeit, Umweltverträglichkeit, Ästhetik und Pflegeleichtigkeit. Die erste und einzige Schweizer Stahlbadewannenfabrik, die Wilhelm Schmidlin AG in Oberarth, liess an ihrem neuen Schulungsgebäude und Baulabor einen Teil der Fassade mit Stahl-Emailplatten in drei Grautönen bestücken. Dieses Langzeitexperiment beweist, wie

gut sich Fassaden und Paneele aus Stahl-Email für eine zeitgemässe Fassadengestaltung eignen. Die Vorteile sind gross: lichtecht, temperaturbeständig, schlag- und kratzfest sowie korrosionsbeständig. Mit zusätzlicher Nanobeschichtung ist Stahl-Email auch resistent gegen Graffiti.

Ein anders Objekt ist der neue Bahnhof in Huttwil, im östlichen Emmental. Er sorgt dort für reichlich Gesprächsstoff. Das neue Bahnhofsgebäude soll gemäss den Architekten aus Biel die Ziegeldächer und verschindelten Wetterwände aus dem Städtchen und der Region neu interpretieren. Also so etwas wie Traditionelles modern umsetzen. Der gut proportionierte und markante Neubau ist vollständig von einer Biberschwanzziegelfassade umhüllt, der je nach Ansicht der schuppigen Haut eines Gürteltieres gleicht. In der Tat: Dieses besondere Objekt sieht trotz den einfachen und klaren Formen aus jedem Blickwinkel überraschend anders aus. Je nach Tageszeit und Licht spielt der Wechsel der Farben auf den Tonelementen einen heiteren und bunten Tanz.



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

ANZEIGE

Sanierungen von Sheddächern

Shedverglasung mit Hagelschutzgitter

Wandverglasungen

Flachdachfenster

Der Spezialist für Tageslichtsysteme.
Für jedes Projekt das passende Produkt.
Telefonische Beratung Tel. + 41 61 761 33 44
www.isba.ch

Der ISBA All in One-Wartungsvertrag

- Oberflächhersteller
- Steuerslieferant
- Wartungsunternehmen

ISBA

Rauch-/Wärmeabzugs-Öffnung 140°

MiniEnergie Kuppel mit Stegplatte

Standardkuppeln

Individuelle Anfertigungen nach Mass

Profitiere zusätzlich vom All in One-Wartungsvertrag

Spuren der Zeit

Da Holz lebt, sieht man einer Holzfassade ihr Alter ebenso an wie den meisten von uns. Deshalb achten Bauherren und Investoren vorrangig auf Ästhetik und Funktionalität. Gibt es eine optimale Zusammenführung dieser beiden Anforderungen? Welche Faktoren gilt es zu beachten?



Kanadische Rotzeder ziert das erste sechsgeschossige Mehrfamilienhaus der Schweiz «Holzhausen» in Steinhausen (Foto: Renggli AG).

RED. ● **GIBT ES DIE PERFEKTE, UNTERHALTSFREIE FASSADE?** Eine Fassade hat Ansprüche an die Gestaltung sowie an die Funktionalität zu erfüllen. Dennoch ist die wichtigste Aufgabe einer Fassade, das Gebäude vor Witterungseinflüssen zu schützen. Denn mit Dach und Fenstern bildet sie die grösste Schnittstelle nach aussen. Ein Grossteil der Fassadensysteme sind heutzutage hinterlüftet. Dabei wird die schützende, dem Regen ausgesetzte Aussenhülle durch einen belüfteten Hohlraum von der restlichen Gebäudehülle getrennt. Durch den Hohlraum wird die von innen nach aussen kondensierende bzw. von aussen eingedrungene Feuchtigkeit abgeführt.

Da alle Oberflächen im Aussenbereich den Einflüssen der Umwelt ausgesetzt sind, sind Einwirkungen wie z. B. UV-Strahlung, Niederschlag, Temperaturschwankungen oder Verschmutzungen nicht vermeidbar. Darum sind regelmässige Kontrollen der Fassade

durchzuführen. Diese helfen, allfällige Mängel oder Schäden bereits im Voraus zu erkennen und zu beheben. Materialien wie Eternit und Glas auf der Aussenfassade eines Holzbaus sind zwar so gut wie unterhaltsfrei, müssen aber dennoch ausreichend gepflegt bzw. gereinigt werden. Gestrichene oder verputzte Fassaden haben ein höheres Pflegeintervall, denn sie neigen zu Farbeveränderungen und Algenbesatz.

HOLZ – NATÜRLICHKEIT UND WENIGER PFLEGE. Unbehandelte Holzfassaden benötigen weniger Aufwand und sind aufgrund der Pflegeleichtigkeit beliebt. Für den Einsatz von Holz in der Fassade sprechen dennoch vor allem die Argumente Nachhaltigkeit und Ökologie. Eine gute Detailausbildung, die Wahl einer geeigneten Holz- und Behandlungsart sind wichtig, um die Dauerhaftigkeit von Holz sicherzustellen. Durch den Holzsystembau bei Renggli können die Holzfassaden direkt im Werk unter besten Bedingungen an die

Aussenwände montiert werden. Bei allen anderen Materialien passiert dieser Vorgang auf der Baustelle.

Entscheidet man sich für eine unbehandelte Holzfassade, wird die Oberflächenveränderung bzw. Verwitterung oder auch Verschmutzung bewusst akzeptiert. Von einer symmetrischen silberglänzenden Verfärbung darf dabei nicht ausgegangen werden. Denn Sonne, Regen und Standort des Gebäudes beeinflussen die Vergrauung des Holzes unregelmässig. Eine zur Folge unterschiedliche Witterung der Fassade entsteht durch Vordächer, Balkone, Auskragungen oder Fenstervorsprünge. Vor allem sind Fassadenteile, welche zur Wetterseite ausgesetzt sind, besonders betroffen.

WARUM DIE PATINA ENTSTEHT. Der Verwitterungsprozess, also die Farbveränderung, entsteht durch den Abbau von Lignin und deckt als feine Patinaschicht das nach wie vor gesunde Holz ab. Dabei verändert sich die Farbe des unbehandelten Holzes je nach Höhenlage, Klima und Ausrichtung der Fassade. Dies kann vom hellen Silbergrau über verschiedene Brauntöne bis zu Schwarz gehen. Die unbehandelte Holzfassade kann mit ihrer Patinaschicht die Feuchtigkeit aufnehmen und wieder abgeben, ohne dass das Holz fault. Nach einigen Jahren stabilisiert sich die Farbe von unbehandelten Holzfassaden. Dabei verwittern Holzarten unterschiedlich stark.

Wer sich für eine unbehandelte Holzfassade entscheidet, aber dennoch eine schwache Verwitterung wünscht, kann sich für die Lärche entscheiden. Diese Holzart ist von Natur aus widerstandsfähig und bietet eine hohe Resistenz gegenüber dem biologischen Alterungsprozess.

HOLZFASSADEN OHNE SICHTBARE VERWITTERUNG. Wer die Natürlichkeit von Holzfassaden mag, aber nicht die sichtbare Verwitterung, kann Holzfassaden deckend streichen oder lasieren. Das Holz kann auch vorbehandelt werden. Damit wird der natürliche Verwitterungsprozess imitiert. Die Fassade sieht zudem bedeutend gleichmässiger aus als bei unbehandeltem Holz.

Dennoch werden mit den Jahren Wetter und Sonne Spuren an der Holzfassade hinterlassen und an einigen Stellen die

Farbschicht abgetragen. Dort ist das Holz anfällig auf Feuchtigkeit. Diese dringt an den farblosen Stellen in das Holz ein, kann aber nicht mehr vollständig entweichen. Das Holz bleibt feucht und wird langsam zerfressen. Auch bei gestrichenen Fassaden ist es deshalb ratsam, regelmässige Kontrollen durchzuführen.

PFLEGETIPPS FÜR EIN LANGES FASSADENLEBEN. Das Erscheinungsbild der Fassade ist ausschlaggebend für den ersten Eindruck. Was man dabei aber nicht vergessen darf, ist, dass eine Fassade nicht nur ästhetischen Wert hat, sondern vor allem für den Schutz vor äusseren Einflüssen, beispielsweise Witterungseinflüssen, mechanischen und biologischen Einwirkungen, zu sorgen hat. Genau diese Einwirkungen machen die Alterung sichtbar. Eine Fassade sollte regelmäs-

sig gesäubert, erneuert und bei Beschädigungen repariert werden, damit sie weiterhin die konstruktiven und dämmenden Elemente schützen kann.

So kann es bei Holzfassaden über die Jahre z. B. notwendig sein, herausgefallene Astlöcher auszugleichen. Ist die Holzfassade gestrichen, empfehlen sich vor einem Neuanstrich ein paar Vorarbeiten, um wieder für viele Jahre ausgesetzt zu haben:

- Die Holzschalung sollte maschinell mit einer Bürstenmaschine abgeschliffen werden.
- Besonders exponierte Stellen gegen Schimmelpilz-, Algen- und Spinnwebenbefall behandeln.
- Kanten und rohe Holzstellen vorgrundieren und alle Fassadenbretter zweimal streichen.
- Den Sockel – meist aus Beton –

ebenfalls reinigen, wo notwendig grundieren und streichen.

VOR DEM BAU AN DIE PFLEGE DER FASSADE DENKEN. Ein Fassadensystem sollte auf jeden Fall die Ansprüche an eine lange Lebensdauer, einen sicheren Witterungsschutz und die Pflegeleichtigkeit erfüllen. Bei Renggli findet die Fassadenwahl während der Bemusterung mit den Architekten statt, bei der verschiedene Fassadenmuster und -systeme in unterschiedlichen Formen und Materialien gezeigt werden. Der Entscheid, welche die passende Fassade ist, liegt schlussendlich bei der Bauherrschaft und sollte nicht nur die Anschaffungskosten, sondern auch den langfristigen Pflegeaufwand berücksichtigen. ●

ANZEIGE

Mittwoch, 7. Juni

Die Marketingrunde

für Immobilienprofis

auf dem Sonnenberg

Der Kongress zum Thema Immobilienmarketing

Entwickler, Investoren, Vermarkter und Bewirtschafter lassen sich in der Marketingrunde von ausgewiesenen Experten auf den neusten Marketingstand bringen. Die Marketingrunde findet dieses Jahr am Mittwoch, 7. Juni 2017 im Convention Center Sonnenberg hoch über Zürich statt.

Aktuelle Themen, kompetente Referenten, innovative Startups

Sie werden in der nächsten Marketingrunde folgenden Themen begegnen: aktuelle Trends im Immobilienmarketing, die Geheimnisse des Neuromarketings, Einsatz von Storytelling, Macht der Emotionen in der Vermarktung, Power Branding, Architektur als Marketinginstrument und weitere mehr. Sie werden innovative Startups erleben, die Sie kennen müssen, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Anmeldung und weitere Informationen auf www.diemarketingrunde.ch

Jetzt anmelden!

Sponsor



Sponsor



Location Partner



Platform Partner



Media Partner



Networking Partners:



Solaranlagen steigern Rentabilität

Sowohl private als auch gewerbliche Immobilienbesitzer erzielen erfreuliche Renditen, wenn sie Solaranlagen auf ihre Dächer stellen. Der Schlüssel dazu ist die neue gesetzliche Eigenverbrauchsregelung, bei der es einige Punkte zu beachten gilt.



Dank der 2015 eingeführten Eigenverbrauchsregelung können Immobilienbesitzer mit Solaranlagen interessante Renditen erzielen. Dies gilt für Neubauten, aber insbesondere auch für Bestandsliegenschaften (Bild: Erlenmatt OST, ADEV Solarstrom AG).

LARS KONERSMANN & LUKAS VON KÄNEL* ●

DER BLICK NACH OBEN. Der Immobilienmarkt ist heute hart umkämpft, und selbst im bislang lukrativen Wohnungsbau sinken die Renditen. Daher lohnt sich insbesondere auch für institutionelle Investoren der Blick nach oben: aufs Dach. Wer nämlich dieses, oft vernachlässigte Gebäudeteil mit einer Solaranlage veredelt, kann nicht bloss seine Nachhaltigkeitsstrategie glaubwürdig untermauern, sondern auch eine zusätzliche Rendite erwirtschaften. Dies gilt, obwohl die sogenannte «Kostendeckende Einspeisevergütung (KEV)» des Bundes laufend sinkt und in ihrer heutigen Form ein Auslaufmodell darstellt.

Dank einer Anpassung des Energiegesetzes aus dem Jahr 2015 lohnen sich die Solarzellen auf dem Dach wieder – und zwar dann, wenn der produzierte Strom gleich in derselben Liegenschaft verbraucht wird. Auf Grundlage der Eigenverbrauchsregelung können Gebäudebesitzer zu Produzenten von erneuerbarem Strom werden. Dank des Preiszerfalls bei Solarmodulen liefern moderne Anlagen zuverlässig Strom zu günstigen Preisen. Weil

Strom aus Eigenproduktion von Netzegebühren und zusätzlichen Abgaben befreit ist, liegen die Gestehungskosten deutlich unter den Stromtarifen, den Energieversorger für ihre Lieferungen verlangen. Der Bund bezahlt ausserdem ein Viertel der Baukosten in Form einer einmaligen Vergütung.

BEDINGUNGEN SIND JETZT IDEAL. Die Voraussetzungen, um sich selbst oder seine Mieter mit Strom zu versorgen, waren also noch nie so günstig. Allerdings sind die gesetzlichen Bestimmungen frisch und noch nicht alle Akteure damit vertraut. Es empfiehlt sich daher, einen erfahrenen Experten beizuziehen, um das Optimum herauszuholen. Denn wer sich mit Thema und Technologie nicht auskennt, übersieht leicht den einen oder anderen Stolperstein.

