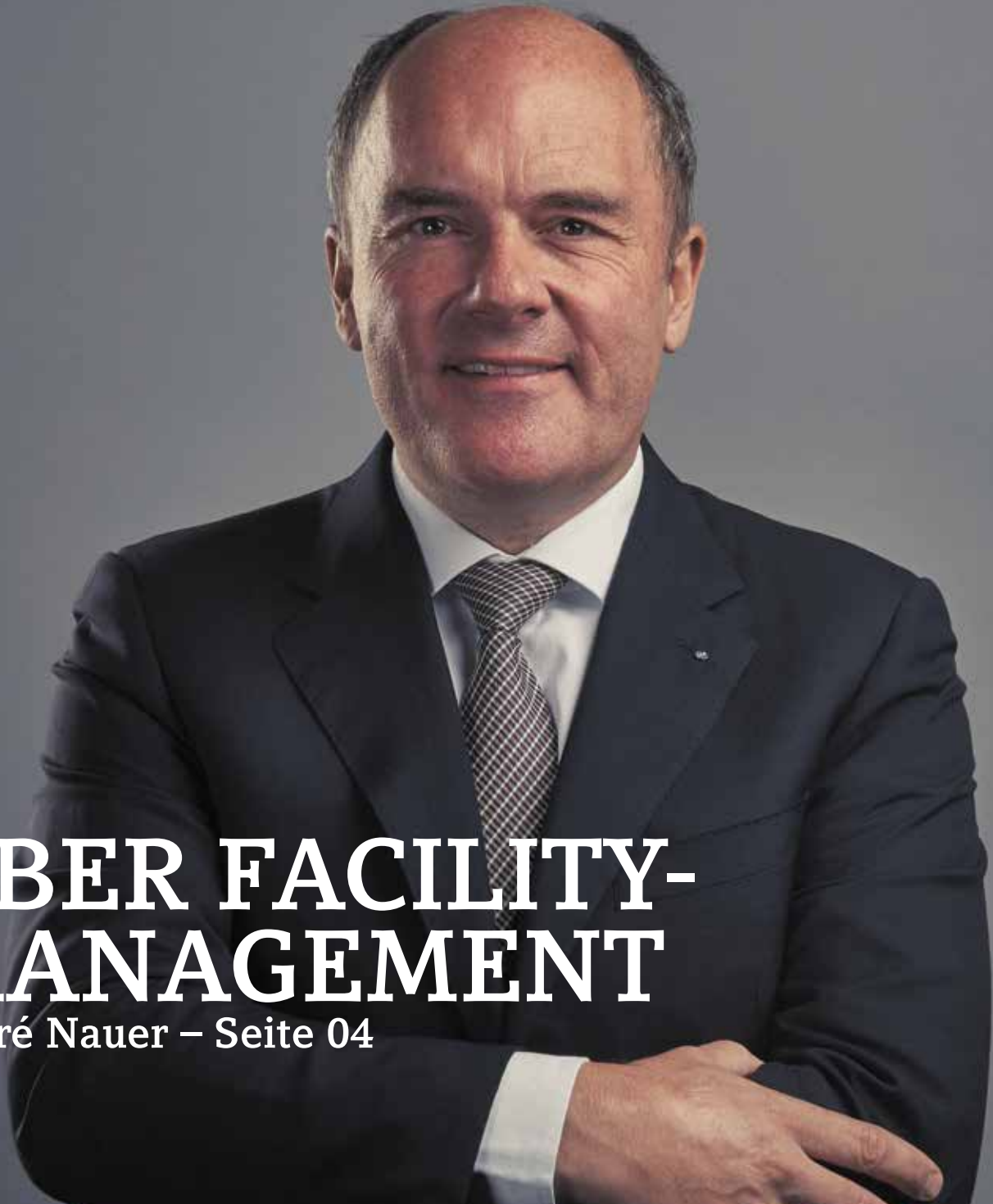


# immobilia



## ÜBER FACILITY-MANAGEMENT

André Nauer – Seite 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Keine Spur von Wohnungsnot.....	12
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Haftungsrisiken von Eigentümern.....	22
<b>BAU &amp; HAUS.</b> General- und Totalunternehmer garantieren Sicherheit.....	44

## SVIT – EINE STARKE MARKE



**ANDREAS  
INGOLD**  
«Von der Praxis für  
die Praxis – dieser  
Grundsatz macht  
den SVIT stark.»

● Ich kam 1993 durch meine Weiterbildung zum Immobilienbewirtschafter erstmals mit dem SVIT in Kontakt. Seither ist der Faden nie abgerissen. Der Verband hat sich in diesen Jahren grundlegend verändert – namentlich unter der Ägide von Urs Gribo. Er hat wesentlichen Anteil daran, dass der SVIT nicht nur die Position als klare Nummer 1 in der Bildung ausbauen konnte, sondern heute auch eine starke Marke in der Immobilienwirtschaft ist. Dafür gebührt ihm und seiner Crew der uneingeschränkte Dank.

Zum Erreichten tragen wir Sorge, gleichzeitig bleibt der SVIT im Wandel. «Wie kann der Dachverband der Immobilienwirtschaft seine Mitglieder unterstützen?» Diese Frage steht für mich angesichts der Herausforderungen unseres Sektors im Zentrum unseres Handelns. Die vier wesentlichen Pfeiler des SVIT sind Ausbildung, Lobbying, Mitgliederservices und Networking. In diesen Bereichen ist kooperatives Vorgehen erforderlich. Denn die vielfältigen Leistungen sind Gemeingüter; ein starker Verband daher unverzichtbar. Dabei wird unsere Verbandsführung immer wieder auf die Probe gestellt. Ich nenne stellvertretend die zahlreichen politischen Geschäfte, die einen weiteren Einbruch in die Eigentums- und Wirtschaftsfreiheit darstellen. Hier wollen wir uns mit Argumenten eines wichtigen Wirtschaftszweigs und eines Grossteils unseres Volksvermögens Gehör verschaffen. Oder im Bereich des Networkings, in dem wir mit fokussierten Anlässen eine Plattform für den Austausch und die Inspiration innerhalb des Verbandes und über die Grenzen hinaus bieten.

Es gibt weiterhin viel zu tun. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit Ihnen und den Partnern unseres Verbandes und danke für das Vertrauen in die Verbandsführung.

Ihr neuer Präsident Andreas Ingold ●

Axialventilator einer Weishaupt Luft-Wasser-Wärmepumpe mit strömungsoptimierter Kontur („Eulenflügel“)



## Die Kunst der leisen Kraft.

Die zuverlässigen Hocheffizienz-Wärmepumpen von Weishaupt holen die Wärme aus der Luft. Sie tun das nicht nur ausdauernd und kraftvoll, sondern auch extrem leise. Dafür sorgen unter anderem die speziell geformten Ventilatoren, die den lautlosen Eulenflug zum Vorbild haben.

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



André Nauer  
(Foto: Urs Bigler)

• ZITIERT



„Wie uns die Wirtschaft, öffentliche Stellen und Facility-Service-Provider mitteilen, besteht ein Mangel an gut ausgebildeten Facility-Managern.“

**MARKUS HUBBUCH**  
Professor für Energie- und Gebäudemanagement an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften



**Bestellung  
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:  
nur CHF 68.00**

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

**FOKUS**

**04 «ZUM UNTERNEHMERTUM GEHÖREN FEHLER»**  
André Nauer, CEO von ISS Schweiz, über die Wichtigkeit einer Fehlerkultur und die Herausforderungen der Zukunft.

**IMMOBILIENPOLITIK**

- 10 WEITERER ANGRIFF AUF DAS EIGENTUM**  
Der SVIT stellt sich kategorisch gegen den vom Bundesrat vorgelegten Entwurf zur Verschärfung der Lex Koller.
- 12 KEINE SPUR VON WOHNUNGSNOT**  
Der Mietwohnungsmarkt entspannt sich. Ein ausreichendes Angebot ist das beste Mittel gegen einen Mietpreisauftrieb.
- 13 KURZMELDUNGEN**

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

- 14 DEN TRENDS AUF DER SPUR**  
Der FM-Monitor zeigt auf, worauf sich die Immobilienbranche ausrichten muss.
- 16 VISION UND REALITÄT VERSCHMELZEN**  
Früher oder später wird 3D-Druck auch das Facility-Management grundlegend verändern.
- 18 «LEBENSDAUER VERLÄNGERN»**  
Rebekka Ruppel erklärt, wie man mithilfe der 3D-Druck-Technologie Kosten einsparen kann.
- 20 ERFOLGSFAKTOREN VON FM**  
Einen Beschaffungsauftrag durchzuführen, sollte keine grosse Sache sein. Doch so einfach ist es nicht, denn es geht um Menschen.
- 22 EIGENTUM VERPFLICHTET**  
Viele Eigentümer und Betreiber von Immobilien unterschätzen ihre Haftungsrisiken.
- 24 EIN UNGESCHLIFFENER JUWEL**  
Schweizer Spitäler befinden sich im Umbruch. Davon ist auch die FM-Branche betroffen.
- 26 DER ZUG IST SCHON ABGEFAHREN**  
Obwohl das Tessin und die Deutschschweiz verkehrstechnisch näher zusammengedrückt sind, bleibt die Immobiliensuche schwierig.
- 28 ÜBERBLICK ZWISCHENNUTZUNGEN**  
Gemäss einem Bericht des Bundesamts für Umwelt bieten Temporärnutzungen mehr Chancen als Risiken.
- 30 DIGITALE FACILITY-MANAGEMENT**  
Die digitale Transformation birgt Chancen und Herausforderungen gleichermaßen. Das gilt auch für das Facility-Management.
- 32 CHANCEN IM FM-MANAGEMENT**  
Dank digitalen Abbildern von lebenden Gebäuden während ihres gesamten Lebenszyklus arbeiten Bau und Betrieb besser zusammen.
- 35 LEBHAFT NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN**
- 36 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**IMMOBILIENRECHT**

**42 ÜBER DAS KAPPEN VON PFLANZEN**  
Auf das Nachbargrundstück überragende Pflanzenteile führen immer wieder zu Streitigkeiten zwischen Grundeigentümern.