Das Energiegesetz hält zwar fest, dass die regionalen Netzbetreiber den Eigenverbrauch seit 2015 ermöglichen müssen. Jedoch kennen sich nicht alle der 700 Schweizer Energieversorger mit der neuen Regelung aus. Deshalb ist es ratsam, sich frühzeitig mit seinem Energieversorger in

Verbindung zu setzen. Je nach Kanton und Anbieter können die Gegebenheiten stark variieren. Faktoren wie zum Beispiel Messkosten oder Tarifsysteme mit Leistungstarifen beeinflussen die Wirtschaftlichkeit eines Eigenverbrauchsprojektes massgeblich.

Dazu müssen wichtige Fragen bei der technischen Planung beachtet werden. Fachleute wissen, wie man Anlagen optimal ausrichtet, den Schattenwurf minimiert und die Tragfähigkeit des Dachs nicht überschreitet. Ein entscheidender Punkt ist die Dimensionierung der Anlage: Es muss nicht unbedingt die maximale Solarfläche sein, die ein Dach erlaubt. Wichtiger ist, dass ein möglichst grosser Teil der Produktion direkt von den angeschlossenen Konsumenten verbraucht wird. Denn für Überschüsse, die ins Netz fliessen, erhält der Solarstromproduzent nur noch wenig: Der durchschnittliche Preis für eingespeisten Strom liegt bei neun Rappen pro Kilowattstunde, Tendenz sinkend. Im Gegensatz dazu steigt der Referenzpreis für selbst produzierten Strom stetig an. Er liegt momentan zwischen 17 und 25 Rappen pro Kilowattstunde. Zum Vergleich: Die Geste-

ERSTVERMIETUNG

IMMOTOOL BOX

Logo · Visualisierungen
Dokumentation
Grundrissheft · Lagekarte
Mieterspiegel · Webseite

Gesamtlösung für CHF 18'000.–

hungskosten für eine Kilowattstunde Solarstrom liegen heute bei 12 bis 15 Rappen.

CLEVERE PRAXISLÖSUNG NÖTIG. Eine Herausforderung besteht darin, wie man als institutioneller Immobilienbesitzer oder als Energieverbrauchsgemeinschaft die Bezüge der Parteien abrechnet. Wenn es bloss ein einziger Bezüger ist, fällt die Rechnung einfach aus. Anspruchsvoller wird es, wenn sich mehrere Haushalte oder Betriebe unter einem Dach versammeln. Dann gilt es, die administrativen Prozesse möglichst effizient abzuwickeln. Der Aufwand lohnt sich in den meisten Fällen, denn gerade der Stromverkauf an Private ist finanziell besonders interessant.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten für die Verrechnung des gebäudeeigenen Solarstroms. Eine pragmatische Möglichkeit besteht darin, die Stromkosten in die Nebenkostenabrechnung zu integrieren. In der Praxis entrichten die Mieter dann neben Heizung und Reinigung zusätzlich einen monatlichen Akontobeitrag für Strom. Nach Ablauf eines Jahres werden jeweils, wie bei der Heizkostenabrechnung, Stromverbrauch und Akontobeiträge miteinander verrechnet und jede Mietpartei erhält eine Schlussrechnung. Eine solche Abrechnung kann die Verwaltung entweder selbst vornehmen oder einem externen Dienstleister in Auftrag geben. Heute gibt es auch eigens für diesen Zweck vorgesehene Software (siehe Box). Musterverträge für die Stromlieferung können von der Website von Energie Zukunft Schweiz heruntergeladen werden.

Bei Neubauten benötigt eine Eigenverbrauchslösung kein Einverständnis der Mieterschaft – die Akontobeiträge für Strom sind von der Erstvermietung an im Mietvertrag aufgeführt. Bei bestehenden Bauten, die neu mit einer Solaranlage ausgerüstet werden, muss der Eigentümer hingegen vorgängig informieren. Die Erfahrung zeigt, dass dies aber selten Probleme verursacht. Zwar kommt es vor, dass einzelne Mieter nicht mitmachen. Solange der Strompreis nicht steigt, sind dies in der Regel Einzelfälle, welche die Wirtschaftlichkeit nicht massgeblich beeinträchtigen.

ZUSÄTZLICHE CHANCEN DANK ENERGIESTRATEGIE. Mit einer Annahme der Energiestrategie 2050 des Bundes würden sich die Rahmenbedingungen für Eigenver-

brauchslösungen noch einmal verbessern: So enthält das Massnahmenpaket die Möglichkeit des Strom-Poolings: Mehrere Mieter eines Gebäudes dürfen also fortan ihre Strombezüge addieren. Damit können auch Liegenschaftsgemeinschaften die Schwelle von jährlich 100 000 Kilowattstunden erreichen und damit auf dem liberalisierten Markt als Grossbezüger auftreten, die nicht an den lokalen Energieversorger gebunden sind. Da sich Strom auf dem freien Markt zu deutlich tieferen Preisen beschaffen lässt, kann ein solches Pooling äusserst lohnenswert sein. Auch muss die Messung des verbrauchten Solarstroms innerhalb der Immobilie neu nicht mehr zwingend durch den Netzbetreiber geschehen. Drittanbieter ermöglichen auch hier Einsparungen.

Unter dem Strich eröffnet also das bestehende Energiegesetz in Kombination mit der Energiestrategie 2050 eine Reihe neuer Möglichkeiten, zusätzliche Erträge auf Liegenschaften zu erwirtschaften. Nicht zu vergessen ist dabei, dass eine Photovoltaikanlage auf dem Dach nicht nur langfristig Energiekosten senkt. Eine solche Investition ist auch eine gute Möglichkeit, um gesetzliche Auflagen in den Bereichen Sanierung und Energieeffizienz zu erfüllen. Es lohnt sich also auf jeden Fall, einmal den Blick zu heben. ●

ABRECHNUNG LEICHTGEMACHT

Für ein Gebäuden mit mehreren Mietern ist die Wirtschaftlichkeit von eigenem Solarstrom besonders gut. Allerdings stellt die Abrechnung eine Herausforderung dar. Die produzierte Strommenge, die ins Netz eingespeiste Menge sowie die vom Energieversorger gelieferte Menge müssen korrekt auf die einzelnen Bezüger umgelegt werden. Um die Hürden für Eigenverbrauchsprojekte zu senken, übernehmen inzwischen einige grössere Energieversorger gegen eine Gebühr die Abrechnung der dezentralen Solaranlagen. Doch nicht überall kann man darauf zählen. Spezialisierte Anbieter haben daher praktische Abrechnungslösungen entwickelt, welche die Administration des Solarstroms übernehmen. So bietet Energie Zukunft Schweiz mit Alegria eine onlinebasierte Software an, die Verbrauchsdaten automatisch vom Energieversorger bezieht und für jeden Nutzer eine Stromrechnung erstellt. www.ezs.ch/eigenverbrauch

***LARS KONERSMANN**

Der Autor ist Leiter des Eigenverbrauchsteams bei Energie Zukunft Schweiz. Die neutrale Beratung von Immobilienfonds gehört zu seinen Kernkompetenzen.

***LUKAS VON KÄNEL**

Der Co-Autor ist Eigenverbrauchsexperte bei Energie Zukunft Schweiz und unterstützt Immobilienfonds bei der Umsetzung von Eigenverbrauchsprojekten.



Handy optimiert

zentralstrasse14.ch



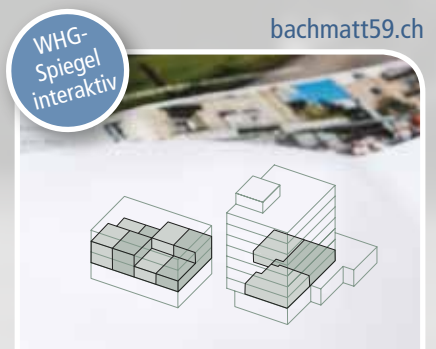
Visus & 360° Ansicht

businessimages.ch



Doku & Grundrissheft

am-chrumbach.ch



WHG-Spiegel interaktiv

bachmatt59.ch

IMMOTOOLS
AGENTUR FÜR VISUELLE KOMMUNIKATION
www.immootools.ch
056 200 09 20

Bodenheizungen schweizweit kostenlos überprüfen

Wer Fussbodenheizungen regelmässig reinigen lässt, trägt zu deren Werterhalt und Lebensdauer bei. Innerhalb eines Tages werden die Kunststoffrohre durch die «D. Weiss AG Wassertechnik» schonend gereinigt. Sie berät schweizweit und kostenlos vor Ort und hilft, die Rohre durch die Empa untersuchen zu lassen.



Bild links: Durch Installateur verursachte Totalverschlüsse bei Spülversuch. Bild Mitte: Überbaugung in Zürich im Girojet-Verfahren gereinigt. Bild rechts: Bodenheizungsrohre ohne vor und nach der Reinigung.



«Die Bewohner sind begeistert und ich selber auch», sagt René Stähli nach dem Einsatz des Girojet-Systems in den von ihm betreuten Mehrfamilienhäusern.

Fussbodenheizungen gehören seit über vierzig Jahren zu den beliebtesten Heizsystemen. Was aber, wenn Ablagerungen wie Rost und Kalk den Durchfluss des Wassers hemmen? Und was, wenn tiefe Minustemperaturen wie in diesem Winter 2016/2017 im Mittelland die Bodenheizungssysteme an ihren Anschlag bringen? Verantwortungsvolle und kostenbewusste Immobilieneigentümer und -verwaltungen lassen deshalb sinnvollerweise ihre Bodenheizung kostenlos überprüfen.

Zustand der Rohre durch die Empa beurteilen lassen

Die Fachleute der D. Weiss AG Wassertechnik setzen auf Empa-Untersuchungen. Mittels einer Rohrprobe lassen sich diese auf ihren Zustand und ihre Bemessungsdauer beurteilen. Auf Wunsch von

Immobilieneigentümern und -verwaltungen vermittelt oder organisiert die Firma D. Weiss AG Wassertechnik die Zustandsanalyse an der Empa.

Doch auch wenn die Rohre der Fussbodenheizungssysteme von der Struktur her noch in Ordnung sind, verlieren sie mit der Zeit an Heizleistung. Im Rohrrinnen bilden sich Ablagerungen, die wie eine Isolationsschicht wirken. Dadurch reduziert sich die Heizleistung der Bodenheizung zum Teil massiv. Dies wiederum führt zu höherem Energiebedarf. Dem begegnet das Girojet-Verfahren mit bereits Tausenden gereinigter Fussbodenheizungsrohre.

Mit zwei Irrtümern endlich aufräumen

Irrtum Nummer 1: Vielfach wird versucht, dem Problem mit einer Spülung

Die Vorteile:

- wieder saubere und leistungsfähige Rohre wie am ersten Tag
- die Rohrleitungen werden schonend gereinigt
- Energie sparen dank tiefer Vorlauftemperatur
- wieder warm innerhalb eines Tages
- teilweise steuerlicher Abzug möglich
- top Qualitätsarbeit
- kostenlose und kompetente Auskunft
- Dienstleistung für Empa-Test wird übernommen.

der Bodenheizungsrohre zu begegnen. Der erhoffte Erfolg bleibt meist aus und die Wohnräume bleiben nach wie vor kalt. Der Grund: Das meist rostfarbige Heizungswasser ist zwar aus den Leitungen ausgespült worden, die Ablagerungen an den Rohr-Innenwänden sind aber immer noch da und bleiben haften. Im ungünstigsten Fall lösen sich Partikel ab und führen durch den hohen Spüldruck zum Totalverschluss.

Irrtum Nummer 2: Das Erhöhen der Heizleistung nach erfolglosem Spülen bringt wieder mehr Wärme. Unter Umständen ist das kurzfristig der Fall. Langfristige Folgen sind jedoch:

- Steigender Energiebedarf und höhere Energiekosten
- Beschleunigung des Alterungsprozesses des Kunststoffrohres.

Tiefe Vorlauftemperatur schont die Rohre

Je höher die Temperatur des Heizungswassers, desto schneller altern die Heizungsrohre. Hohe Vorlauftemperaturen belasten sie deshalb erheblich und verringern dementsprechend deren Lebensdauer. Ablagerungen in den Rohren vermindern den Querschnitt. Das senkt wiederum die Heizleistung. Daher wird vielfach die Vorlauftemperatur erhöht. Sind die Leitungen jedoch gereinigt, können die Vorlauftemperaturen gesenkt werden, was die Rohre schont.

Rohrleitungen schonend mit Unterdruck reinigen

Für das Reinigen der Fussbodenheizungs-Rohrleitungen hat sich das Girojet-Verfahren bestens bewährt. Bei diesem Vorgehen wird drucklos oder sogar mit leichtem Unterdruck gereinigt, bis dass der Querschnitt der einzelnen Bodenheizungsrohre ohne sie zu beschädigen wieder auf den ursprünglichen Rohrdurchmesser zurückgesetzt ist. Es gibt für dieses Verfahren auch keinen Heizungsrohr-Verschluss, der sich damit nicht lösen lässt. Mittels eines sanften Schaumstoff-Laufkörpers werden die Rohre im Inneren gezielt und schonend gereinigt. Bezüglich Durchfluss und Wärmeübertragung funktioniert danach wieder alles bestens.

Reinigen rechnet sich

Die effektiven Kosten für das schweizweite Reinigen einer 4½-Zimmer-Wohnung betragen circa 1750 Franken und für ein Einfamilienhaus rund 2800 Franken. Das Reinigen rechnet sich rasch, da ein regelmässig professionell gereinigtes Bodenheizungsregister die Energieeffizienz und den Wirkungsgrad des Heizsystems gegenüber vor der Reinigung nachweislich steigert.



Diese Menge an Rückständen (inklusive der dafür benutzten Schaumstoff-Laufkörper) wurden aus den Rohren eines Einfamilienhauses gelöst.