**BAU & HAUS**

- 44 SICHERHEIT FÜR AUFTRAGGEBER**  
GU- und TU-Modelle reduzieren den Koordinationsaufwand der Auftraggeber und bieten zudem Sicherheit in allen Risikobereichen.
- 46 ENERGIEFLÜSSE DARSTELLEN**  
Der effiziente Betrieb eines Gebäudes erfordert den Überblick über alle Daten, wie zum Beispiel mit dem Energiemonitoring der Sauter AG.
- 48 AUSSERGEWÖHNLICHER HAUSWART**  
Hauswarte sind heute Fachkräfte mit Führungsaufgaben. Ein Porträt über Ivo Wild.
- 50 OPTIMALE UNTERHALTSREINIGUNG**  
Mithilfe von Smart-Cleaning lassen sich Gebäude intelligenter nutzen und steuern.
- 52 «WER MEHRWERT SCHAFFT, HAT ERFOLG»**  
Jérôme Ramelet, Mitgründer von eSMART, spricht über Wachstumspläne und die anfängliche Zurückhaltung der Immobilienwirtschaft.
- 55 ENERGIECONTRACTING – EINFACHER WEG ZUR ENERGIE**

**IMMOBILIENBERUF**

- 58 288 SIEGERINNEN UND SIEGER**  
288 frischgebackene Immobilienbewirtschafter durften ihre Zeugnisse entgegennehmen.
- 61 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 62 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

**VERBAND**

- 66 GV KUB SCHWEIZ: EHRUNG UND ABSCHIED**  
An der Generalversammlung hielt Finanzspezialistin Sita Mazumder einen spannenden Vortrag über Terrorismusfinanzierung.
- 70 SVIT OSTSCHWEIZ: IMMOBILIENPROFIS AUF DER HÖHE**
- 71 SVIT OSTSCHWEIZ: DIGITALE IMMOBILIENVISIONEN**
- 72 GV SVIT BASEL: MIT GROSSEM DANK VERABSCHIEDET**  
Michel Molinari übergab seinem Nachfolger eine fest verankerte Verbandssektion.
- 74 GV STWE-KAMMER: MEHR KOMMUNIKATION WAGEN**
- 76 GV SVIT ZÜRICH: ENGAGEMENTS ZAHLEN SICH AUS**

**MARKTPLATZ**

- 65 STELLENMARKT**
- 78 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 86 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 89 ADRESSEN & TERMINE**
- 90 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**



**«Unternehmertum  
lebt dank einer  
Fehlerkultur»**

## André Nauer, CEO von ISS Schweiz, über seinen Weg vom Hotelier ins FM-Management, die Wichtigkeit einer Fehlerkultur und die Herausforderungen der Zukunft.

DIETMAR KNOPF\* • .....

### – Sie sind gelernter Hotelier. Auf welchem Weg sind Sie CEO von ISS Schweiz geworden?

– André Nauer: Mein Weg zum CEO von ISS Schweiz war so nicht geplant, sondern hat sich durch verschiedene Umstände ergeben. 1998, als ich bereits mehrere Jahre in der Hotellerie- und Catering-Branche gearbeitet hatte, wollte ich noch einen anderen Industriezweig kennenlernen. Eines Tages bekam ich über einen Personalvermittler ein Angebot von ISS. In Unwissen über die Attraktivität und Professionalität der Facility-Services-Branche war meine spontane Reaktion: «Ich arbeite doch nicht für ein Reinigungsunternehmen.» Nach einer eingehenden Beurteilung und diversen Gesprächen, u. a. mit dem damaligen Generaldirektor Romano Spadaro, bin ich bei ISS in die mittlere Managementebene als Regionaldirektor im Health-Care-Markt eingestiegen. 2003 wurde der damalige CEO entlassen, und zu meiner Überraschung sollte ich seine Nachfolge antreten. Ich war damals 36 Jahre alt und musste mich an diesem Tag bis 14 Uhr entscheiden. Also habe ich meine Frau am Telefon gefragt, was sie darüber denkt. Aber ich bin froh, dass ich diesen Schritt gewagt habe, denn bis heute habe ich meine Entscheidung nie bereut.

### – Konnten Sie diesen grossen Schritt ohne zusätzliche betriebswirtschaftliche Weiterbildung gehen? Reichten Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse aus Ihrer Hotelausbildung?

– Ich habe eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung abgeschlossen und weitere Lehrgänge oder Executive-Programme (u. a. Stanford) absolviert. Es ist aber

durchaus so, dass ich im Vergleich zu meinen CEO-Kollegen ein paar Stunden weniger Studium hinter mir habe und mir wichtige Kenntnisse in der Praxis respektive im Alltag aneignete.

### – Die ISS hat allein in der Schweiz 36 Niederlassungen und über 12 000 Mitarbeiter. Wie leiten Sie dieses grosse Unternehmen?

– Wichtig ist, dass man unser Businessmodell versteht. Wir wollen uns möglichst nah an unseren Kunden positionieren und organisieren uns daher in dezentralen Strukturen. Unsere fünf operativen Direktoren agieren dementsprechend selbstständig, tauschen sich aber regelmässig mit mir über die Kundenbeziehungen, Projekte, den Geschäftsgang sowie personelle Fragen aus. Des Weiteren trägt jeder Mitarbeiter bei uns ein hohes Mass an Eigenverantwortung. Dazu gehört auch, dass man Fehler machen darf, allerdings hoffentlich nicht den gleichen Fehler zwei Mal. Ich persönlich bin davon überzeugt, dass nur über eine echte Fehlerkultur das Unternehmertum auch leben kann.

### – Sie sind in der Schweiz klarer Marktführer. In welchen Unternehmensbereichen wollen Sie weiterwachsen?

– Wir bauen gerade einen Health-Care-Geschäftszweig auf. Dazu wollen wir im Pharmabereich, in der Finanzindustrie, im Bürosektor und im öffentlichen Sektor moderat wachsen. In den nächsten Jahren wird sich der FM-Markt ändern, vor allem Spitäler werden realisieren, dass Facility-Management nicht ihr Kerngeschäft ist, sondern effektiver von Dritten ausgeführt wird. Ein weiterer interessanter Markt für uns ist der private Gesundheitsmarkt, in dem bisher überwiegend Einzelleistun-



• **BIOGRAPHIE**  
**ANDRÉ NAUER,**

ein gelernter Hotelier, ist seit 1998 im Unternehmen tätig. 2001 wurde er in die Geschäftsleitung von ISS Schweiz berufen und zum General Manager eines Joint Ventures mit der Swisscom ernannt. 2002 übernahm Nauer zusätzlich die operative Verantwortung für die ISS Facility-Services AG. 2003 folgte dann die Ernennung zum CEO von ISS Schweiz. Nauer ist verheiratet und Vater von drei Kindern. ●

gen vergeben werden. Wir hingegen glauben, dass die infrastrukturellen und technischen Gebäudeservices in Zukunft eher als Gesamtpaket nachgefragt werden.

**– Was sind Ihre aktuellen unternehmerischen Herausforderungen?**

– Eine grosse Herausforderung ist, dass wir uns überlegen müssen, welche Rolle wir bei der zunehmenden Digitalisierung spielen wollen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Rekrutierung von Talenten und die Frage, wie wir sie möglichst langfristig an ISS binden können. Auch möchte ich durch gezielte Förderung wieder Frauen in die Geschäftsleitung bringen, weil ich glaube, dass sie komplementäre Lösungsansätze für unternehmerische Herausforderungen mitbringen. Leider ist die einzige Frau in unserer Geschäftsleitung vor wenigen Monaten aus Altersgründen ausgeschieden.

**– Sie sind seit rund 14 Jahren CEO der ISS Schweiz AG. Wie hat sich die Professionalisierung der Branche seitdem verändert?**

– Substanziell. Unsere Berufsverbände, ebenso die Anbieter, haben viel dazu beigetragen, dass die FM-Branche heute professionell aufgestellt ist. Vor allem die Aus- und Weiterbildung in den einzelnen FM-Bereichen ist auf einem deutlich höheren Niveau als vor 14 Jahren. Aber man muss auch ehrlich sagen, dass der Input von Kundenseite, wie beispielsweise von der Credit Suisse, massgeblich zu dieser Entwicklung beigetragen hat.