Kostenloser Bericht für Immobilienverwaltungen

Die kompetenten Spezialisten der D. Weiss AG freuen sich auf Anrufe und stehen interessierten Immobilienverwaltungen für Fragen, einer Erstberatung vor Ort inklusive kostenlosem Bericht und konkreter Offerte gerne zur Verfügung. Die zentrale Lage mit Hauptsitz in Glattbrugg (ZH) und eigener Filiale in Bolligen (BE) ermöglicht das Angebot der Dienstleistungen schweizweit.

Begeisterter Kunde und zufriedene Mieter

Die Stähli Haustechnik AG aus Winterthur betreut drei Mehrfamilienhäuser. Mehrmals liess sie die Fussbodenheizungsrohre durchspülen. «Es hat nichts gebracht», resümiert René Stähli. Die Mieter hatten nach wie vor zwischen 16 und 18 °C in den Wohnungen. «Darauf liess ich die Fachleute der Firma Weiss AG mit dem Girojet-System die Leitungen reinigen. Das Resultat: Die Bewohner der Häuser sind begeistert und ich selber auch», fährt er

fort. Es sei für ihn unglaublich, wie viel Material herauskam und wie sauber die Rohre jetzt seien. «Alle haben wieder mollig warm. Wir können das Reinigungssystem und das Unternehmen weiterempfehlen.»

Weitere Informationen

D. Weiss AG Wassertechnik
8152 Glattbrugg, Im Dreispitz 2
Tel. 043 810 99 22

info@heizungswasser.ch
www.heizungswasser.ch
www.girojet.ch

Filiale 3065 Bolligen (BE), Eggweg 15b
Tel. 031 810 99 22
contact@heizungswasser.ch





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

«Für das eigene Geschäft nutzen»

Im August 2017 startet erstmals der vom SVIT unterstützte CAS-Studiengang «Digital Real Estate» an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Immobilien sprach darüber mit dem Studiengangleiter Peter Staub.

RED. ●

– Warum es wichtig ist, dass man sich im Bereich Digitalisierung der Immobilienwirtschaft weiterbildet?

– Peter Staub: Die zunehmende Digitalisierung steht im Fokus praktisch aller Wirtschaftszweige. Ein regelrechter Hype treibt das Thema rasant voran. Im Finanzbereich und im Detailhandel spüren die Unternehmen und Konsumenten deren Folgen schon seit längerem: Online-Banking und Online-Handel sind heute selbstverständlich. Ganz anders in der Immobilienbranche. Dort steht man noch ganz am Anfang. Eigentlich erstaunlich, gehört sie doch zu den wichtigsten Branchen in der Schweiz: Jährlich werden um die 50 Mrd. CHF in Neubauten investiert und etwa gleich viel in die Bewirtschaftung des Gebäudebestandes. Die Branche beschäftigt über 600 000 Menschen – vom Bau über die Vermarktung, Bewirtschaftung und den Betrieb bis zur Umnutzung – und trägt mit 11% des BIP wesentlich zur Schweizer Wirtschaftsleistung bei. All diese Bereiche sind von der Digitalisierung betroffen. Strategien, wie damit im eigenen Umfeld umgegangen werden soll, sind überlebensnotwendig und müssen gekonnt umgesetzt werden.

– Was genau beinhaltet der neue Studiengang «Digital Real Estate»?

– Die Ausbildung erfolgt in vier Blöcken: Die Studierenden befassen sich zuerst mit den Märkten und deren Umfeld, lernen die wichtigsten Trends kennen und setzen sich mit digitalen Geschäftsmodellen auseinander. Anschliessend werden die vielfältigen Technologien im Hinblick auf ihren Einsatz und Nutzen in den verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft analysiert und ihr Erfolgspotenzial überprüft. In einem dritten Teil werden digitale Ökosysteme kreiert, die der Komplexität der vielfältigen Herausforderungen gerecht werden. Ziel ist es, die Kompetenz für die Entwicklung organisations- und gebäudeübergreifender Lösungen zu schärfen. Und schliesslich beschäftigen sich die Teilnehmenden mit Finanzaspekten und Risiken sowie mit den Werten, die es bei der Überführung des eigenen Geschäfts in das digitale Zeitalter zu beachten gilt.

Ein Pluspunkt des Studiengangs ist sein Praxisbezug. Die Studierenden haben die Möglichkeit, erfolgreiche Start-



● BIOGRAPHIE DR. PETER STAUB,

Dr. Peter Staub ist Geschäftsführer und Gründer der pom+Consulting AG. Zusammen mit der ETH Zürich, der Uni St. Gallen, der Hochschule für Wirtschaft Zürich sowie weiteren Forschungspartnern im In- und Ausland evaluiert er aktuelle Trends und Technologien und entwickelt daraus neue Geschäftsmodelle und Produkte für die Immobilienwirtschaft.

ups zu besuchen und mit hochkarätigen Wirtschaftsvertretern zu diskutieren, die bereits voll auf die Digitalisierung setzen und ihr Unternehmen darauf ausgerichtet haben. Anhand-von-Beispielen-Lernen ist einer der Erfolgsfaktoren des neuen CAS. Den Höhepunkt bildet eine Studienwoche in Berlin, in der die Teilnehmenden vor Ort einen tiefen Einblick in gelungene digitale Geschäftsmodelle erhalten und mit deren Machern die dahintersteckenden Erfolgsfaktoren diskutieren.

– Welchen Nutzen haben die Studierenden? Was können Sie nach Absolvierung dieses CAS-Studiengangs?

– Die Studierenden verfügen nach der Ausbildung über eine breite Marktübersicht und kennen die für sie relevanten Trends und Technologien. Sie lernen spannende Unternehmen kennen, die bereits heu-

te voll auf die Digitalisierung setzen und wissen, wie man zu Lösungen kommt. Sie verstehen die Geschäftsmodelle der digitalen Welt und können diese zum Nutzen der eigenen Organisation, des eigenen Unternehmens einsetzen. Ausgestattet mit diesem Wissen gestalten die Studierenden ihre individuelle Innovations-Roadmap und sind in der Lage, konkrete Massnahmen und Projekte anzupacken und umzusetzen. Der wichtigste Lerneffekt, den wir mit dem Studiengang erreichen wollen, ist, Unternehmen und Organisationen der Immobilienwirtschaft fit zu machen für das digitale Zeitalter. Dieses ist mit Lichtgeschwindigkeit im Anflug. Wer den Eintritt verpasst und sein Geschäft nicht darauf einstellt, wird vom Markt verschwinden. Der neue Studiengang ist in diesem Sinne pures Überlebenstraining. ●

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

| | |
|------------|---|
| 30.05.2017 | Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum (Bewi-Zyklus) |
| 01.06.2017 | Mediationsfälle im Immobilienbereich |
| 06.06.2017 | Fit für Stockwerkeigentum, Zürich |
| 07.06.2017 | Fit für Stockwerkeigentum, St. Gallen |
| 14.06.2017 | Mietzinsinkasso |
| 26.06.2017 | Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung (Bewi-Zyklus) |
| 28.06.2017 | Geschäftsmietverträge |
| 12.07.2017 | Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus) |
| 05.09.2017 | Schadensbilder und deren Sanierung |
| 06.09.2017 | Fit für Stockwerkeigentum, Basel |
| 08.09.2017 | Fit für Stockwerkeigentum, Zürich |
| 26.09.2017 | Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus) |
| 03.10.2017 | Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase (Bewi-Zyklus) |

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 ausgeschrieben 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.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Schulungsräume der SVIT Swiss Real Estate School AG Carbahaus, Förlibuckstrasse 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

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; Erbengemeinschaften; 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 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.

SEMINAR

GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE 28.06.2017

INHALT

Mit Inputs aus der aktuellen Rechtsprechung bieten Ihnen die Referenten eine spannende Auseinandersetzung mit verschiedenen Vertragsmöglichkeiten für Geschäftsmiete.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und -management, Immobilienbetreuung, Immobilienberatung und weitere Personen, welche sich mit dem Thema beschäftigen.



PROGRAMM

- Der Flächenbegriff im Mietrecht
- Kündigungsschutz bei Ladenlokalen und Restaurantbetrieben
- Welche Möglichkeiten hat der Vermieter, wenn der Mieter in Konkurs fällt?
- Konkurrenzverbot und Konkurrenzfreihalteklause
- Mietverträge im Nachlassverfahren
- Betriebspflicht / Gebrauchspflicht

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Partner, Bern
- Dr. Beat Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich
- Dr. Armin Zucker, Rechtsanwalt, meyerlustenberger lachenal Rechtsanwälte, Präsident des Verbands der Geschäftsmieter, Zürich
- Dr. Walter Häberling, meyerlustenberger lachenal Rechtsanwälte, Rechtsberater beim Verband der Geschäftsmieter, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT
Park Hyatt, 8002 Zürich
09.00 bis 16.30 Uhr

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

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

— Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.

— Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.

— Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

**schweizerische
sfpk/w fachprüfungskommission
der immobilienwirtschaft**

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

**cseei commission suisse
des examens
de l'économie immobilière**

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

**cepsei commissione
d'esame professionale
dell'economia immobiliare svizzera**

Pubblicazione / 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



Höher hinaus.

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



Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

17.10.2017 – 28.01.2018
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 – 07.12.2017
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 Basel

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

SVIT Bern

26.10.2017 – 07.12.2017
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ticino

Ottobre - Novembre 2017
Giovedì, ore 18.00 – 20.30
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
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Ticino

25.09.2017 – 20.11.2017
Lunedì, ore 18.00 – 21.15
Breganzona

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 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

23.08.2017 – 27.09.2017
Examen: 04.10.2017
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 Immo- bilientreuhand.

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

Für die Romandie

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

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 Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale 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

ANZEIGE



«Unterfordert?»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch


SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Gemeinsam sind Sie
erfolgreicher!



DEMO
unter
0840 079 079



IMMOMIG

**Wir haben unseren Geschäftspartner ausgewählt.
Wählen Sie Ihre aus!**

Genau wie die SMK-Mitglieder benutzen Sie «Immomig® MLS» als Verkaufsnetzwerk-System. Profitieren Sie davon, Ihr eigenes Netzwerk für eine Region, ein Marktsegment oder sogar ein einzelnes Objekt zu bilden und behalten Sie dabei Ihr Erscheinungsbild sowie Ihre Unabhängigkeit.

Gestalten

Sie mit. Beim Kanton Bern.

Das Amt für Grundstücke und Gebäude (AGG) ist Teil der Bau-, Verkehrs- und Energiedirektion des Kantons Bern und vertritt den Kanton als Eigentümer und Bauherr. Das Immobilienportfolio von fünf Milliarden Franken umfasst mehrere tausend Objekte unterschiedlichster Art. Wir bauen für Menschen: vom Industrieland bis zum Hightech-Forschungsinstitut, von der Alphütte bis zum Schloss. Das AGG startet neu organisiert mit frischem Wind und einer Co-Amtsleitung in die Zukunft. Zum neuen Co-Amtsvorsteher Bereich Bauprojektmanagement suchen wir einen/eine

Co-Amtsvorsteher/in AGG 80 - 100%

Bereich Liegenschaftsverwaltung



Welche Aufgaben Sie erwarten: Für den Bereich Immobilienmanagement suchen wir eine erfahrenen Fach- und Führungskraft. Gemeinsam mit dem Co-Amtsvorsteher Bauprojektmanagement leiten Sie das Amt organisatorisch, finanziell sowie personell und sind verantwortlich für die strategische Steuerung des kantonalen Immobilienportfolios. Als Leiter/in Liegenschaftsverwaltung sind Sie verantwortlich für die nachhaltige Entwicklung und die Bewirtschaftung des Immobilienportfolios. Bei der Umsetzung dieser anspruchsvollen Aufgabe werden Sie in Ihrem Bereich von rund 35 Mitarbeitenden kompetent unterstützt. Mit Ihrem umfassenden Verständnis von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt vertreten Sie das AGG glaubwürdig.

Was Sie mitbringen: Für die Übernahme dieser anspruchsvollen Aufgabe bringen Sie einen Leistungsausweis als erfahrene Führungspersönlichkeit mit - vorzugsweise in einer öffentlichen Verwaltung. Sie haben Branchenkenntnisse im Immobilienumfeld und verfügen über einen Hochschulabschluss und Führungserfahrung. Sie denken unternehmerisch, haben ein ausgeprägtes Sensorium für politische Zusammenhänge und bringen Innovationen im Sinne einer kulturbewussten und nachhaltigen Immobiliennutzung ein. In Deutsch und Französisch verhandeln Sie sicher und gewandt. Bewerbungen von Frauen sind willkommen.

Was wir Ihnen bieten: Ihre Meinung ist gefragt. Ein professionelles Führungsteam und motivierte Mitarbeitende erwarten Sie. Ein spannendes politisches Umfeld sowie ein faszinierender Aufgabenbereich mit vielseitigen Fragestellungen aus unterschiedlichsten Disziplinen ergänzen dieses Angebot. Der Arbeitsort ist Bern.

Gestalten Sie die Zukunft des Kantons Bern sichtbar mit?

Wir freuen uns auf Sie. Christian Albrecht, Generalsekretär der BVE, gibt Ihnen gerne Auskunft zu dieser interessanten Stelle: Tel. 031 633 31 03. Sie finden uns im Internet unter <http://www.bve.be.ch/agg>

Ihre Bewerbung reichen Sie online über das Stellenportal des Kantons Bern ein. Die Stelle ist unter www.be.ch/jobs publiziert.

Das neue Präsidium stellt sich vor

An der Delegiertenversammlung vom 16. Juni 2017 wählen die Vertreter der Mitgliederorganisationen des Verbandes das Präsidium des SVIT Schweiz. Damit findet die Erneuerung der Führungsstruktur seinen Abschluss.