**– ISS Schweiz wurde 2016 mit dem Swiss Arbeitgeber Award ausgezeichnet. Was haben Sie besser gemacht als andere Arbeitgeber?**

– Ich kann nicht genau sagen, was die anderen machen, aber ich weiss, was wir machen. Aus Prinzip schaue ich nicht da-

rauf, was unsere Konkurrenten unternehmen. Stattdessen setze ich mich lieber mit meinem Team zusammen und denke darüber nach, wo es bei uns Verbesserungspotenzial gibt. Solange ich weiss, wo unsere Schwachpunkte sind und wo unsere Chancen liegen, kann ich meine Energie fokussiert für Veränderungen einsetzen.

**– Aber was macht die Beliebtheit der ISS aus?**

– Wahrscheinlich liegt es an unserer Unternehmenskultur, die von Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung geprägt ist. Ich frage mich kontinuierlich aufs Neue, wie wir die Leistung unserer Mitarbeitenden besser anerkennen können. Gegenüber Mitarbeitern Druck aufzubauen, ist für viele Menschen einfacher, als konsequent Danke zu sagen. Dem wirken wir mit weltweiten Wertschätzungsprogrammen entgegen. Weiter versuchen wir jeden Tag unsere Kernwerte aktiv zu leben: Ehr-



lichkeit, Qualität, Unternehmertum und Verantwortung. Daraus ergibt sich ein gesundes Zusammenleben am Arbeitsplatz. Denn wir verbringen schliesslich mehr aktive Zeit am Arbeitsplatz als zuhause, weswegen Arbeit auch Spass machen soll.

**– Besonders im Gesundheitswesen und im öffentlichen Sektor gibt es immer mehr FM-Vergaben. Was sind die Gründe dafür?**

– Noch ist das nicht so, aber der Kostendruck und die Privatisierung des öffentlichen Sektors werden in den nächsten Jahren mit Sicherheit zunehmen. Deswegen investieren wir in eigene Einheiten, die den Health-Care-Markt dezidiert bearbeiten. Auf der Stufe Kanton und Bund hat man diesen integralen Outsourcing-Ansatz leider noch nicht umfänglich erkannt und lässt dadurch grosse Synergiepotenziale brachliegen. Denn ich glaube, dass die Outsourcing-Unternehmen in-

zwischen eine Value-Proposition formulieren können, welche die Kantone und das Gesundheitswesen verstehen.

**– Warum gewinnt das Thema Outsourcing in der FM-Branche immer mehr an Bedeutung?**

– Weil es auf der Hand liegt, dass Outsourcing-Unternehmen einen guten Mehrwert generieren können. Zudem spielt die Skalierbarkeit von Leistungen in diesem Bereich eine grosse Rolle. Bestimmte Leistungen brauchen wir zu einem bestimmten Zeitpunkt in grosser Menge, zu einem anderen Zeitpunkt weniger. Diese konjunkturellen Schwankungen kann man durch Vergaben an Dritte besser abfedern. Des Weiteren ist es schwierig, Mitarbeitenden in einem internen FM-Betrieb Entwicklungsperspektiven aufzuzeigen und entsprechend Talente zu fördern. Bei uns arbeiten diese Talente im Kerngeschäft und können folglich unterstützt werden.

ANZEIGE

# Trockag

Wänn's ums Trockne geht!

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

www.trockag.ch

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

» Wenn jemand bei uns einen Fehler macht, wird ihm nicht der Kopf abgeschnitten.«



**– Welche Rolle spielt heute der technische Fortschritt, Stichworte Robotik und BIM?**

– Das Building Information Modeling (BIM) ist in den nordischen Staaten und in Holland bereits etabliert. Dort dienen BIM-Prozesse als Grundlage für die Ausschreibungen von neuen Gebäuden. Auch wir setzen uns in der Bauprojektteilung seit längerem mit diesem Thema auseinander und beraten unsere Kunden, wie digitalisierte Gebäude im Betrieb intelligenter genutzt werden können. Hinsichtlich Robotik ist derzeit das Thema in aller Munde: Wir glauben allerdings nicht, dass Roboter in den nächsten zehn Jah-

ren die Arbeit des Menschen komplett ersetzen werden, aber wir denken, dass beide in Zukunft enger zusammenarbeiten werden, zum Beispiel in Reinigungs-, Post- und Security-Prozessen. Das wiederum führt zu Veränderungen von Berufsbildern in der FM-Branche.

**– Stichwort Innovationsmanagement: Wie lässt sich das Potenzial der Digitalisierung nutzen und damit den Umsatz steigern?**

– Im Rahmen der Digitalisierung, durch den Einsatz von Sensorik und Robotik, werden wir unsere Servicekonzepte mittelfristig neu ausrichten. Wenn dies mit den neuen Arbeitsplatzkonzepten ver-

knüpft wird, werden wir unseren Kundenfokus auf das B-to-B-C-Geschäft ausweiten, da Mitarbeitende unserer Kunden unter Umständen in Zukunft verstärkt von zuhause arbeiten. Daraus ergeben sich für uns neue Marktsegmente und Servicelösungen. Der Einsatz von Sensorik wird uns in Zukunft zusätzlich neue und vertiefte Informationen über die Gebäudenutzung unserer Kunden in Echtzeit liefern können. Auf Basis dieser neu gewonnenen Informationstiefe werden wir in der Lage sein, auf die effektiven Nutzerbedürfnis zugeschnittene Servicekonzepte zu entwickeln und dadurch neue Umsatzpotenziale erschliessen zu können.

**– Stichwort Talentmanagement: Die Devise heisst finden, entwickeln und halten. Finden Sie genügend Fachleute?**

– Es ist nicht einfach, die passenden Experten zu finden, eine Herausforderung, mit welcher viele spezialisierte Bereiche

ANZEIGE



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





zu kämpfen haben. Auf dem heutigen FM-Markt findet man zum Beispiel kaum Kältetechniker. Diesen Mangel kompensieren wir, indem wir interne Mitarbeiter durch Weiterbildungen für diesen Bereich ausbilden. Generell wollen wir jedem Mitarbeiter konkrete Entwicklungsmöglichkeiten aufzeigen, denn dies steigert seine Motivation und die Identifikation mit seinem Arbeitgeber.

**– Haben sich die Servicebedürfnisse Ihrer Kunden in den letzten Jahren verändert?**

– Heute gilt: Weniger ist mehr. Die Frage müsste aber eher lauten: Wo, auf welchen Flächen, in welchem Gebäude braucht es welche Servicelevels? Zeitgleich mit der Zunahme der Standardisierung gewinnen aber auch smarte, kundenspezifische Servicelösungen an Relevanz. So wird verstärkt auf die Bedürfnisse der Nutzer fokussiert und eine gute Arbeitsumgebung rückt ins Zentrum, auch im FM.

**– In der Baubranche werden die Bereiche Nachhaltigkeit und Energieeffizienz immer wichtiger. Wie sieht es damit in der FM-Branche aus?**

– Mit der modernen Sensorik ist es auch der FM-Branche gelungen, die Energieflüsse in unseren Gebäuden weiter zu optimieren. Aber Themen wie Nachhaltigkeit und Energieeffizienz bleiben wichtige Geschäftsfelder, in denen auch die FM-Betreiber in der Pflicht sind – und sein wollen, idealerweise über den ganzen Lebenszyklus eines Gebäudes hinweg.

**– Die ISS Schweiz AG feiert dieses Jahr ihren 50. Geburtstag. Welche Unternehmensziele haben Sie für die nächsten Jahre?**

– Ein Ziel ist, wie bereits gesagt, den Frauenanteil im Topmanagement zu erhöhen und Führungsfunktionen zu zwei Dritteln intern zu besetzen. Dazu wollen wir unser Talentmanagement weiter pro-

fessionalisieren und uns innerhalb der Branche als führender Ausbildungsbetrieb etablieren. Ferner streben wir ein profitables Wachstum in den von uns bevorzugten Märkten an. Strategisch setzen wir alles daran, eine hohe Customer-Retention sicherzustellen.

**– Was tun Sie, wenn sich Ihr Leben nicht um Facility-Management und Immobilien dreht?**

– Dann verbringe ich Zeit mit meiner Familie, treffe Freunde oder schaue ein spannendes Fussballmatch. Ausserdem bin ich gerne Gastgeber. Falls die Zeit reicht, spiele ich Tennis oder gehe Ski fahren. ●



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

# Weiterer Angriff auf das Eigentum

Die Vernehmlassungsvorlage des Bundesrates für die Verschärfung der Lex Koller geht von einem irrigen Marktverständnis, unstatthaften Zielsetzungen und einem dirigistischen Eigentumsverhältnis aus. Der SVIT lehnt die Revision vehement ab.

IVO CATHOMEN\* •

**ETWAS FÜR LINKS UND RECHTS.** Am 10. März eröffnete der Bundesrat nach mehrfacher Vertagung die Vernehmlassung zur Änderung des Bundesgesetzes über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG) – kurz Lex Koller (siehe Bericht in der Immobilia April 2017). Für die Empfänger des Schreibens aus Bern war es ein Déjà-vu. Vor genau drei Jahren hatte das Parlament zwei praktisch identische parlamentarische Vorstösse versenkt. Danach hiess es aus dem Justiz- und Polizeidepartement, man wolle Gesetzeslücken schliessen. Nun wärmt Bundesrätin Simonetta Sommaruga die Suppe ihrer Parteikollegin Jacqueline Badran nochmals auf und schiebt dabei nach rechts und links. Sie malt einerseits die Bedrohung durch ausländische Spekulanten an die Wand und verspricht andererseits den dämpfenden Einfluss auf Preise und Mieten. Es ist zu befürchten, dass diese Strategie mit einer «unheiligen Allianz» aufgehen könnte. Damit steht für die Immobilienwirtschaft viel auf dem Spiel.

Der SVIT hatte sich 2007 in der politischen Debatte um den Antrag des Bundesrates für die Aufhebung der Lex Koller eingesetzt und die betreffenden Botschaften des Bundesrates vorbehaltlos begrüsst. Einerseits teilte und teilt der Verband noch heute die damalige Auffassung der Regierung, dass die «Überfremdung des einheimischen Bodens höchstens noch eine punktuelle» sei. Andererseits nimmt der Verband zur Kenntnis, dass sich die damaligen Vorbehalte von Politik und Bevölkerung gegen dieses Ansinnen in der aktuellen politischen Situation in Europa und auf dem Globus noch akzentuiert haben. Der Schutz vor «Überfremdung des einheimischen Bodens» ist offensichtlich politisch von einer Mehrheit der Bevölkerung gewollt und akzeptiert.

**KEINE ZWECKFREMDE REGELUNG.** Schon Nationalrätin Badran hatte argumentiert, börsenkotierte Immobiliengesellschaften und Immobilienfonds würden die direkt investierenden Pensionskassen, Private und Baugenossenschaften konkurrenzieren und die Immobilienpreise in die Höhe treiben. Dies beschneide die Rendite der Pensionskassen, treibe Wohneigentumspreise und Mieten in die Höhe und schmälere somit den volkswirtschaftlich Binnenkonsum. Diese Argumentation taucht nun in ähnlicher Form wieder im Begleitbericht des Bundesrates auf.

Diesbezüglich sei auf die bundesrätliche «Botschaft zu einem Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland und zur Volksinitiative «gegen den Ausverkauf der Heimat» vom 16. September 1981 hingewiesen. Darin heisst es: «Materiell wurde der Gesetzeszweck auf die Abwehr der Bodenüberfremdung zurückgeführt. Sachfremde Zielsetzungen wie etwa jene der Wirtschafts- oder Raumordnungspolitik können mit dem Erlass nicht verfolgt werden.» Weiter an anderer Stelle: «Zielsetzungen der Konjunktur- oder Währungspolitik, der Raumplanung oder des Natur-, Heimat- oder Landschaftsschutzes finden darin keinen Platz; sie sind durch die einschlägigen Spezialgesetzgebungen zu verwirklichen.» Der Bundesrat machte damit klar, dass das BewG einen einzigen Zweck verfolgt, nämlich die Verhinderung der «Bodenüberfremdung».

Die Vorlage ist damit ein unnötiger und untauglicher Versuch, in den Markt einzugreifen und die Wirtschaftsfreiheit am Immobilienmarkt zu unterminieren. Es ist gerade nicht das Ziel des BewG, Renditen, Preise und Mietzinse zu lenken. Der SVIT begründet seine grundsätzliche Ablehnung der Vorlage im Weiteren damit, dass auch in Hinsicht des Marktes keinerlei Handlungsbedarf für eine Verschärfung des BewG besteht, dass wirt-

schaftlicher Schaden verursacht und die Wirtschaftsfreiheit ohne ersichtlichen Nutzen erheblich eingeschränkt wird. Weder ist ein Zusammenhang mit dem Kauf von Immobilien durch Personen im Ausland und der Preisentwicklung am Wohneigentumsmarkt oder am Markt für gewerbliche Liegenschaften festzustellen, noch kommt es in grossem Stil zu Umgehungen des BewG. Es gibt keine Anhaltspunkte dafür, dass ausländische Investoren mit ihrem Kauf von Renditeliegenschaften den Preis in anderer Weise beeinflussen würden als inländische oder dass die Nachfrage am Markt für kommerzielle Liegenschaften zu einer Preissteigerung der Immobilien oder Grundstücke geführt hätte. Wäre es tatsächlich so, dass der Schweizer Immobilienmarkt ein sicherer Hafen für ausländische Investoren wäre, so würden diese Investoren die Werterhaltung höher gewichten als den Ertrag, was eher in tiefere Renditeerwartungen münden würde.

Der überschaubare Zufluss von Kapital in den Schweizer Markt für kommerzielle Renditeliegenschaften hat in den letzten Jahren eher dazu geführt, dass das Angebot an Mietflächen zugenommen, die Mietzinse gesunken und die Qualität durch erhöhten Wettbewerb gestiegen ist.

**MIETE BESTIMMT DEN PREIS, NICHT UMGEGEHRT.** Der SVIT weist im Weiteren darauf hin, dass bezahlte Preise und Renditeerwartungen der Käufer keinerlei Einfluss auf die Mietzinshöhe haben. Vielmehr verhält es sich umgekehrt. Die marktkonformen Mietzinseinnahmen, die mit einem bestehenden oder geplanten Objekt erwirtschaftet werden können, bestimmen die Rendite und damit letztlich den Preis. Massgebend für das Mietzinsniveau ist allein die Nachfrage und das Angebot auf dem Mietflächenmarkt. Hier sind die Konjunktur und die Bevölkerungsentwicklung die massgebenden Treiber.

ANZEIGE

swiss  
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die

Bewertung von Immobilien | [www.valuationgroup.ch](http://www.valuationgroup.ch)

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00

St. Gallen 071 552 07 20



Die vom Bundesrat vorgeschlagenen sowie zur Diskussion gestellten Änderungen verschlechtern die Standortattraktivität der Schweiz für natürliche und juristische Personen. Der SVIT ist der Auffassung, dass der Erwerb von Wohneigentum für alle Niedergelassenen unabhängig ihrer Herkunft möglich bleiben soll, so wie dies der Bundesrat 1972 forderte und wie dies im geltenden BewG umgesetzt ist. Es stellt eine Diskriminierung von Bürgern aus Nicht-EU/EFTA-Staaten dar, die im Antrag lediglich damit begründet wird, dass aufgrund geltender internationaler Vereinbarungen eine Bewilligungspflicht für EU/EFTA-Staaten nicht möglich sei.

**ADMINISTRATIVER MEHRAUFWAND.** Die Revision, wie sie der Bundesrat nun vorschlägt, hätten schliesslich erheblichen administrativen Mehraufwand bei Verkäufern, Käufern und Behörden zur Folge. Bei jeder Transaktion wäre der Nachweis des wirtschaftlichen Berechtigten zu erbringen – namentlich bei institutionellen Investoren, einer juristischen Person, bei Trusts und dergleichen. Nebst der Rechtsunsicherheit in der Verkaufsanbahnung verzögert dies die Abwicklung in starkem Masse. Die zu erwartenden personellen Auswirkungen werden vom Bundesrat im erläuternden Bericht heruntergespielt und massiv zu gering angedeutet.

Was die volkswirtschaftliche Folgenabschätzung betrifft, so ist es nicht ersichtlich, warum die Voraussetzungen für die Lockerung der Lex Koller im Jahr 1997 heute nicht mehr gelten sollten. Die Schweizer Wirtschaft steht angesichts der Frankenstärke vor grossen Herausforderungen. Die Ansiedlung ausländischer Unternehmen und die Investition von ausländischen Unternehmen in der Schweiz – zwei wichtige Wirtschaftsmotoren – sind ins Stocken geraten. Es erschliesst sich dem SVIT nicht, warum der Bundesrat in einer solchen Situation wirtschaftsfeindliche Massnahmen ergreifen will. ●



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



**ABIMMO**  
by Abacus

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

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



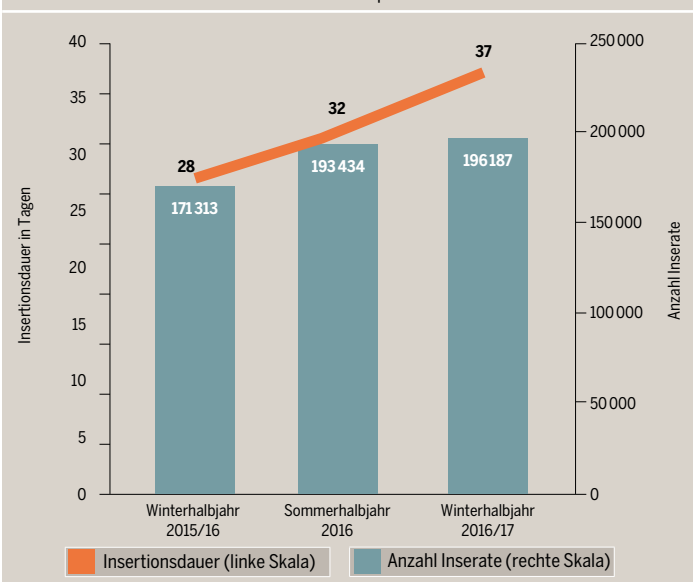
**ABACUS**  
Business Software

# Keine Spur von Wohnungsnot

Der Mietwohnungsmarkt der Schweiz und der grössten Schweizer Städte entspannt sich weiter. Grund dafür ist ein Nachfragerückgang nach Mietwohnungen. Die Zahlen beweisen: Ein ausreichendes Angebot ist das beste Mittel gegen einen Mietpreisauftrieb.