RED. ● Vor einem Jahr haben die Delegierten des SVIT weitreichende Statutenanpassungen des Verbandes verabschiedet. Bereits vor drei

» Lobbying, Bildung und Networking sind die drei Pfeiler unseres Verbandes.«

ANDREAS INGOLD, PRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ

Jahren war Andreas Ingold als künftiger Präsident für die Amtsperiode 2017 bis 2020 mit dem Auftrag gewählt worden, die angestrebten Strukturanpassungen zu initiieren und voranzutreiben. An der nun bevorstehenden Delegiertenversammlung vom 16. Juni 2017 in Pontresina findet die Erneuerung der Führungsstruktur ihren Abschluss. Traktandiert ist unter anderem die Wahl der übrigen Mitglieder des künftigen Präsidiums. Mit den von der Verbandsführung zur Wahl vorgeschlagenen Mitgliedern kommt es zu einer Trennung der strategischen und der operativen Führung des Verbandes. Letztere hat bereits zu Jahresbeginn ihre Aufgaben aufgenommen.

Mit den neuen Strukturen will der Verband den Herausforderungen des SVIT in einem dynamischen Umfeld entgegentreten und gleichzeitig die feste Verankerung des Berufs- und Fachverbandes in der Immobilienwirtschaft betonen. In den Kernbereichen Bildung, Politik und Vernetzung ist die Fachkompetenz der Praxis mehr denn je gefordert.

Auf der strategischen Ebene sollen insgesamt fünf Personen, die allesamt nebenamtlich tätig sein werden, den Verband in die Zukunft führen. Die Geschäftsleitung und der Exekutivrat schlagen im Hinblick auf die Delegiertenversammlung folgende Fachleute für den Vorstand vor: Andreas Ingold, Präsident (bereits gewählt), Michel Molinari, Vizepräsident, Jean-Jacques Morard, Vizepräsident, Andreas Dürr und Peter Weber. Die Immobilienwirtschaft hat alle fünf einschliesslich des bereits gewählten Präsidenten nach einem Statement zu den wichtigsten Themen der Immobilienwirtschaft und des SVIT gebeten.



Andreas Ingold, Präsident SVIT Schweiz, Vorsitzender der Geschäftsleitung Livit AG

– Andreas Ingold, wo sehen Sie die Herausforderungen am Immobilienmarkt?

– In den letzten Jahrzehnten hat sich in der Immobilienwirtschaft sehr wenig verändert. Die Digitalisierung wird auch auf die Immobilienwirtschaft signifikante Auswirkungen haben und die Branche diesbezüglich spalten. Diejenigen Unternehmen, die in der Lage sind, die nötigen, hohen Investitionen zu tätigen, werden für professionelle Investoren, wie auch für kleinere private Immobilienbesitzer, ein sehr viel

attraktiverer Partner werden als sie es heute schon sind, weil der Service- und Funktionsumfang sowie die Qualität nicht mehr mit dem heutigen Stand vergleichbar sein werden. Kleine lokale Dienstleistungsunternehmen werden ihren Platz mit hoher persönlicher Sozialkompetenz und Betreuung behaupten können. Die mittelgrossen Unternehmen müssen sich jedoch entscheiden, ob sie einen Investor für die Digitalisierung finden oder sich auf die Kompetenz der kleineren lokalen Mitbewerber konzentrieren wollen. Im Weiteren hat die Digitalisierung Auswirkungen auf die Unternehmenskultur, Jobprofile – Stichwort: Spezialisierung – sowie Arbeitsplatzmodelle. Die grosse Herausforderung besteht meines Erachtens im Changemanagement hinsichtlich der Entwicklung der Unternehmenskultur und noch ausgeprägteren Kundenorientierung. Ich bin überzeugt, dass mit fortschreitender Digitalisierung, die Sozialkompetenzen stark an Gewicht gewinnen werden. Weil

ANDREAS INGOLD

*1962, verheiratet, 2 Kinder, wohnhaft in Stäfa ZH

Funktion im Verband: Präsident, seit 2008 Vizepräsident des SVIT und Präsident des Verwaltungsrates der SVIT Swiss Real Estate School.

Berufliche Tätigkeit: Vorsitzender der Geschäftsleitung Livit AG, Verwaltungsratspräsident der Livit FM Services AG, Zürich

Ausbildung/Werdegang: Banklehre, eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung, Immobilienbewertung und Projektmanager SGO sowie betriebswirtschaftliche Ausbildung an der St. Galler Business School.



Michel Molinari, designierter Vizepräsident SVIT Schweiz und Leiter Portfoliomanagement bei Helvetia Versicherungen, Basel



Jean-Jaques Morard, designierter Vizepräsident SVIT Schweiz und CEO de Rham SA, Lausanne

die persönlichen Interaktionen weniger werden, müssen die noch vorhandenen Kontakte auf höchstem kundenorientierten Niveau stattfinden.

–Welche Erwartungen haben die SVIT-Mitglieder in diesem Umfeld an ihren Verband?

–Andreas Ingold: Im Vorfeld meiner Wahl zum Präsidenten des SVIT Schweiz habe ich diesbezüglich diverse Gespräche geführt. Dabei wurden mir mehrheitlich die folgenden Erwartungen gegenüber dem SVIT übermittelt, die auf drei Pfeilern beruhen: 1. Politische Einflussnahme und verstärktes Lobbying für unsere Branche, 2. Qualitativ hochstehende und der geschilderten Branchen- und Berufsbildentwicklung gerecht werdende Ausbildungen, 3. Das Anbieten von Networking-Plattformen. Persönlich erachte auch ich diese Pfeiler als zentral für den SVIT Schweiz.

–Michel Molinari, wo sehen Sie die Herausforderungen für den SVIT?

–Der Superzyklus aus tiefen Zinsen, Immobilienpreisboom und hohen Einwanderungsraten neigt sich langsam aber sicher dem Ende entgegen. Nach der langen Phase des Wachstums setzt der Schweizer Immobilienmarkt wieder zur Landung an. Im Rahmen

MICHEL MOLINARI

*1972, verheiratet, 2 Kinder, wohnhaft in Biel-Benken BL

Funktion im Verband: Vizepräsident, Vertreter Deutschschweiz, Ressort Branchenentwicklung, bis 2017 Präsident des SVIT beider Basel

Berufliche Tätigkeit: Leiter Portfoliomanagement Immobilien Anlagestiftung, Mitglied der Direktion, Helvetia Versicherungen, Basel

Ausbildung/Werdegang: kaufmännische Lehre, eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung, Marketingplaner mit eidg. Fachausweis, dipl. Marketingplaner SAWI, International Executive Program Executive School der Universität St. Gallen. Verschiedene Tätigkeiten in der Immobilienbewirtschaftung, danach Leiter Immobilien BBG Basler Baugesellschaft, Geschäftsführer Immotest Bau- und Verwaltungs-AG, Basel, Leiter Geschäftsstelle für Immobilien der Basler Versicherung AG sowie Leiter Immobilien und Mitglied der Direktion National Suisse, Basel.

dieser Normalisierung gilt es, die Kosten und Risiken aus der eigenen Geschäftstätigkeit im Griff zu haben. Die fortschreitende Digitalisierung wird die Formen der Zusammenarbeit und die klassischen Berufsbilder in unserer Branche verändern. Diese Entwicklungen werden teilweise evolutionär, also antizipierbar sein. Daneben sind aber auch disruptive Elemente, sogenannte «Game Changer», zu erwarten, welche die heutigen Marktteilnehmer vor grössere Herausforderungen stellen werden. Als Berufsverband müssen wir am Puls der Digitalisierung sein, um die wesentlichen Strömungen frühzeitig zu erkennen und unsere Dienstleistungen und Ausbildungsangebote rasch auf die neuen Marktbedürfnisse ausrichten zu können.

–Auf politischer Ebene gilt es, dem ausufernden Regulierungswahn entschieden entgegen zu treten. Der Dschungel an immer neuen Bestimmungen, flankierenden Massnahmen und Formularen wirkt in-

vestitionshemmend, führt zu stetig steigenden Kosten und würgt Wachstum ab. Zudem führen regulierende Massnahmen nicht selten zu Fehlentwicklungen, welche dann wiederum mit neuen Regularien korrigiert werden müssen – ein Teufelskreis. Hier muss sich der SVIT in Zukunft verstärkt einbringen. Mit eigener Stimme und gebündelt in Kooperation mit unseren Partnerverbänden.

–Als föderalistisch organisierter und gesamtschweizerisch tätiger Berufsverband ist der SVIT das Rückgrat der Immo-

JEAN-JACQUES MORARD

*1964, verheiratet, 2 Kinder, wohnhaft in Palézieux-Village VD

Funktion im Verband: Vizepräsident, Vertreter Romandie/Tessin, Ressort Ausbildung, Mitglied des Verwaltungsrates der SVIT Swiss Real Estate School, 2008 bis 2015 Präsident des SVIT Romandie (Gründungspräsident)

Berufliche Tätigkeit: CEO de Rham SA, Lausanne

Ausbildungen: Berufseinstieg als Makler und Immobilienbewirtschaftler, danach u. a. Niederlassungsleiter Turegum Immobilien, Zürich Versicherungen sowie Niederlassungsleiter Lausanne und Mitglied der Geschäftsleitung PSP Swiss Property.



Andreas Dürr, designiertes Vorstandsmitglied SVIT und Partner bei der Anwaltskanzlei Battagay Dürr Wagner AG, Basel



Peter Weber, designiertes Vorstandsmitglied SVIT und Geschäftsführer der Buchhaltungs AG sowie der WIP Wirtschaftsprüfungs AG, beide Thalwil

bilienbranche. Mit seinen Kernaufgaben Aus- und Weiterbildung, politische Interessensvertretung und Netzwerkpflge wird der SVIT auch langfristig ein zentraler Akteur der Schweizer Immobilienwirtschaft bleiben.»

–Was ist die Aufgabe eines starken Verbandes aus Ihrer Sicht, Jean-Jacques Morard?

–Nachdem die Immobilienwirtschaft in der Westschweiz und vor allem am Genfersee in den letzten 20 Jahren stark floriert hat, erwarten wir etwas härtere Jahre. Das Angebot an Mietwohnungen ist grösser als die Nachfrage. Die neuen Wohnungen, die auf den Markt kommen, stehen länger leer und kommen in Bezug auf die Mietpreise stark unter Druck. Bei den Transaktionen bleibt der Markt im Standardsegment des Erwerbs von Wohneigentum ziemlich aktiv. Renditeliegenschaften haben bei Investoren weiterhin gute Aussichten, und die Preise bleiben extrem hoch. Die Genferseeregion stösst beim Luxusmarkt seit Anfang Jahr wieder auf Interesse, aber die Preise wurden stark nach unten korrigiert. Angesichts dieser Ausgangslage auf dem Westschweizer Markt ist die Bedeutung des SVIT wesentlicher denn je. Die Mitglieder

des SVIT erwarten in schwierigen Zeiten in Sachen politischer Unterstützung, Informationsplattform und Networking richtigerweise viel von ihrem Verband.

–Andreas Dürr, wo sehen Sie die künftigen Hotspots in Politik und Recht?

–Da der Boden ein knappes Gut ist, wird der Verteilungskampf um diesen mit wachsendem Wohlstand und steigender Bevölkerung zunehmend härter geführt werden. Im Spannungsfeld zwischen Schutz des Lebensraums und Schutz des Privateigentums gilt es, staatliche Eingriffe auf ein Minimum zu reduzieren. Eine total regulierte Wirtschaft gerät zur Planwirtschaft und verliert jeden Anreiz zur Eigenverantwortung. Auf diese Entwicklungen wird der SVIT ein wachsames Auge werfen müssen. Eine zentrale Hausaufgabe des Verbandes ist und bleibt aber auch die Ausbildung des Nachwuchses. Gute Fachleute werden immer gefragt sein und gerade

in einem stets komplexeren Umfeld den Liegenschaftsbesitzern eine wertvolle Unterstützung sein. Dadurch bleibt Grundeigentum auch in Zukunft attraktiv, sowohl als Anlage wie auch als berufliches Tätigkeitsfeld.

–Welche Stellung hat die Ausbildung in der Immobilienwirtschaft, Peter Weber?

–Die Qualität der Dienstleistungen in einer Branche wird massgeblich bestimmt durch den Standard der bestehenden brancheninternen Ausbildungsangebote. Die Bildungsangebote von Universitäten und Fach-

ANDREAS DÜRR

*1962, in Partnerschaft, 3 Kinder, wohnhaft in Biel-Benken BL

Funktion im Verband: Mitglied des Präsidiums, Ressort Recht und Politik, seit 2011 Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT

Berufliche Tätigkeiten: Partner bei Battagay Dürr Wagner AG, Basel (Anwaltskanzlei und Notariat)

Ausbildung/Werdegang: Lizentiat beider Rechte, Universität Basel, Anwaltspatent und Notariatspatent, Mediator SAV. Tätigkeit als selbstständiger Anwalt in Basel, danach Partnerschaft bei Holzach Partner sowie Staiger, Schwald und Partner, beide Basel. Mitglied des Landrates des Kantons Baselland (Kantonsparlament).