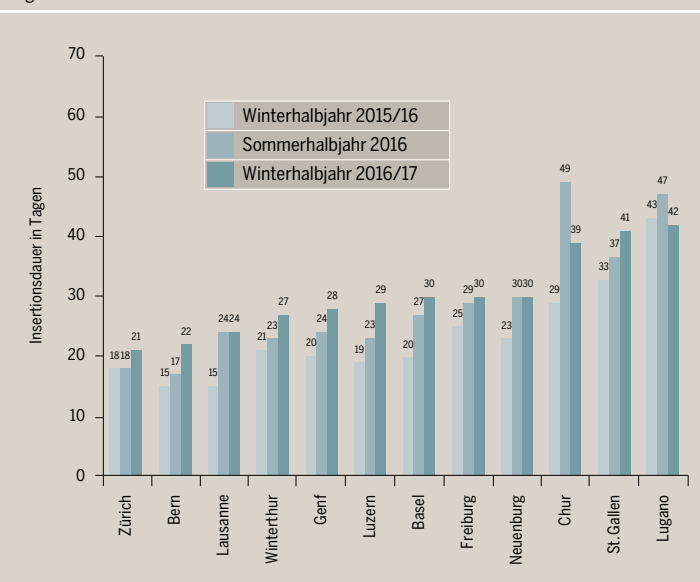
## ENTWICKLUNG DER ANZAHL ANGEBOTENER MIETWOHNUNGEN

und deren Insertionszeiten auf Schweizer Internetplattformen



## INSERTIONSDAUER NACH SEMESTER

12 grösste Städte der Schweiz



IVO CATHOMEN

**RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE.** Der Online-Wohnungsindex (OWI), der halbjährlich vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ publiziert wird, zeigt für das Winterhalbjahr 2016/17 einen weiteren Anstieg der Insertionszeiten für Mietwohnungen. Vermieter brauchen demnach länger als in den Vorperioden, um eine Wohnung vermieten zu können. Grund dafür ist eine rückläufige Nachfrage bei einem nur noch leicht gestiegenen Angebot. «Der Rückgang der Nettozuwanderung um rund 16% im Jahresvergleich macht sich auf dem Wohnungsmarkt bemerkbar und führt zu einer weiteren Entspannung», sagt Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute. Die Analyse beruht auf den Daten aller Mietwohnungen, die auf Schweizer Internetplattformen angeboten werden.

**WEITERER ANSTIEG DER INSERTIONSZEITEN IN DEN MEISTEN SCHWEIZER STÄDTEN.** Auch in 8 von 12 untersuchten Städten hat sich die Insertionsdauer von Mietwohnungen durch die rückläufige Nachfrage deutlich verlängert. Selbst in Lausanne und Neuenburg blieben die Insertionszeiten auf dem Niveau des Sommerhalbjahres 2016, obwohl sich das Angebot stark

verknappt hat. Nur in Chur und Lugano wurden kürzere Insertionszeiten verzeichnet. Allerdings herrscht in diesen Städten schon länger ein Überangebot.

Am schnellsten konnten Wohnungen in Zürich (21 Tage) und Bern (22 Tage) vermietet werden. Die längsten Insertionszeiten wurden wiederum in der Süd- und Ostschweiz registriert. In Lugano (42 Tage), St. Gallen (41 Tage) und Chur (39 Tage) mussten Wohnungen länger als im gesamtschweizerischen Schnitt inseriert werden. Die stärkste Entspannung des Mietwohnungsmarktes war in Luzern (+6 Tage), Bern (+5 Tage) und Winterthur (+4 Tage) festzustellen.

**REKORDHOHE BAUTÄTIGKEIT BEI RÜCKLÄUFIGER ZUWANDERUNG.** Die Ursache für die teilweise massive Angebotsausdehnung im Sommerhalbjahr 2016 liegt in der rekordhohen Bautätigkeit im Mietwohnungssektor. Ein Grund für den erheblichen Nachfragerückgang ist im starken Rückgang der Nettozuwanderung um rund 16% im Jahresvergleich 2016 gegenüber 2015 zu orten.

«Im Jahr 2016 sind rund 24 000 Mietwohnungen fertiggestellt worden; der höchste Wert seit 15 Jahren. In den letzten 12 Monaten wurden Baugesuche für 31 000 neue Mietwohnungen eingereicht. Ein überschüssendes Angebot

und eine rückläufige Nachfrage werden in den nächsten ein bis zwei Jahren zu einem deutlichen Überangebot an Mietwohnungen führen, und die Mieten, mit Ausnahme von ohnehin vergünstigten städtischen und genossenschaftlichen Wohnungen, werden nicht nur in den Luxussegmenten sinken», hält Peter Ilg fest.

Die Vermietung von kleinen, günstigen Wohnungen war auch im Winterhalbjahr einfach. Sie wurden stark nachgefragt, und die Insertionszeiten lagen teilweise deutlich unter dem Durchschnitt. Jedoch ist in vielen Städten auch in diesem Segment eine abnehmende Nachfrage feststellbar. In den meisten Städten wurden höhere Insertionszeiten – teilweise trotz deutlich kleinerem Angebot – registriert.

**AM GÜNSTIGSTEN IN FREIBURG, AM TEUERSTEN IN ZÜRICH.** In fast allen Schweizer Städten lag der Bruttomietzins für den Grossteil des Wohnungsangebots unter 2000 CHF pro Monat. In den preisgünstigsten Städten Freiburg und St. Gallen wurden fast 90% der Wohnungen unter 2000 CHF angeboten. Nur in Zürich und Genf lagen die Angebotspreise mehrheitlich über 2000 CHF. Hier wurden nur 44% bzw. 41% der Wohnungen unter diesem Wert ausgeschrieben. Der effektive An-

teil von angebotenen Wohnungen unter 2000 CHF Bruttomiete pro Monat dürfte noch deutlich höher liegen. Denn subventionierte Wohnungen, wie Genossenschaftswohnungen oder Wohnungen der öffentlichen Hand, werden kaum im Internet ausgeschrieben.

**GESAMTSCHWEIZERISCHE MARKTENTSPANNUNG.** Die Zahl der Inserate hat im Jahresvergleich in fast allen Städten zugenommen. Gleichzeitig verlängerte sich die Insertionszeit in allen Städten, ausser in Lugano. Dieser Zusammenhang belegt, dass auch im städtischen Mietwohnungsumfeld die Marktmechanismen einwandfrei spielen. In den untersuchten Städten kann nicht mehr von einer Wohnungsnot gesprochen werden. Selbst in den «Hot Spots» Zürich, Bern und Genf mussten Wohnungen im Verlauf des Jahres deutlich länger ausgeschrieben werden.

**KEINE EINGRIFFE DER POLITIK!** Die Entwicklung der Insertionszeiten in der Schweiz und in elf der zwölf grössten Städte spricht eine eindeutige Sprache. Der Mietwohnungsmarkt bewegt sich von einem Gleichgewicht in grossen Schritten in die Richtung eines Angebotsüberhangs. Die gleichzeitige Abwärtsbewegung der Mietpreise stützt diese Interpretation. Wer einseitig nur auf die «Hot Spots» schaut, verkennt, dass der Markt schweizweit unter Druck gerät. Die Senkung des Referenzzinssatzes trägt das ihre dazu bei. Dies alles wird nicht ohne Folgen auf die Renditen und Immobilienwerte bleiben, zumal die Produktionsziffern weiterhin hoch sind. Jeder politische Eingriff in den Markt – zum Beispiel Steuergelder für den gemeinnützigen Wohnungsbau durch die Erhöhung des Fonds de Roulement oder die Volksinitiative «Für bezahlbare Wohnungen» – führt bloss zu einer umso härteren Landung.

Per 1. Juni 2017 sind in den Kantonen wieder die Leerwohnungsziffern erhoben worden. Wenn im September die Ergebnisse verkündet werden, wird ohne Zweifel wieder das Lied der Wohnungsnot angestimmt. Doch die Dynamik am Mietwohnungsmarkt, wie sie im OWI mit aller Deutlichkeit zum Ausdruck kommt, spricht eine andere Sprache. ●

**SCHWEIZ**

**GEGEN MISSBRÄUCLICHE UNTERMIEETE**

Die ständerätliche Kommission für Rechtsfragen hat der parlamentarischen Initiative von Nationalrat Hans Egloff zugestimmt, wonach missbräuchliche Untermiete verhindert werden soll. Der Nationalrat hatte der Initiative bereits Folge geleistet. Mit dem Vorstoss sollen Untermietverhältnisse zu überhöhten Mietzinsen ebenso verhindert werden wie die dauerhafte Untermiete ohne die Absicht des Mieters, das Mietobjekt später wieder selber zu nutzen.

**BUNDESRAT WILL ENTEIGNUNGSRECHT ANPASSEN**

Der Bundesrat will das Enteignungsgesetz aus dem Jahr 1930 revidieren. Deshalb schlägt er vor, die Verfahrensvorschriften an die geänderten rechtlichen Verhältnisse anzupassen. Zudem will der Bundesrat die Bestimmungen über die Organisation und Struktur der Eidgenössischen Schätzungskommissionen vereinfachen. Zu diesem Zweck hat er am 2. Juni 2017 die Vernehmlassung eröffnet, die bis Ende Oktober 2017 dauert.