PETER WEBER

*1958, verheiratet, 2 Kinder, wohnhaft in Thalwil ZH

Funktion im Verband: Mitglied des Präsidiums, Ressort Finanzen

Berufliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Buchhaltungs AG und der WIP Wirtschaftsprüfungs AG, beide Thalwil ZH

Ausbildung/Werdegang: Studium der Betriebswirtschaft, Universität Zürich, eidg. dipl. Treuhandexperte STS. Tätigkeit u. a. für Schweizerische Treuhandgesellschaft und Revisuisse, beide heute PwC.

hochschulen haben eine immer grössere Anziehungskraft und erschweren damit die Gewinnung des notwendigen Berufsnachwuchses. Um auch in Zukunft hochqualifizierte Fachkräfte anzuziehen, braucht es grosse Anstrengungen der Verbände und ihrer Ausbildungs-

organisationen. Die Treuhandbranche wie auch die Immobilien-Treuhandbranche hat die Herausforderungen angenommen und neue Ausbildungsformate geschaffen, die attraktiv sind für den Berufsnachwuchs. Bereits beim Einstieg in die Berufslernlehre werden die ersten Wei-

chen gestellt, ein durchgängiges Ausbildungssystem über Kurse und Lehrgänge bis zum eidgenössischen Diplom und einem Master-Degree vervollständigt die Palette. – Meine Tochter hat an einer Veranstaltung von SVIT Young teilgenommen und die witzige Handy-App mit einer

3D-Immobilientour mit nach Hause genommen. Egal, ob sie in die Immobilienbranche einsteigen wird oder nicht, das Interesse ist geweckt und viel Goodwill geschaffen für die Branche. ●

ANZEIGE

**POLE-POSITION FÜR DIE EFFIZIENZ
IHRER WÄRMEPUMPE.**

Tom Lüthi

The advertisement features a blurred background image of a motorcycle racer in a grey and yellow suit with 'garage plus' and 'interwetten' logos. In the foreground, a white smartphone displays the NeoVac app interface, which includes a color-coded gauge and various data points. A white NeoVac heat pump meter is also visible in the foreground.

NEOVAC-WÄRMEPUMPENZÄHLER

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



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

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

«Aufgaben präzise formulieren»

Mit ihrer Firma «ProjektBeweger» beraten Felix Manz und Thomas Findeisen aus Zürich Bauherren. Im Interview mit Immobilia erzählen sie aus ihrem Alltag und zeigen, welche Strategien sie im Umgang mit komplexen Projekten sowie mit vielen Beteiligten verfolgen.

RETO WESTERMANN* •
–Sie haben beide eine Erstausbildung im Ingenieurbereich. Was hat Sie dazu bewogen, in die Bereiche Projektentwicklung und Beratung zu wechseln?

–Thomas Findeisen (TF): Ich habe einige Jahre in meinem angestammten Beruf als Bauingenieur gearbeitet, hauptsächlich als Statiker. Dabei konnte ich aber immer nur einen kleinen Teil der Wertschöpfungskette mitgestalten. Das hat mich auf Dauer nicht befriedigt, und so entstand der Wunsch, ins Projektmanagement zu wechseln. Um das zu erreichen, habe ich dann noch ein Nachdiplomstudium zum Wirtschaftsingenieur angehängt.

–Felix Manz (FM): Ich studierte ursprünglich Kulturingenieur, weil mich die Breite dieser Ausbildung sehr ansprach. Mein Ziel war damals, Gemeindeingenieur zu werden. Ich merkte dann aber im Berufsalltag, dass mich die technischen Details weniger interessieren als das Finden von Lösungen und die damit verbundenen Prozesse. Damit war der Weg in die Beratung vorgegeben.

–Gab es in Ihrer Karriere Schlüsselerlebnisse, die Ihre heutige Arbeit prägen?

–TF: Für mich gibt es nicht «das» Erlebnis. Mir ist es aber wichtig, aus Fehlern oder falschen Entscheidungen zu lernen, um meine Arbeit zu verbessern.

–FM: Ich habe während fast zehn Jahren am Stadion Letzigrund mitgearbeitet. Diese Erfahrung vergisst man nicht so schnell. Ich habe dort gelernt, langjährige und komplexe Prozesse zielgerichtet aufzugleisen – ansonsten wären wir bis zur Euro 2008 nicht fertig geworden.

–Sie betreuen Projekte ganz

unterschiedlicher Art. Liegen die Herausforderungen mehr in der Grösse der Bauten oder in der Konstellation der Beteiligten?

–TF: Die Grösse ist nicht immer entscheidend. Herausfordernd sind vor allem die Komplexität eines Projekts und die Konstellation der Beteiligten – sowohl auf Seite der Bauherrschaft als auch auf Seite Planenden oder der Behörden sowie der Betroffenen.

–FM: Eine Herausforderung sind beispielsweise sehr heterogen zusammengesetzte Bauherrschaften oder Projekte von Gemeinden, bei denen



» Für die meisten Bauaufgaben gibt es mehrere Lösungsansätze.«

Felix Manz hat an der ETH als dipl. Kulturingenieur abgeschlossen und später ein Nachdiplom als Wirtschaftsingenieur erworben. Seit 1997 ist er in leitender Funktion in zahlreiche Bauprojekte involviert.

die demokratischen Mitspracherechte viel Aufwand mit sich bringen und kontinuierlich Überzeugungskraft erfordern.

–Gibt es bei Ihrer Arbeit markante Unterschiede zwischen Projekten im urbanen und im ländlichen Raum?

–FM: Die grössten Unterschiede zwischen Stadt und Land findet man auf Behördenseite. In Landgemeinden gibt es in der Regel einen Bausekretär als fast alleinigen Ansprechpartner für alle Themen rund ums Projekt. In Städten hingegen ist meist eine Vielzahl von Fachleuten aus verschiedenen Verwaltungsbereichen involviert. Diese sind zwar sehr

professionell, ihre Aussagen können aber im Widerspruch zueinander stehen, und es ist dann behördenseits meist niemand da, der vermittelt. Der Bausekretär in einer Landgemeinde hingegen entscheidet alleine und findet so einfacher den Konsens zwischen den Ansprüchen verschiedener Gesetze.

–TF: Solche Widersprüche zwischen den Fachleuten tauchen immer wieder auf. Dabei hat es sich bewährt, schon lange vor dem Einreichen des Baugesuchs das Gespräch mit allen Beteiligten zu suchen. So findet man gemeinsam Lösun-

Vorgaben aus meiner Sicht aber sinnvoll.

–FM: Die hohen Hürden für ein Projekt sind angesichts der langfristigen Perspektive einer Immobilie oft auch eine Chance. Sie zwingen den Besteller, sich frühzeitig mit vielen Themen auseinanderzusetzen und seine eigenen Anforderungen sauber zu definieren.

–Das scheint aber eher selten zu passieren, denn viele Planer klagen über ungenaue Anforderungen von Seiten der Besteller. Erleben Sie das auch so?

–TF: Wie präzise die Aufgabe formuliert wird, hängt stark vom Hintergrund des Bauherrn ab. Einige sind sehr professionell organisiert und wissen, wie man einen Auftrag klar formuliert. Andere Bauherren verfügen nicht über das notwendige Wissen. Sie benötigen oft professionelle Unterstützung, um ihre Wünsche schärfen zu können. Solche Aufgaben finde ich besonders spannend und herausfordernd.

–Vor allem öffentliche Bauherren setzen bei grossen Projekten oft auf Wettbewerbe, zahlt sich das aus?

–FM: Für die meisten Bauaufgaben gibt es mehrere Lösungsansätze. Ein Wettbewerb oder ein Studienauftrag ermöglicht es, verschiedene Vorschläge einander gegenüberzustellen und den besten auszuwählen zu können. Wichtig ist aber, dass sich die Vorschläge schlussendlich auch umsetzen lassen. Denn nichts ist frustrierender als ein schönes Projekt, das in der Realisierung scheitert. Deshalb empfehlen wir jeweils, eine Präqualifikation vorzuschalten, und achten bei der Auswahl der Büros insbesondere auch auf die Bauleitungskompetenz, wenn die Ausführung nicht mit einem GU erfolgt. Zu-

dem verlassen wir uns in der Wettbewerbsphase auf die Kostenprognosen eines bauherrenseitigen Kostenplaners.

„Wechseln wir in einen ganz anderen Bereich: Immer öfter wird heute der Einsatz von BIM-Modellen in der Planung verlangt. Ist das der richtige Weg?“

–TF: Seit Jahren läuft die Bauplanung nach fast demselben Schema ab. Trotz CAD und spezieller Fachsoftware erfolgt der Datenaustausch zwischen den Planern in den meisten Fällen noch analog. BIM ist deshalb in meinen Augen die richtige und längst fällige Entwicklung. Damit werden Schnittstellen vereinfacht, und es eröffnen sich weitere Potenziale. Leider wehren sich viele Planer noch dagegen. Hier können wir als Bauherrenberater sicher aktiver werden und unseren Auftraggebern bei passenden Projekten den Einsatz von BIM empfehlen.

„Sie sind schon einige Jahre als Bauherrenberater tätig. Wie hat sich dieses

Berufsfeld über die Zeit hinweg entwickelt?“

–FM: Die Dienste von Bauherrenberatern werden immer notwendiger, häufiger in Anspruch genommen – und der Beruf genießt mehr Akzeptanz. Das gilt insbesondere



„Der Beruf des Bauherrenberaters genießt heute mehr Akzeptanz.“

Thomas Findeisen ist Bau- und Wirtschaftsingenieur. Seit 2009 arbeitet er schwergewichtig in den Bereichen Beratung und Entwicklung.

auch für die Seite der Architekten, die Bauherrenberater früher eher noch als Gegner betrachteten.

–TF: Viele Bauherren und Planer haben ganz klar erkannt, dass es vor allem bei komplexeren Projekten jemanden

braucht, der etwas ausserhalb steht und den Überblick behält.

–FM: Die Einstellung unserer Arbeit gegenüber hat sich nicht zuletzt deshalb verändert, weil es je länger je mehr viele Bauherren-Gemeinschaften

gibt, die ohne bauherrenseitigen Koordinator gar kein Projekt realisieren können. Ich denke da beispielsweise an Erbgemeinschaften oder an mehrere Firmen, die zusammen ein Projekt umsetzen möchten.

„Wir haben über die Wichtigkeit der Koordination zwischen den Beteiligten gesprochen. Wann ist dies bezüglich ein Projekt aus Ihrer Sicht gut gelaufen?“

–TF: Wenn wir das Gebäude den Nutzern zum richtigen Zeitpunkt übergeben können, haben wir enorm viel erreicht. Und natürlich müssen sich auch die Qualität und die Kosten im Rahmen der tolerierbaren Abweichungen bewegen.

–FM: Wenn unsere Auftraggeber sagen, dass sie mit uns und denselben Planern auch ein weiteres Projekt realisieren würden.

PROJEKTBEWEGER

Felix Manz und Thomas Findeisen haben 2016 gemeinsam die ProjektBeweger GmbH in Zürich gegründet. Das Unternehmen ist schwerpunktmässig in den Bereichen Bauherrenberatung, Projekt- und Arealentwicklung sowie Sondernutzungsplanung tätig. www.projektbeweger.ch



***RETO WESTERMANN**

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

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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

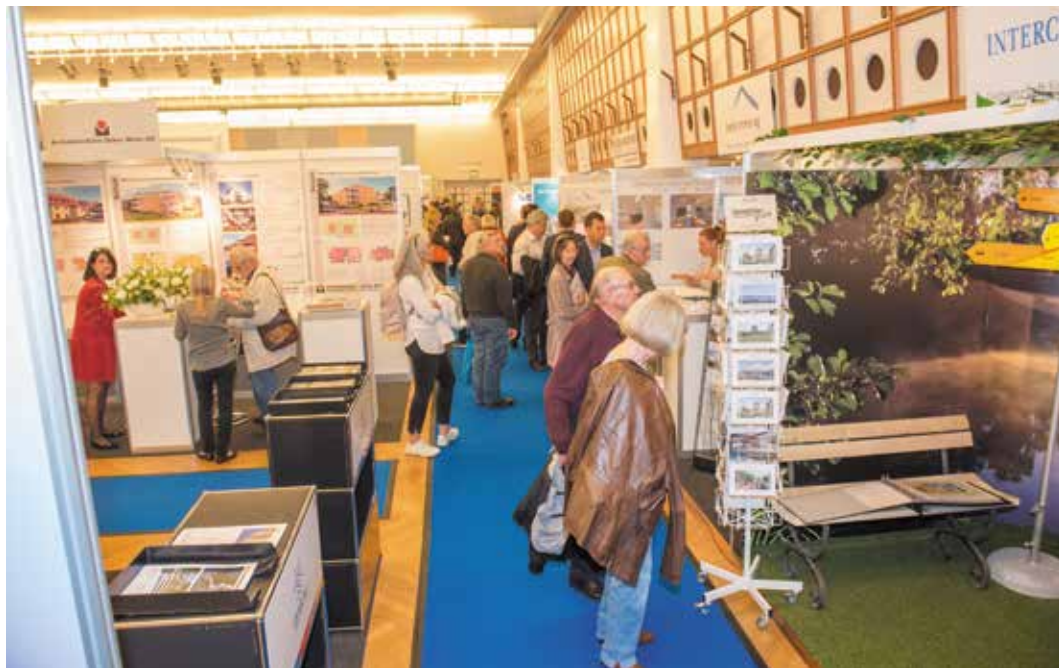


Dahinden + Rohner Industrie Tor AG
 CH-8320 Fehraltorf → Tel. +41 44 955 00 22
 info@darotor.ch → www.darotor.ch



Netzwerke auffrischen

Auch dieses Jahr konnte die SVIT Immobilien-Messe im Kongresshaus Zürich auf der ganzen Linie überzeugen und eine weitere Erfolgsstory verbuchen. Vom 17. bis 19. März 2017 besuchten rund 6000 Besucher die bemerkenswerte Veranstaltung.



MANUELA BALDESSARI* ●

ÜBER 40 AUSSTELLERFIRMEN. Auch dieses Jahr konnte die SVIT Immobilien-Messe im Kongresshaus Zürich auf der gesamten Linie überzeugen und eine weitere Erfolgsstory verbuchen. Vom 17. – 19. März 2017 frequentierten gesamthaft 6000 Besucher (ein neuer Rekord) diese bemerkenswerte Veranstaltung und konnten die Möglichkeit wahrnehmen, sich über das gegenwärtige Angebot an Miet- und Kaufobjekten im Raum Zürich zu informieren.

Zudem bot dieser Event auch den wichtigen und sinnvollen Zweck, die eigenen beruflichen Netzwerke aufzufrischen oder neue Kontakte zu knüpfen. Mittlerweile hat sich der Freitag zum Immobilien-Branchentag gemauert, und die anderen zwei Tage werden mehrheitlich von Interessenten aus verschiedenen Bereichen ausgiebig genutzt. Über 40 Ausstellerfirmen standen den Besuchern motiviert und hilfsbereit zur Verfügung und an den Ständen fanden ange-

regte und aufschlussreiche Gespräche statt. Die Organisation und Planung der SVIT-Messekommission wurde professionell umgesetzt: Das grosszügige Catering wurde

» Die Immobilien-Messe 2018 ist bereits ausgebucht.«

professionell ausgeführt und die Betreuung der Gäste tadellos erfüllt; bei den meisten Besuchern herrschte eine behagliche Stimmung trotz des geschäftigen Treibens im Saal.

ImmoScout24 feierte die Messeparty im «Aura», in der beliebten Event-Location im Herzen von Zürich. Rund 300 geladene Gäste amüsierten sich bei Small Talk, Musik und Tanz und staunten nicht schlecht, als das bekannte und beliebte Starbugs-Comedy-Trio eine einzigartige

Darbietung zum Besten gab. Diese Feier war ebenfalls eine echte Glanznummer und erfreute die Mehrzahl der Gemüter bis in die späten Abendstunden.

LOCATION-WECHSEL DER SVIT IMMOBILIEN-MESSE 2018-2020. Da das Kongresshaus Zürich und die Tonhalle ab diesem Jahr bis 2020 gesamtsaniert und renoviert werden, müssen die nächsten SVIT Immobilien-Messen an einem neuen Ort ausgetragen werden.

Der SVIT Zürich kann nun mit Freude verkünden, dass die nächsten Immobilien-Messen neu im renovierten Lake Side Zürichhorn, direkt am wunderschönen und idyllischen Zürichsee, durchgeführt werden. Diese Alter-

native ist mehr als willkommen. Nebst der attraktiven Lage bietet dieser Ort genügend Platz für eine grosse Anzahl Besucher und ist mit dem öffentlichen Verkehr leicht zu erreichen. Für die Automobilisten stehen zudem grosszügige Parkmöglichkeiten zur Verfügung. Die Betreiber des im mediterranen Stil gehaltenen Lokals führen auch das Kongresszentrum; das «Lake Side» kann ausserdem als Event-Location gebucht werden.

Für das kommende Jahr sind keine Standplätze mehr vorhanden: Die Immobilien-Messe 2018 ist bereits ausgebucht. Das freut die Organisatoren ungemein. Diese Tatsache ist ein klares Indiz dafür, dass dieser Event für den Wirtschaftsraum Zürich ein voller Erfolg ist und mit dem Konzept und der Gesamtausführung die Bedürfnisse der Teilnehmer gut abgedeckt werden.

FAZIT. Der SVIT Zürich, dessen Mitglieder und die Ausstellerfirmen sowie die vielen Besucher waren von der diesjährigen Veranstaltung sehr angetan und empfanden diese Messe als die erfolgreichste überhaupt. Wir freuen uns bereits jetzt auf die nächste Ausstellung im angesagten «Lake Side» und sind gespannt, welche Themen und Highlights dann präsentiert werden! ●

WEITERE INFORMATIONEN:

SVIT Immobilien-Messe,
www.svit-immo-messe.ch



*MANUELA BALDESSARI
Die Autorin ist selbstständige Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.

Einblicke in die Berufswelt

Die Förderung der Aus- und Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft gehört zu den Kernkompetenzen der Jugendkommission SVIT Young Zürich. Dabei geht es nicht nur um den Nachwuchs in der Branche.

SVIT Young Video Replay

- KV in der Immobilienbranche
- Berufsinformationsanlass
- QV-Campus
- SVIT Young Trailer

www.svit-young.ch

Powered by
 Keller by Schneider Electric IMMO SCOUT 24 NZZ swisscaution

Aktuelle Videos des SVIT Young Zürich unter www.svit-young.ch

NINA DERUNGS*

FALLBEISPIELE. Zu diesem Zweck organisierte der SVIT Young Zürich am 27. März 2017 an der Pädagogischen Hochschule Zürich erstmals eine Berufsinformationsveranstaltung mit dem Ziel, den Schülern der zweiten Oberstufe einen Einblick in die Immobilienbranche zu vermitteln und die kaufmännische Berufslehre im Immobiliensektor ins richtige und attraktive Licht zu rücken. Rund 100 Schüler und 40 Erwachsene – meist Eltern oder Lehrer – hörten während eines Nachmittags von Lernenden und Mitgliedern des SVIT Young Zürich, was diese Lehre beinhaltet und auch ausmacht. Der Andrang war so gross, dass wir leider auch über 40 interessierten Schülern eine Absage erteilen mussten.

In interaktiven Gruppen konnten die Schüler das Gehörte anhand möglicher Alltagssituationen praxisnah er-

leben. Unter anderem wurden von Statisten drei Wohnungsbesichtigungen vorgespielt. Am Schluss konnten sich die Schüler entscheiden, wem sie die begehrte Wohnung geben würden. Dem Musiker, der auch gerne nach Feierabend auf seiner Gitarre übt? Der alleinerziehenden Mutter, deren dreijährige Tochter bei der Besichtigung unendlich quengelte? Oder doch dem rüstigen Rentner mit grossem Hund, der während der Besichtigung seine Zigarre rauchte?

BEWERBUNGSBEISPIELE. In einer weiteren Station wurde den Schülern anhand eines Musterbeispiels erklärt, wie eine korrekte Bewerbung aussieht. Eine gültige Mustervorlage wurde den Teilnehmern abgegeben. Damit künftige Bewerbungen auch optisch ansprechend wirken, nahm ein Profifotograf von jedem Schüler ein Porträtfoto auf, das später verwendet werden darf.

Negative Ersteindrücke von Bewerbungsfotos, zum Beispiel mit T-Shirt im Hawaii-Look, sollen so verhindert werden. Apropos Bewerbungen: Über 30 freie Schnupperlehrstellen unserer Mitglieder wurden an diesem Tag zeitgleich auf der Lehrstellenplattform yousty.ch freigeschaltet. Ein herzlicher Dank gehört deshalb auch diesen Unternehmen, welche sich ebenfalls für den Branchennachwuchs einsetzen.

An der letzten Station wurde es dann richtig interaktiv und digital. Mit der Cyberbrille konnten die Schüler eine möblierte Wohnung begehen. Dabei konnten viele Gegenstände bewegt oder auch geöffnet werden. So explodierte z. B. der Backofen, wenn die Tür geöffnet wurde. Unter der Bettdecke im Schlafzimmer tummelten sich Hunderte von Kakerlaken und die Stehlampe verursachte bei Berührung einen Kurzschluss. Das Pro-

gramm beinhaltet über 100 Mängel (Flecken hinter Bildern, Risse im Parkett usw.), die es zu entdecken galt. Als Give-away konnte jeder Schüler eine Adaption des Programms in Form einer Kartonbrille mitnehmen, die zusammen mit einem Smartphone gleiche Effekte erzielt (Programm via QR-Code).

ELTERNBERATUNG. Während des Rotationsprogramms, das den Schülern vorbehalten war, wurden die Erwachsenen über die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in der Immobilienbranche aus erster Hand informiert. Dies wurde bewusst so arrangiert. Die Schüler interessieren sich in dieser Lebensphase noch nicht für die weiteren Karriereschritte, doch die Eltern können bei der Beratung der Kinder zu Hause Einfluss nehmen.

Zum Abschluss versammelten sich alle Teilnehmer nochmals im Plenum und hatten Gelegenheit, Fragen zu stellen. Um die Hemmschwelle zu senken, durften die Fragen auf vorbereiteten Zetteln notiert werden, die in einem Korb eingesammelt wurden – so entstand ein buntes Potpourri an Fragen wie: «Wie viel verdiene ich nach der Lehre?», «Wo muss ich dann zur Schule?», «Kann ich nachher im Ausland arbeiten?»

Dem SVIT Young Zürich ist mit dieser Veranstaltung ein Meisterstück mit lauter zufriedenen Besuchern geglückt. Da mit solchen Anlässen die ganze Immobilienbranche profitiert, ist eine erneute Durchführung 2018 daher bereits fest eingeplant.

***NINA DERUNGS**
 Die Autorin ist Vorsitzende des SVIT Young und Leiterin Marketing & Kommunikation beim SVIT Zürich.

Lokale Erfahrung versus Big Data?

Für einmal widmeten sich die SEK-Experten anlässlich des Erfahrungsaustausches vom 12. April 2017 einer politischen Diskussion. Die Frage nämlich, welche Rolle die Marktdaten der grossen Anbieter in den Bewertungen spielen?



Die Zahl der Daten, welche rund um Immobilien gesammelt werden, nimmt exponentiell zu.

STEPHAN WEGELIN* •

AUF DIE DATEN KOMMT ES AN. Im Grundsatz widerspiegeln statistische Daten die effektive Realität, vorausgesetzt, es besteht eine ausreichende Datenbasis vergleichbarer Objekte. Es ist offensichtlich, dass dies vor allem im Wohnmarkt bei Einfamilienhäusern und Stockwerkeinheiten der Fall ist. Allerdings wurde der Einwand angeführt, dass diese Daten auf der Betrachtung der Vergangenheit beruhen, was unter Umständen zu falschen Resultaten führen kann. Der Bewertungsgrundsatz besagt, dass sich der Wert von Gütern vom zukünftigen Nutzen ableitet. Hedonische Modelle stellen dagegen die in der Vergangenheit tatsächlich erzielten Handelspreise in den

Vordergrund. Geht man davon aus, dass die verhandelten Preise am Ende wiederum auf der Basis der Zukunftsbewertung entstanden sind, dürften

» Die renommierten Daten-Anbieter geniessen eine Monopolstellung, die auch kritisch betrachtet werden darf.«

hedonisch ermittelte Werte in der Tat verlässlich sein, natürlich – wie erwähnt – nur bei solidem Datenmaterial.

Als weiterer Gedanke wurde angeführt, dass der Bewertungsexperte selber oft nicht

über die gigantische Anzahl an Daten verfügt wie die grossen Anbieter von solchem statistischem Material. Er hätte zwar weniger Daten, dafür aber oft

konkretere. Tatsächlich sind zahlreiche Bewertungsexperten in Bezug auf ihr Marktgebiet hochspezialisiert; sie verfügen zwar über weniger Datenmaterial, dafür aber oft über vertiefte und detaillierte

Ortskenntnisse, welche durchaus entscheidend sein können – gerade, wenn es um wertbeeinflussende lokale Zukunftsentwicklungen geht.

Ein weiterer Punkt, der an diesem Morgen genauere Beachtung fand, war der Aspekt der Monopolisierung. Big Data sei unbestritten eine starke Macht geworden. Gerade die grossen, renommierten Anbieter von Daten geniessen eine gewisse Monopolstellung, welche auch kritisch betrachtet werden dürfe. Es sei zwar verständlich, dass sich zahlreiche Entscheidungsträger ihre Strategien extern absichern lassen, und es sei ebenfalls naheliegend, dass man gerne etablierte Akteure mit der Erarbeitung der zugrun-

de liegenden Daten und Fakten beauftrage. Solche Gutachten und Expertisen hätten logischerweise grosses Gewicht, doch nicht immer seien sie in der Qualität der Aussagen über alle Zweifel erhaben. Kritisches Hinterfragen sei in jedem Fall angezeigt.

Die anwesenden Experten waren sich darin weitgehend einig, dass sowohl das eine wie das andere seine Berechtigung hätte. Im Idealfall würden sich kleinere regionale Bewertungsanbieter auf verschiedenen Plattformen mit statistischem Material eindecken und dieses mit ihren individuell erstellten Berechnungen verglei-

chen. Liegen die Resultate eher nah beieinander, gibt das dem Bewerter eine gewisse Sicherheit – wenn nicht, ist die Differenz kritisch zu hinterfragen und zu begründen. Oft wird gerade durch die Differenz ein Problem oder ein verdeckter Pluspunkt offenbart, was eine echte Chance darstellt. Leider ist der Dateneinkauf oft nicht ganz billig, sodass sich nicht jeder Bewerter gleich mehrere Datenlieferanten leisten kann.

SEMINARWORKSHOPS IN OLTEN. Zum anderen wurde die reale versus die nominale Bewertung besprochen. Ein Aspekt, der oft vernachlässigt wird,

weshalb die SEK am 27. Juni 2017 und am 23. August 2017, jeweils am Nachmittag, in Olten, zwei Seminar-Workshops plant. Das Thema lautet «Bewertung von Mehrfamilienhäusern». Marie Seiler spricht über die Arten von Diskontsatzmodellen; Vor- und Nachteile, Brutto- versus Nettokapitalisierung, Unterschied zwischen nominalem und realem Diskontsatz, korrekter Einbezug der Teuerung. Beat Ochsner behandelt die nominale und reale Betrachtung am Beispiel einer DCF-Bewertung (Wie kann die Inflation bei den Einnahmen, bei den Ausgaben und im Diskontsatz rich-

tig berücksichtigt werden, damit eine nominale und reale Betrachtung denselben Wert ergeben?). Und Gunnar Gärtner widmet sich dem Thema Bewertung mit Hilfe einer statistischen Ertragswertberechnung unter Berücksichtigung der Teuerung. ●

NÄCHSTER TERMIN:

Mittwoch, 25. Oktober 2017, um 9.15 Uhr,
Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof.



***STEPHAN WEGELIN**
Der Autor ist Mitglied SEK/
SVIT und Erfa-Organisator.

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

Lernen will gelernt sein

Der erste QV-Campus fand vom 6. bis 8. April in einem Seminarhotel in Beckenried statt, direkt am Vierwaldstättersee. Die rund 20 Teilnehmer haben gelernt, wie man sich gewissenhaft und seriös auf eine Prüfung vorbereitet.



Teilnehmerinnen und Teilnehmer des ersten QV-Campus des SVIT Young Zürich.