**BASEL**

**SENIOREN SOLLEN IN KLEINERE WOHNUNGEN ZIEHEN**

Das Basler Finanzdepartement und die Pensionskasse Basel-Stadt (PKBS) wollen mit einem neu lancierten Modell die Wohnraumnutzung steuern. Dafür sollen Mieter, die mindes-

tens 65 Jahre alt sind, ermuntert werden, in kleinere Wohnungen umzuziehen. Hintergrund sei, dass ältere Personen mit langjährigen Mietverträgen oft eine tiefe Monatsmiete zahlen, heisst es bei Immobilien Basel-Stadt. Dies habe in einigen Fällen dazu geführt, dass sie, wenn sie ihre Mietwohnung verlassen möchten, etwa wegen fehlender Barrierefreiheit, kaum eine vergleichbar günstige Wohnung finden. Nun soll nach dem neuen Modell der aktuelle Mietzins als Grundlage für die Berechnung des neuen Mietzinses dienen. Weil die neue Wohnung mindestens 10% kleiner sein muss, zahlen die Senioren nach einem Umzug weniger Miete als bislang.

**LUZERN**

**REGIERUNGSRAT LEHNT VOLKSINITIATIVE AB**

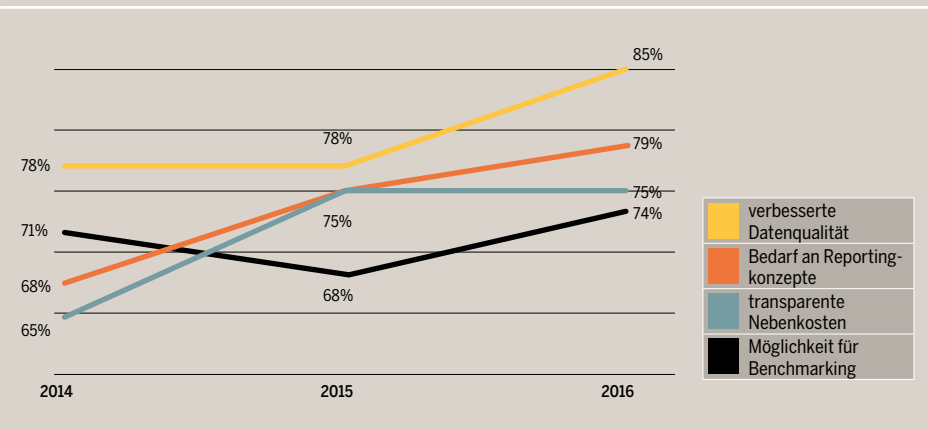
Ziel der Volksinitiative «Zahlbares Wohnen für alle», die von der SP des Kantons Luzern lanciert wurde, ist eine stärkere staatliche Förderung von günstigem Wohnraum. Finanziert werden soll dies über einen neu zu äfnenden staatlichen Fonds. Doch da der Kanton Luzern kaum über entsprechende Grundstücke verfügt, die Leerwohnungsziffern steigen und die Abgabe von Bauland an gemeinnützige Wohnbauträger bereits heute möglich ist, beantragt der Regierungsrat dem Kantonsrat, die Initiative ohne Gegenvorschlag abzulehnen.

# Den Trends auf der Spur

Der FM-Monitor zeigt auf, worauf sich die Immobilienbranche ausrichten muss. Es gilt, langfristige Trends kontinuierlich zu verfolgen und den Radar für neue auf Empfang zu stellen.

## ZUNEHMENDE BEDEUTUNG VON DATEN ALS INVESTITIONSGÜTER DER BRANCHE

Quelle: FM-Monitor Trendanalyse 2016



Anteil der Befragten, welche die Bedeutung der betreffenden Parameter über die nächsten Jahre als «stark zunehmend» bzw. «sehr stark zunehmend» bezeichneten.

PETER STAUB UND MARCO BISCHOF\*

**DATEN – DER TREIBSTOFF DER IMMOBILIENBRANCHE.** Die Zukunft vorauszusehen, ist auch in der Immobilienbranche nicht möglich. Wichtige Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, ist mit den richtigen Instrumenten aber durchaus realistisch und ein Muss. Es gilt einerseits, langfristige Trends kontinuierlich zu verfolgen, bzw. den Radar für neue auf Empfang einzustellen. Andererseits wird der Erfolg von morgen davon abhängen, inwieweit es gelingt, die Konsequenzen innovativer Technologien für die Immobilienwirtschaft abzuschätzen und in das eigene Geschäftsmodell zu integrieren.

Ein wichtiges Trendanalyse-Instrument ist der FM-Monitor, der seit 2001 jedes Jahr einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen gibt. Knapp 300 Experten der Schweizer Immobilienwirtschaft nahmen an der Umfrage 2016 teil. Das Resultat ist eindeutig: Alles dreht sich um Daten, Energie, Flächen und Kosten. Daten sind für das Immobilienmanagement zentral. Die Verbesserung ihrer Qualität steht dabei an erster Stelle. Daten- und Reportingkonzepte bilden das Fundament für einen effektiven Umgang mit Kennzahlen. Wichtig sind zudem transparente Nebenkosten und detail-

lierte Kennzahlen pro Objekttyp bzw. nach Leistung. Letzteres ist vor allem dann von Bedeutung, wenn man sich im Markt messen will. Die Zufriedenheit mit der Datenlage hat sich gegenüber den Vorjahren zwar verbessert, 50% der Befragten sind jedoch noch immer unzufrieden mit der Transparenz und Qualität. Ein grosser Handlungsbedarf besteht seit Jahren auch in Bezug auf die Benchmarking-Möglichkeiten.

**KOSTENREDUKTION – EFFIZIENTE LEISTUNGSERBRINGUNG RETTET MARGE.** Der Kostendruck im Markt ist enorm. Der Trend zu weiteren Reduktionen wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen. So werden Betriebskosten bei gleichbleibenden Service-Levels laufend optimiert. Klare Service-Level-Agreement-Definitionen und eine immer effizientere Leistungserbringung durch Innovationen und neue Technologien sichern den Dienstleistern in Zukunft die Margen. Wichtigster Kostentreiber im Facility-Management (FM) sind die Nutzeranforderungen. Die Mandatsvergabe an den Anbieter mit dem tiefsten Preis führt oft zu einer Abnahme der Qualität. Es gilt: Klar definierte Leistungen sind am preissensitivsten und je komplexer die Leistung, um-

so wichtiger werden qualitative Kriterien – dies ist bei der Vergabe zu berücksichtigen.

**ENERGIEMANAGEMENT – NICHTS DEM ZUFALL ÜBERLASSEN.** Energie steht schon seit einiger Zeit im Fokus des FM-Marktes. Seit Jahren spielen die Steigerung der Energieeffizienz und die Reduktion des Energieverbrauchs eine zentrale Rolle. Der grosse Einfluss von Gebäuden auf den Energiehaushalt sollte also ein professionelles Energiemanagement zur Selbstverständlichkeit machen. Immer mehr Eigentümer und Investoren nehmen ihre Verantwortung wahr und betreiben ihre Liegenschaften möglichst umwelt- und ressourcenschonend. Die strategische Planung des Energiemanagements für Immobilien wird dabei immer wichtiger. Instrumente, die in diesem Bereich zur Verfügung stehen, sind eine Nachhaltigkeitsstrategie sowie eine Nachhaltigkeits-Score-Card (NSC). Letztere ist eine langfristig betriebene Business-Score-Card, die die Nachhaltigkeitsaspekte Ökologie, Wirtschaft und Gesellschaft abdeckt und ein Monitoring beinhaltet. In Bezug auf das Energiecontrolling ist es wichtig, dass konkrete Einsparziele für das Portfolio definiert werden, die auf die Einzelobjekte übertragen werden.

**FLEXIBLE BAUKONZEPTE – GEBAUT WIRD FÜR DIE ZUKUNFT.** Flexible Grundrisse werden in Zukunft an Bedeutung gewinnen, um zukünftigen Anforderungen besser entsprechen zu können. Umnutzungen sind bereits heute voll im Gange: So kann aus einer Kirche ein Hallenbad, aus einem Hallenbad eine Kulturstätte oder aus einer Milchverarbeitungsfabrik eine Hochschule entstehen. Eine verbesserte Flächennutzung durch verdichtetes Bauen bzw. durch neue Nutzungskonzepte bei Bestandsbauten ist seit Jahren unter den Top-3-Trends klassiert. Die Herausforderungen für die Raumplanung werden in Zukunft noch anspruchsvoller, professionelles Flächenmanagement ist daher unausweichlich.

**DIE TRENDS DER DIGITALISIERUNG ERKENNEN.** Neben diesen Top-Trends, die den Markt in den kommenden Jahren in Atem halten werden, steht die Immobilienwirtschaft vor der Herausforderung Digitalisierung. Immer schneller drängen neue Technologien auf den Markt, die so ziemlich alles verändern werden. Eher traditionell ausgerichtet,

ANZEIGE

Biella, Kolma, Leitz, Post-it u.v.m.  
900 Marken-Artikel jetzt günstiger

INTERNET STORE.  
CH

%

muss die Branche nun reagieren, wenn sie die Chancen nutzen will. Gelingt das nicht, ist das Scheitern vorprogrammiert. Denn die umfassende Datenverfügbarkeit, die auf immer leistungsfähigeren mobilen Geräten als interaktive Kommunikations- und Serviceplattformen genutzt werden kann, wird das Rückgrat aller Prozesse im Immobilienmanagement sein.

Die Situation ist im Moment unbefriedigend: Alle wissen, dass die digitalen Technologien kommen, aber nur wenigen ist klar, wie sie deren Potenziale nutzen sollen. Die Unsicherheit ist dementsprechend gross, die Konsequenzen für das eigene Geschäft ungewiss, die Einordnung von Wichtigem und Unwichtigem nicht vorhanden.

**DEN MARKT FÜR DAS EIGENE GESCHÄFT NUTZEN.** Ein Instrument, das bei der Einschätzung der digitalen Technologien für das ei-

gene Geschäft zu deutlich mehr Klarheit führen kann, ist der «Digital Real Estate Trend Analyzer». Das Portal scannt weltweit die neusten Trends, Technologien, Applikationen und Unternehmen, klassiert diese gemäss den Spezifika der Immobilienwirtschaft nach Rollen und Prozessen und stellt die Resultate zur individuellen Bewertung zur Verfügung. Der Blick auf die Technologien ist dabei sehr breit: Neben der Sensorik, dem Internet der Dinge und Big Data gehören Plattformen und Portale, Virtual- und Augmented-Reality, Navigation und Location-Based-Services, Robotik und Drohnen ebenso dazu wie 3D-Druck, Nanotechnologien und Intelligentes Material, alternative Energietechnologien, Blockchains oder Building-Information-Modelling (BIM).

Die Bewertung kann einerseits im eigenen Unternehmen erfolgen, andererseits kann man sich aber auch mit der Mei-

nung des Markts vergleichen. Das wichtigste Resultat einer solchen Bewertung betrifft aber den eigenen Erfolg: Die Akteure im Immobilienmanagement können die für sie relevanten Trends, Technologien, Applikationen und Geschäftsmodelle individuell erkennen, entwickeln und nutzen und sich damit im Markt an der Spitze positionieren. ●



**\*DR. PETER STAUB**

Der Autor ist Gründer, CEO und VR-Mitglied der pom+ Consulting AG.



**\*MARCO BISCHOF**

Der Autor ist Fachexperte bei der pom+ Consulting AG.

ANZEIGE

# RELAX<sup>😊</sup>



**iMow<sup>®</sup>**  
**ROBOTERMÄHER**

Einfache Bedienung  
Kurze Mähdauer  
Selbständiges Aufladen  
Perfekter Rasen

Exklusiv bei Ihrem  
Fachhändler

**AKKU  
POWER**

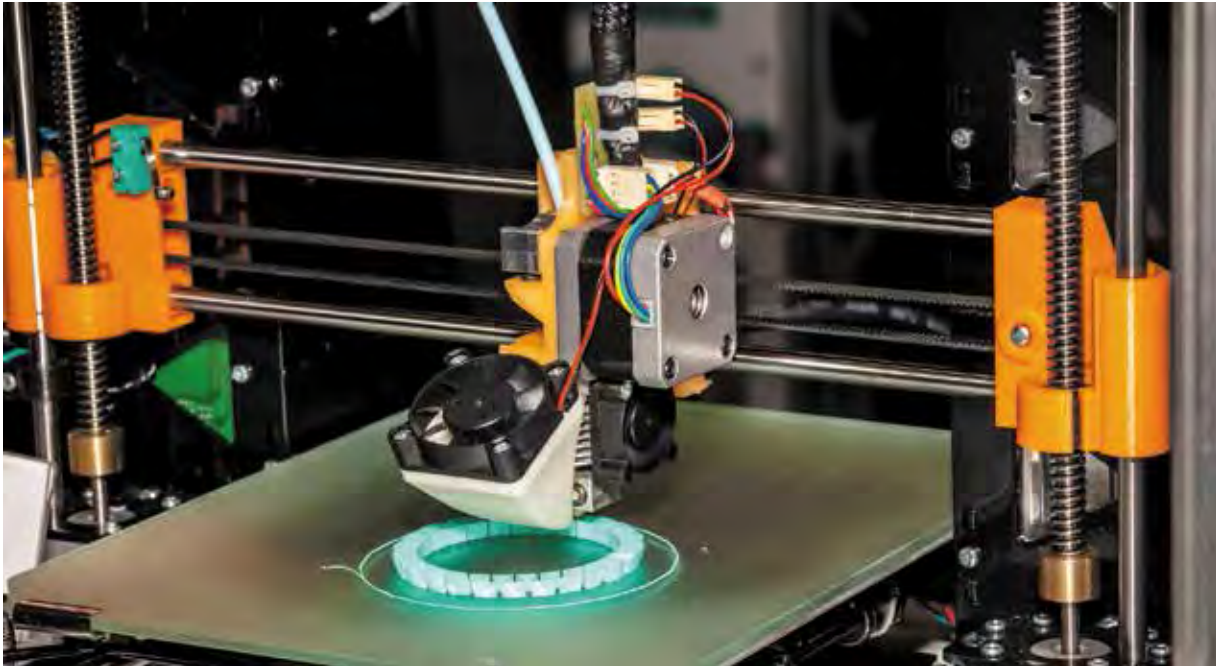


**Schnell, intelligent und effizient.**

Good news: Der iMow Robotertermäher von VIKING setzt neue Mäh-Standards. Während er mäht, können Sie das Leben geniessen und tun, was immer Sie möchten. [viking.ch](http://viking.ch)

# Vision und Realität verschmelzen

In vielen Bereichen werden heute mit 3D-Druck völlig neuartige Teile hergestellt: im Maschinenbau, in der Architektur, in der Auto- und Flugzeugindustrie. Früher oder später wird 3D-Druck auch das Facility-Management grundlegend verändern.



Dank 3D-Druck lassen sich direkt vor Ort Ersatzteile herstellen – völlig unabhängig von Lieferanten und Lieferfristen (Bild: fotolia).

JÜRIG ZULLIGER\* •

**SCHMIEDEN, SCHNEIDEN UND FRÄSEN?** In der Medizin wird mit Hilfe von 3D-Druck ein neues Kapitel aufgeschlagen: So wird an neuen Methoden geforscht, um zum Beispiel aus den individuellen MRI-Daten (Magnet Resonance Imaging) eines Patienten Ersatzorgane aus Kunststoff herzustellen. In der Industrie ist von einem «Hype» die Rede, weil 3D-Druck nicht mehr bloss zur Herstellung völlig neuartiger Prototypen dient, sondern reif für ganze Serienproduktionen ist. Die neuartigen Materialien sind dabei hitzebeständiger und aerodynamischer als konventionelle, oder sie halten wesentlich höheren Fliehkräften stand als bisher.

Ein weites Feld neuer Anwendungen zeichnet sich in Bau und Architektur ab. Konventionelle Methoden in der Materialbearbeitung wie Schmieden, Fräsen und Schneiden werden durch neue Verfahren abgelöst. Oder nehmen wir als Beispiel den Brückenbau: Mit 3D-Druck ist es möglich, aus lokal verfügbaren Steinen völlig neuartige Materialien mit höheren Festigkeiten zu fertigen. So könnte die neue Bautechnik die konventionelle Bauweise mit den herkömmlichen Komponenten aus Stahl und Beton durch neue Materialien erweitern. Im Facility-Management (FM) ist der

Einsatz des neuen Verfahrens bisher noch die grosse Ausnahme. Dabei würden sich in Kombination mit der Digitalisierung des ganzen Bau- und Immobilienbereichs völlig neue Perspektiven eröffnen; dies gilt nicht nur für Bewirtschaftung und Management, sondern ganz generell für Betrieb, Unterhalt und Betreuung von Gebäuden, Infrastruktur und technischen Anlagen.

Einen Schritt weiter als die meisten anderen Marktteilnehmer in der Immobilien- und FM-Wirtschaft ist man bei Post Immobilien, wie CEO Stefan Dürig erläutert: «3D-Druck ist bei uns schon heute ganz einfach State of the Art, genauso wie digitale Unterschriften.» Die neue Technologie sei für den Hausdienst eine grosse Entlastung: Fehlen zum Beispiel bei Büromöbeln bestimmte Teile, können diese direkt im Haus gedruckt werden. «Dies macht den Hausdienst weitgehend unabhängig von Lagerkosten, Lieferzeiten und Mindestbestellmengen», so CEO Dürig. Vor allem sei es auch nicht mehr nötig, vom Lieferanten grosse, teure Einheiten zu bestellen, wo vielleicht bloss eine Schraube oder ein kleines Kunststoffteil defekt war.