NINA DERUNGS*

TESTPRÜFUNGEN IN DER IDYLLE. Der SVIT Zürich unterstützt seine Mitglieder bei der Ausbildung ihrer Lernenden. Darum hat die Jugendkommission SVIT Young Zürich dieses Jahr den dreitägigen QV-Campus ins Leben gerufen. Der Workshop bietet den Lernenden eine optimale Vorbereitung auf das betriebliche Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung).

Der erste QV-Campus fand vom 6. bis 8. April 2017 in einem Seminarhotel in Beckenried direkt am Vierwaldstättersee statt. Die Teilnehmenden wurden in branchenkundigen Lektionen ohne Notenbewertung geprüft und erfuhren so, wo sie noch Lücken haben und was sie noch verbessern können, um ihr Qualifikationsverfahren bestmöglich zu bestehen. Die wichtigsten Themeninhalte wurden

von QV-Prüfungsexperten unterrichtet. Ergänzend wurden verschiedene Lerntechniken und Tipps zum Umgang mit Prüfungsangst vermittelt. Nach den anstrengenden Branchenkundelectionen sorgten zwei spezielle Abendprogramme für Erholung: Am ersten Abend fand ein Filmabend im Hotel statt, und am zweiten Abend machte die Gruppe einen Ausflug nach Luzern in ein Steakhouse. Natürlich genossen die Lernenden auch das wunderbare Sommerwetter und die idyllische Atmosphäre am Vierwaldstättersee.

LOCKER BLEIBEN. Mit rund 20 teilnehmenden Drittlernenden darf der QV-Campus als erfolgreich bewertet werden. Aber auch als gelungen, denn alle Beteiligten waren von Beginn bis zum Schluss hoch motiviert. «Das

hat mich wachgerüttelt!», sagt Julia, die nun auch dem generell unbeliebten Fach «Steuern» durchaus interessante und spannende Erkenntnisse abgewinnen kann. «Ich habe mir vorgenommen, vier Wochen vor dem QV in die Bücher zu schauen und ein Intensivtraining zu lancieren», sagt ein anderer Teilnehmer. Nach dem QV-Campus weiss er, dass dies für eine optimale Prüfungsvorbereitung nicht reicht. So ergeht es vielen. Ausgang, Freunde und Sport stehen für die Jugendlichen meist im Vordergrund. Oft fehlen die Motivation und ein gewisser Ehrgeiz. Genau aus diesem Grund ist der QV-Campus wichtig für die jungen Immobilienschaffenden. Denn das A und O für einen erfolgreichen Lehrabschluss ist die Planung – und eine Portion Coolness: Verkrampft und verbissen lernt es sich schlecht.

DIE WICHTIGSTEN LERNREGELN FÜR DAS QUALIFIKATIONSVERFAHREN

Wer zu einer Abschlussprüfung antreten muss, tut gut daran, die folgenden Tipps zu beachten:

1. Die schönen Seiten des Lebens nicht vergessen: Auch die Freizeitaktivitäten gehören in die Planung. Und eine Belohnung, wenn ein Lernziel erreicht ist.
2. Kurz und konzentriert lernen: lieber dreimal in der Woche eine halbe Stunde arbeiten (mit einer kurzen Lernpause), als einmal drei Stunden absitzen.
3. Wiederholen ist der Schlüssel zum Erfolg: den gelernten Stoff nach zehn Minuten repetieren, nach 24 Stunden nochmals und nach einer Woche erneut. Das geht noch immer am besten nach Karteikarten, die man auch in der Hosentasche überallhin mitnehmen kann.
4. Abwechslung macht das Lernen spannend: eine halbe Stunde lang Englisch lernen und dann nach einer Pause eine halbe Stunde Branchenkunde. Nie ähnlichen Lernstoff mischen, das kann verwirren.
5. Chaos auf dem Tisch bedeutet Chaos im Kopf: Zum Lernen einen Arbeitsplatz einrichten und darauf achten, dass er aufgeräumt ist. Alles, was man nicht zum Lernen braucht, gehört vorübergehend an einen anderen Ort.
6. Gähnen hilft: Entspannen, bevor man mit dem Lernen beginnt oder wenn man mal nicht weiterkommt. Kräftiges Gähnen, tiefes und langsames Atmen sowie bewusste Muskelanspannung und -entspannung helfen dabei, die Gedanken zu ordnen.
7. Mit anderen lernen: Gegenseitiges Abfragen ist eine gute Art, um sein Wissen zu testen. Was man erklären kann, das sitzt. Ausserdem erhält man weitere Inputs von Kollegen und kann sich über das Gelernte austauschen.
8. Locker bleiben: Am Abend vor der Prüfung nicht mehr buffeln. Kontrollieren, ob alle Unterlagen und Utensilien bereit sind und dann rechtzeitig schlafen gehen.

ANZEIGE

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

062 577 70 83*

KalkMaster Abo «All-in-One» – bequemer geht Weichwasser nicht

► **Weiches Wasser aus einer Enthärtungsanlage ist eine tolle Sache und entsprechend weitverbreitet. Doch auch die beste Anlage funktioniert nur dann sicher und zuverlässig, wenn der Unterhalt regelmässig durchgeführt wird. Deshalb werden die jährliche Wartung und eine in kurzen Intervallen stattfindende Kontrolle der Anlage dringend empfohlen. Damit die Anlage zuverlässig arbeitet, muss der Kunde bzw. der Hauswart den Salztank in regelmässigen Zeitschnitten auffüllen, was manchmal als lästige Pflicht empfunden wird und hie und da auch vergessen geht.**

Atlis bietet mit dem neuen KalkMaster Abo «All-in-One» eine komfortable Weichwasser-Contractinglösung für Mehrfamilienhäuser an, bei welcher sich der Kunde um gar nichts mehr zu kümmern braucht: Das für den Betrieb erforderliche Salz wird nämlich automatisch angeliefert und monatlich in den Salztank eingefüllt. Um stets die bestmögliche Wasserqualität zu garantieren, wird das Gerät bei jedem Besuch desinfiziert.

Das neue KalkMaster Abo ist zum Beispiel für Stockwerkeigentümer-

gesellschaften attraktiv, die weiches Wasser bequem, günstig und ohne zusätzlichen Aufwand erhalten. Man abonniert ganz einfach weiches Wasser und niemand braucht sich noch um die Anlage zu kümmern.

Das KalkMaster Abo «All-in-One» beinhaltet:

- Installation, Betrieb, Unterhalt, Service und Geräteerneuerung, alles aus einer Hand
- Transparente Abrechnung ohne zusätzliche Kosten
- Immer neuwertige und funktions-tüchtige Enthärtungsanlage
- Monatliche Desinfektion der Anlage und des Salztanks für beste Wasserqualität
- Auffüllen des Salztanks und Kontrolle der Wasserqualität monatlich durch Atlis-Salzshuttle
- Automatische Lieferung von Salz in den Technikraum
- Keine zusätzlichen Arbeiten durch Hauswart oder Bewohner notwendig, Atlis betreibt die Anlage und sorgt für permanent weiches Wasser

Die monatlichen Kosten werden beim Abschluss des Abos festgelegt und basieren auf dem jährlichen

Wasserverbrauch bzw. der Objektgrösse. Dieses Weichwasser-Contracting ist als Upgrade auch für bestehende Atlis-Enthärtungsanlagen und ebenso für Fremdfabrikate verfügbar.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Atlis AG
Schlössliweg 4, 4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00
www.atlis.ch, info@atlis.ch



Beim neuen KalkMaster Abo «All-in-One» bringt der Atlis-Salzshuttle das Salz und sorgt für einen stets gefüllten Salztank sowie die einwandfreie Anlagenfunktion

Erfolgreiche Vermarktung nicht nur im Basler Erlenmattquartier Adimmo AG – umfassendes Immobilienmanagement



► **Das GRONHUS im Erlenmattareal kann als wahre Erfolgsgeschichte bezeichnet werden: Nach einem Jahr sind 96 Prozent der 62 Wohnungen und 7 Ateliers vermietet.**

Mit dem Erlenmattareal ist in Basel ein neues, rund 20 Hektar grosses Wohnquartier entstanden. Insgesamt 550 Wohnungen kamen hier mehr oder weniger gleichzeitig auf den Markt. Für ein Objekt mit 62 Wohnungen und 7 Ateliers im MINERGIE-Standard entwickelten die Spezialisten der Adimmo AG das Vermarktungskonzept GRONHUS. Dieses konnte in der von starker Konkurrenz geprägten Situation überzeugen: Nach einem Jahr waren 96 Prozent der Wohnungen und Ateliers vermietet.

Nach der erfolgreichen Erstvermietung bewirtschaftet die Adimmo AG nicht nur das GRONHUS, sondern auch noch andere Liegenschaften auf diesem lebendigen Areal.

Wegweisendes Bauen: Erlenmatt West ist als Gesamtüberbauung das erste «2000-Watt-Areal» der Schweiz. Im Erlenmattquartier finden

sich Mietwohnungen umgeben von grosszügigen Grünflächen, Büro- und Gewerberäume, eine Primarschule, Kindergarten, Einkaufsmöglichkeiten und gastronomische Angebote in einem Areal – mit günstigen Verkehrsverbindungen und nicht weit von der Basler Innenstadt entfernt.

MEHR ÜBER ADIMMO

Die Gesellschaft wurde im Jahre 2000 als Management-Buy-Out unter Beteiligung eines institutionellen Investors gegründet und bietet mit ca. 50 Mitarbeitenden professionelles Immobilienmanagement in den Bereichen Beratung und Verkauf, Portfoliomanagement und Bewirtschaftung an. Neben institutionellen Kunden werden auch private Immobilieneigentümer, Stockwerkeigentümergeinschaften und potentielle Immobilienerwerber erattend betreut. Im Fokus der Tätigkeit stehen dabei stets die Kundeninteressen, da die Gesellschaft über keinen eigenen Immobilienbestand verfügt und somit unabhängig und objektiv beraten kann.

Im Beratungssegment gehören Markt- und Standortanalysen, oft in

Verbindung mit einem Objekt-Rating oder der Bewertung eines kompletten Portfolios, zu den üblichen Aufträgen. Für institutionelle Investoren übernimmt die Gesellschaft erfolgreich umfangreiche Erst- und Wiedervermietungs-aufträge und bietet auch markante Immobilien am lokalen Markt an. Im Portfoliomanagement werden strategische Entscheide der betreuten Eigentümer zukunftsorientiert begleitet und operativ umgesetzt. In den zurückliegenden Jahren konnte das Know-how immer weiter professionalisiert werden, so dass die Umsetzung von Strategien zur lokalen Diversifizierung, Umschichtungen im

Bestand mittels Asset Swap oder auch die Prüfung und Bewertung diverser Investitionsmöglichkeiten zum täglichen Geschäft gehören. In der Bewirtschaftung managen die Mitarbeitenden ca. 8500 Mietobjekte in mehr als 200 Liegenschaften für institutionelle Investoren, KMU und private Eigentümer in grossen Teilen der Nordwest-Schweiz.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Adimmo AG
Engelgasse 12
Postfach
4002 Basel
info@adimmo.ch



Segmentlichtkuppeln ersetzen alte Polyester-Kuppeln

► Bei der Novartis in Muttenz wurden nach strengsten Sicherheitsvorschriften und bei laufendem Betrieb vier alte, grosse Polyester-Lichtkuppeln mit Segmentkuppeln ersetzt. Mit einem Mobilkran wurden die vorgefertigten Teile mit einem Durchmesser von fünf Metern aufs Dach gehoben, positioniert und zusammengefügt. Für einen solchen Umbau mussten innovative Ideen zu einer technisch und ästhetisch einwandfreien Lösung umgesetzt werden.

Die Segmentkuppeln bestehen aus witterungs- und schlagfesten Stegplatten, welche mit UV-Schutz beschichtet sind. Um die Langlebigkeit weiter zu verbessern, wurden auf den Stegplatten Hagelschutzgitter mit der Hagelschutzklasse 5 montiert. Die Hagelschutzgitter erfüllen ausserdem die von der SUVA geforderte Durchsturzicherheit.

Als abschliessendes Element wurde oben auf der mehrteiligen Kuppel eine 3-schalige Acrylglas-Kuppel mit Heatstop-Verglasung angebracht. Heatstop-Kuppeln verhindern die Aufheizung von Innenräumen und

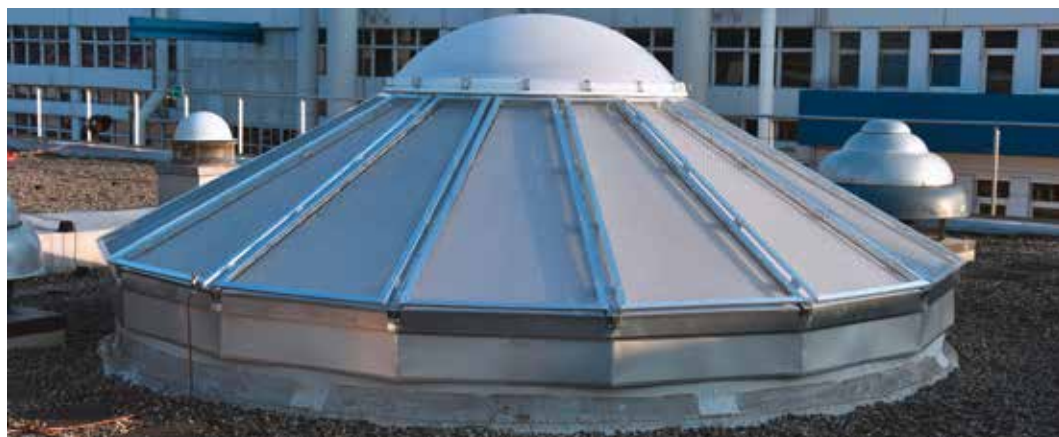
senken Klimatisierungskosten. Auch Öffnungsvorrichtungen können mit dieser Kuppel kombiniert werden.

Die ISBA AG findet mit ihrem langjährigen Erfahrungswert für jedes Bedürfnis und jede Idee eine individuelle und optimale Lösung.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
ISBA AG – Spezialist für Tageslichtsysteme
www.isba.ch



Alte Polyesterkuppel



Neue Segmentlichtkuppel



Dipl. Leiter/-innen in Facility Management

**Berufsbegleitender Vorbereitungslehrgang
auf die Höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Diplom.**

Für Personen mit einer Berufsprüfung in einer Sparte des Facility Managements (FM), die ihre berufliche Qualifikation über weitere Fachgebiete erweitern, Prozesse gesamthaft überblicken und eine zentrale Führungsaufgabe einnehmen wollen.

Infoanlass: Donnerstag, 15. Juni und 14. Sept. 2017, ab 18 Uhr in Zürich
Anmeldung und Information: 058 105 94 50 oder leiter_fm@strickhof.ch



**Immobilien-
bewirtschafter/innen
in 2 Modulen
prüfungsbefreit!**

Strickhof, Weiterbildung Facility Management, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich
www.strickhof.ch/weiterbildung/facility-management

Das sidus-Erfolgsmodell: Zentrales Immobilienrechnungswesen

Seit über 15 Jahren setzen institutionelle Immobilienanleger auf unser Erfolgsmodell des Mandatssplittings: Eine attraktive Kombination aus zentralem Immobilienrechnungswesen und lokaler Bewirtschaftung.

Es verbindet die schweizweite Vor-Ort-Betreuung von Immobilien mit dem zentralen Überblick über Daten und Finanzen. Eine ebenso attraktive wie flexible Kombination mit integriertem 4-Augenprinzip durch unabhängige Spezialisten.

Buchhaltung und Objekt- sowie Mieterdaten werden einheitlich zentral geführt und archiviert. Die standardisierten und automatisierten Prozesse steigern Qualität und Effizienz gleichermaßen. Das Leistungsverzeichnis mit präziser Prozessbeschreibung sichert ein massgeschneidertes, einheitliches Reporting in hoher Datenqualität.

Die technische Basis hierfür ist das leistungsstarke Abalmmo von ABACUS. Es generiert glasklare und übersichtlich dargestellte Informationen in Form standardisierter Daten. Diese stellen

wir Ihnen nach Wunsch im mühelos anbindbaren kundenseitigen MIS oder per Direktzugang zur Verfügung. Full Service aus einer Hand. sidus ist Treuhänder, zentraler Leistungserbringer und zugleich Ihr Ansprechpartner für alle Finanzfragen. Wir liefern sämtliches Zahlen- und Datenmaterial innert kürzester Zeit und sorgen so für Ihre Entlastung.

Mieter werden schweizweit mit den Dokumenten in ihrer Sprache bedient. Wir übernehmen das In- und Exkasso und führen die Finanzbuchhaltung.

Die Liquidität ist zentral verfügbar. Abschlüsse erstellen wir in Umfang und Periodizität ganz nach Ihren Wünschen. Auch die Berichterstattung erfolgt nach Ihren Vorgaben. Die Auswertungsmöglichkeiten sind unbegrenzt. Ob Vermietung, Betrieb, Unterhalt, Instandsetzung, Mieterbetreuung usw. – externe Partnerfirmen vor Ort kümmern sich um die erforderlichen Services und stellen die hohe Qualität sämtlicher Leistungen sicher. Die Partnerfirmen sind frei wählbar. So können Sie den optimalen Anbieter für Ihre Liegenschaft selbst bestimmen.

Ein erfahrenes Team, durchdachte und erprobte Prozesse; Immobilienaccounting von seiner stärksten Seite!

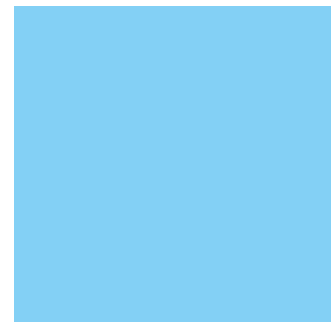
Unser KMU-Unternehmen ist spezialisiert auf Immobilienbewirtschaftung und -rechnungswesen. Unser Expertenteam steht seit 2001 ein für Kundenorientierung, Zuverlässigkeit, Kontinuität und Engagement.

WEITERE INFORMATIONEN:
sidus advanced partners ag
Kapellenstrasse 5, 3011 Bern
+41 31 318 70 70, www.sidus2.ch



SIDUS ERFOLGSMODELL

- Hohe Flexibilität durch freie Partnerwahl (Vor-Ort-Betreuung)
- 4-Augen-Prinzip
- Leistungs- und Qualitätspartner
- Spezialist für jedes Gebiet
- Wirkungsvolle Führungsinstrumente
- Glasklare Transparenz
- Zeitnahes, aussagekräftiges Reporting
- Klar definierte, effiziente Prozess- und Kontrollsysteme
- Zentrale Datenverwaltung mit einheitlichen Kennzahlen
- inkl. Archivierung und Datenhoheit
- Jederzeit verfügbare Liquidität
- und viele mehr...



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

Dank Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. So vermeiden Sie Mietzins-Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile von CrediWEB – mehr erfahren Sie unter www.crediweb.ch.



**+ 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.



Interview zum Kurs Projektmanagement «Projektmanagement ist in der Baubranche essentiell.»

► In der Bau- und Holzszene ist er als seriöser wie visionärer Neuerer bekannt: **Max Renggli, Unternehmer und CEO der Renggli AG in Sursee.** Er ist es gewohnt, grosse Projekte im Team mit Architekten, Ingenieuren und anderen beteiligten Unternehmen erfolgreich zu realisieren. Projektmanagement ist für ihn täglich gelebte Realität. Daher haben wir ihn zur Bedeutung von Projektmanagement und den entsprechenden Weiterbildungskurs an der Berner Fachhochschule befragt.

Man kennt Sie Herr Renggli als Unternehmer, der grosse Aufgaben mit Erfolg durchführt. Können Sie uns anhand eines konkreten Beispiels aufzeigen, welche Fähigkeiten für das Managen grosser Bauprojekte unabdingbar sind?

MAX RENGLI. «Die Planung und Umsetzung grosser Bauprojekte braucht ein weitsichtiges Verständnis in der Führung, transparente und offene Kommunikation und das Erteilen von Kompetenzen. Es bedingt nicht nur die statische und architektonische Planung, sondern auch die optimal abgestimmte Prozessorganisation in der Fertigung. Das aktuelle Bauprojekt Freilager Zürich ist ein gutes Beispiel dafür: Für die drei Langhäuser aus Holz haben wir 8500 Elemente für Decken, Wände und Böden produziert und montiert. Das dauerte rund ein Jahr. Da wir parallel dazu andere Projekte in unserem Werk fertigten, war die Fertigungsplanung



und interne Logistik im Werk von herausragender Bedeutung. Auf der Baustelle setzte sich das dadurch fort, dass alle Elemente just-in-time geliefert werden mussten, um den kontinuierlichen Baufortschritt zu gewährleisten, da jeweils phasenweise montiert wurde. Man sieht an diesem Beispiel, wie komplex die Aufgaben sind. Die Koordination der Fachspezialisten ist dabei von entscheidender Bedeutung.»

Welches sind die Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Projektmanagement und wie stellen Sie dieses in Ihrem Unternehmen sicher?

MAX RENGLI. «Zwei entscheidende Punkte dazu: 1. In der Renggli AG richten wir uns konsequent nach dem Modell EFQM (European Foundation of Quality Management) aus. Im Zentrum stehen dabei Menschen, Prozesse und Ergebnisse. Dazu lassen wir unsere Mitarbeitenden entscheidende

Weiterbildungsangebote besuchen. 2. Nebst der externen Weiterbildung setzen wir auch auf interne Schulungen, zu denen wir z.B. externe Fachreferenten zu uns in den Betrieb einladen. Ebenso wichtig ist uns auch der sogenannte Peer-to-Peer-Austausch, d.h. der Wissenstransfer der internen Projektleiter untereinander.»

Wie beurteilen Sie den neuen Ansatz der Berner Fachhochschule BFH, dass die Kursteilnehmenden konkrete, aktuelle Projekte und Fragestellungen aus ihrem beruflichen Umfeld aufarbeiten und dabei von mehreren Fachexperten individuell gecoacht werden?

MAX RENGLI. «Dieses Kurskonzept mit seinem hohen Anteil an individuellem Coaching ist in der Tat ein Novum und sehr erfolgversprechend. Aus Erfahrung wissen wir, dass es nicht ausreicht, sich theoretisches Wissen anzueignen, sondern dass dieses an

Kurs Projektmanagement für die Baubranche

ZIELPUBLIKUM. Projektleiter/-innen und Führungskräfte der Baubranche ganz allgemein, d.h. der Hoch- und Tiefbaubranche, der Holzbaubranche, Personen aus der Architektur und dem Bauingenieurwesen mit Bauführungsfunktionen, Bau-führer, etc.

DATEN. 24. August bis 17. November 2017

konkreten Aufgabenstellungen umgesetzt und angewendet werden muss, um den Wissensaufbau sicher zu stellen. Genau hier setzt das Weiterbildungsangebot der BFH in Biel an, indem die Teilnehmenden ihr aktuelles Projekt mit in den Kurs bringen. Dabei haben die Teilnehmenden die einmalige Gelegenheit, das vermittelte, theoretische Wissen zeitnah und konkret an ihren eigenen Projekten umzusetzen und anzuwenden. Hierbei werden sie von erfahrenen Coaches individuell unterstützt.»

Herr Renggli, besten Dank für dieses Gespräch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau Solothurnstrasse 102 Postfach 6096, 2500 Biel 6 Tel. +41 32 344 02 02 ahb.bfh.ch/projektmanagement

dynamisch



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

flexibel

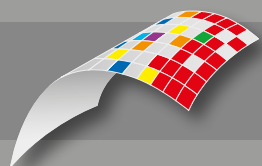


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



E-Druck
dynamisch - flexibel - kompetent

E-Druck AG PrePress & Print
Lettenstrasse 21
CH-9016 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 246 41 41
Telefax +41 (0)71 243 08 59
www.edruck.ch

Flexo hat die Lösung: Licht und Handlauf – Zwei die zusammengehören

► **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 Selbständigkeit, 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 Kalten 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 AUSSENGELENDER. 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



Optische schöne Lösung, technisch ausgereift und kostengünstig durch Handlauf mit Licht von Flexo – hier der Seeuferweg in Horgen

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**

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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 Sicherheit AG, Überlander, 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brämgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unterisgenhof, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

Airmax Swiss
 Heizsystemreinigung & Energietechnik

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

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg
 Tel. +41 43 810 99 22
 Fax +41 43 810 09 23
 www.heizungswasser.ch
 info@heizungswasser.ch

▶ **GARTEN**

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



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



CASASOFT
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



fidevision
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



InterDialog
SOFTWARE AG

Software für Facility Management und
Liegenschaftenverwaltung
– ID-IMMO
– FM ServiceDesk
– conjeetFM

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



IMMOMIG

Software, Website & Portal

**Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk**

info@immomigsa.ch
0840 079 089
www.immomigag.ch




MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



**Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2®, ImmoTop®, Rimo R4®**

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

KLIMAEXPERTEN



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

0-Z

▶ OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ ROHRSANIERUNG



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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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



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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE

Magie des Spielens...

bürli

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,
Brunaustasse 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

15. – 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

20.09.17 Generalversammlung
09.11.17 SVIT Frühstück, Lenzburg

Basel

08.12.17 Niggi Näggi

Bern

08.06.17 Regionaler Anlass Biel-
Seeland
14.09.17 Generalversammlung

Graubünden

12.09.17 Herbstversammlung

Romandie

01.06.17 Déjeuners des membres
à Lausanne
29.06.17 Déjeuners des membres
à Genève

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

08.06.17 Stehlunch
06.07.17 Sommerevent

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

15.-16.6.17 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

27.06.17 Halbtagesseminar, FH Olten
23.08.17 Halbtagesseminar, FH Olten
30.08.17 Assessment, Bern
14.09.17 Valuation Congress, Thun
25.10.17 Erfa Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

26.10.17 Generalversammlung, Basel

SVIT FM Schweiz

21.09.17 Generalversammlung,
Zürich
10.10.17 Good Morning FM 2017,
Zürich

Fachkammer STWE SVIT

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.

UMFASSEND. DETAILLIERT. KOMPETENT.



BERATUNG & VERKAUF

- Kauf & Verkauf
- Schätzungen
- Beratung
- Immo-Marketing



PORTFOLIOMANAGEMENT

- Strategische Anlageberatung
- Direkte Anlagen
- Indirekte Anlagen
- Controlling & Reporting



BEWIRTSCHAFTUNG

- Bewirtschaftung
- Vermietung
- Stockwerkeigentum
- Hauswartung



Adimmo AG • Engelgasse 12
Postfach • CH-4002 Basel

Tel. +41 61 378 77 11
Fax +41 61 378 77 10

Adimmo AG • Rheinstrasse 16
Postfach • CH-4410 Liestal

Tel. +41 61 378 77 90
Fax +41 61 378 77 99


info@adimmo.ch
www.adimmo.ch



Sie möchten den
genauen Wert Ihrer
Immobilie kennen...
ein berechtigtes
Anliegen.

Immobilienbewertung
058 211 16 06

deRham



FASSADEN STYLING

MEINE IDEE

Mit einer hinterlüfteten Fassade haben Sie freie Gestaltungswahl.
Ausgewiesene Fachleute verleihen Ihrem Gebäude das gewisse Etwas.
Stilvoll und augenfällig – auch bei einzigartigen Ideen.

SCHMID BAUUNTERNEHMUNG AG

Neuhaltenring 1 . 6030 Ebikon
Telefon 041 444 40 33 . bau@schmid.lu

www.schmid.lu

SCHMID
Ideen verwirklichen.