**FALLBEISPIEL POST.** Post Immobilien Management und Services AG betreibt insgesamt rund 2400 Liegenschaften und in-

vestiert vermehrt in die Entwicklung von Renditeliegenschaften für Dritte. Die Digitalisierung, die Verbindung von digitaler und physischer Welt, sind im Kernbereich der Post zentrale Themen. Dürig überträgt den Trend direkt auf den Bereich Immobilien und FM: Quasi auf der grünen Wiese hat Post Immobilien neun digitale Immobilien-Produkte entwickelt. Sie bezwecken unter anderem die bessere Auslastung und Nutzung von Büroarbeitsplätzen. Beispielsweise ist auf einem Dashboard im Eingangsbereich des Hauptsitzes der Schweizerischen Post für Mitarbeitende in «real time» ersichtlich, wo sie noch freie Plätze finden.

Auch das FM wird wesentlich effizienter – zum Beispiel durch den «Service on Demand». So genannte «Smart Buttons» können in Büros, in Korridoren, an Kaffeemaschinen etc. angebracht und mit unterschiedlichen Funktionen ausgestattet werden. Sie ermöglichen es den Nutzern, per Knopfdruck zu melden, dass zum Beispiel eine Kaffeemaschine defekt ist oder ein Abfallcontainer geleert werden muss. Dies hat für den Hausdienst zwei entscheidende Vorteile: Anstatt 20 oder 30 Beschwerdeanrufe entgegenzunehmen, enthält der Hausdienst eine digitale Meldung und kann sofort reagieren.





Und die «Übererfüllung» durch fixe Kontrollzyklen ist kein Thema mehr, da der Hausdienst nur noch ausrückt, wenn es ihn wirklich braucht.

**DIE ZUKUNFT AUS DEM DRUCKER.** Was die Anwendung von 3D-Druck betrifft, ist weiter daran zu denken, dass solche neue Methoden direkt oder indirekt Fortschritte im FM bringen werden: So zeichnen sich neu entwickelte Materialien und Bauteile oft durch bessere Eigenschaften aus. Vielleicht weisen sie eine höhere Lebensdauer auf, sie schneiden bei den Dämmwerten für Wände oder Isolation besser ab, oder sie bringen einen echten Fortschritt, weil neuartige Oberflächen von Materialien Realität werden. Die Expertin Rebekka Ruppen sagt dazu: «Im FM kann sich dies als sehr vorteilhaft erweisen, weil dann typische Schwachstellen von Anlagen und Bauwerken vermieden

werden können.» Das wäre etwa der Fall, wenn gewisse Fugen oder Stützen an Gebäuden ganz einfach weggelassen werden können (siehe Interview).

Ob und wie schnell sich 3D-Druck im FM noch mehr durchsetzt, werden die nächsten Jahren zeigen. Fachleute sind sich aber einig darin, dass sich alle Akteure in der Branche aktiv damit auseinandersetzen müssen. Berater, Dienstleister, Property- und Facility-Manager sind sicher gehalten, die Eigentümer über die neuen technologischen Möglichkeiten ins Bild zu setzen. Damit die Entwicklung vorwärts kommt, braucht es aber auch die Initiative grosser Investoren. ●



**\*JÜRIG ZULLIGER**

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

# Phoenix: Das weltweit erfolgreichste, schnellste und genaueste Laborlüftungssystem



**Celeris für Labore.** Hocheffizientes, kostengünstiges und auf LonWorks basierendes Regelsystem, das die Regelung von Temperatur, Feuchte, Belegung und Lüftung auf Raumebene gestattet.

**Tracel für Forschungs-, Labor- und Reinräume.** Ideal für Räume mit variablen Luftvolumenströmen (VAV), in denen es wichtig ist, eine positive oder negative Luftmengenbilanz einzuhalten.

**Theris für Spitalbauten sowie Labor- und Reinräume.** Mit diesem Volumenstromregler sind noch mehr Regel- und Anzeigefunktionen möglich, speziell für Patientenzimmer mit Pandemie-Modus, Operationsäle und Spitalapotheken.

Durrer-Technik AG  
Winkelbüel 3 · 6043 Adligenswil  
Luft- und Klimakomponenten · Energieoptimierung  
Telefon 041 375 00 11 · Fax 041 375 00 22  
info@durrer-technik.ch · www.durrer-technik.ch

## Durrer-technik

# «Lebensdauer verlängern»

Der Alltag von Hausdiensten, Bewirtschaftern und FM-Dienstleistern wird künftig einfacher: Aufwendige Abklärungen, Nachforschungen, Administration, lange Lieferfristen entfallen, wenn direkt vor Ort Materialien und Ersatzteile hergestellt werden können.

JÜRIG ZULLIGER •

Neue Technologien wie 3D-Druck fassen nach und nach im Immobilienbereich und speziell im Facility-Management (FM) Fuss. Verschiedenste Bauteile, neue Formen und Materialien wie Metalle, Kunststoffe, Glas oder sogar Beton lassen sich aus den 3D-Druckern zaubern. Die grössten Vorteile im FM seien Zeiteinsparungen und eine wesentlich bessere Verfügbarkeit, sagt die Expertin Rebekka Ruppel vom Beratungsunternehmen pom+.

**– Schon jetzt gibt es in der Immobilienbranche und im Facility-Management Unternehmen, die Ersatzteile mit 3D-Druckern direkt vor Ort herstellen. Wird das in einigen Jahren der branchenübliche Standard?**

– Ruppel: Heute sind wir noch nicht so weit. Was 3D-Druck betrifft, ist die Immobilienbranche nach meiner Einschätzung nicht an der Spitze der Entwicklung. Es ist bis jetzt noch eher die Ausnahme, dass Bewirtschafter oder FM-Anbieter diese Technologie konkret anwenden. Dabei wäre gerade die Herstellung von Ersatzteilen mit dieser neuen Technologie relativ einfach umsetzbar und bringt einen sofort sichtbaren Nutzen. Bis auf weiteres wird man wohl vor allem Kleinstteile wie Türgriffe, Schrauben oder Dübel mit 3D-Druck herstellen.

**– Im FM geht es aber auch um grössere und komplexere Teile an Gebäuden und technischen Anlagen, etwa für Heizung, Lüftung, Klima etc. Werden solche Elemente künftig mit 3D-Druck ersetzt werden können?**

– Heute ist dies noch kaum der Fall. Ich bin aber sicher, dass sich dies schon in wenigen Jahren ändern wird. All dies hängt auch mit den digitalen Grundlagen zusammen, also dem Building Information Modeling BIM. Wenn Gebäude und ganze Anlagen digital erfasst sind und digital geplant werden, erleichtert dies vieles: Nachträglich ist es wesentlich einfacher, aufgrund exakter Angaben zu Bauteilen, Materialien und notwendigen Anforderungen mit Hilfe von 3D-Druck Ersatzteile herzustellen. Das Verfahren von 3D-Druck ermöglicht es, mit direkt vor Ort verfügbarem Ausgangsmaterial verschiedenste Elemente herzustellen. Man ist zugleich flexibler bei der Materialisierung. Bestimmte Rohre müssen zum Beispiel



## • BIOGRAPHIE REBEKKA RUPPEL

hat einen Master in Bauingenieurwissenschaften der ETH Zürich (M.Sc. ETH) und ist Consultant beim Beratungsunternehmen pom+. Dabei setzt sie sich vor allem mit Aspekten von Digital Real Estate auseinander.

nicht zwingend aus Zink hergestellt sein, bloss weil das bis jetzt immer so war.

**– Wie schätzen Sie die Digitalisierungsstrategien in den Unternehmen ein?**

– Ich erachte es als sehr wichtig, dass man sich ganz grundsätzlich mit dem Thema auseinandersetzt. Dazu zählen Fragen nach den erforderlichen Grundlagen für digitale Innovationen und neue Methoden sowie die Einbindung der Digitalisierungs- in die Unternehmensstrategie. Die Anschaffung eines 3D-Druckers als isolierte Einzelmassnahme bringt nach meiner Meinung noch keinen grossen Fortschritt und bedeutet nicht gleich eine direkte Kosteneinsparung.

**– Wie kann man sich die Anwendung im 3D-Druck konkret vorstellen – braucht es eigens geschultes Personal oder die Kooperation mit spezialisierten Firmen?**

– Allzu kompliziert ist es nicht. Ein 3D-Drucker kann (im besten Fall) direkt auf die erforderlichen Daten zugreifen, um

bestimmte Dinge in einer bestimmten Materialisierung zu drucken. Nach einer gewissen Schulung sollten die meisten Mitarbeiter im Betrieb in der Lage sein, so ein Gerät zu bedienen. Einiges ist aber noch im Fluss oder unklar, vor allem was die Lieferung des benötigten Ausgangsmaterials betrifft. Die Hersteller und Lieferanten, etwa von Baustoffen, müssen sich genauso wie die Investoren, Facility-Manager und Bewirtschafter auf die neuen Möglichkeiten einstellen. Vorerst geht man davon aus, dass deshalb vor allem Standardteile aus bereits gut bekannten Materialien wie bspw. Plastik oder bestimmten Metallen gedruckt werden.

**– Was ist aus Ihrer Sicht der grösste Vorteil von 3D-Druck im Facility-Management – sind es Kosteneinsparungen?**

– Die Kosteneinsparungen haben nach meiner Meinung nach nicht erste Priorität. Ins Gewicht fallen aber vor allem Zeit und Verfügbarkeit – die ständige Verfügbarkeit und die Möglichkeit der unmittel-

telbaren Herstellung vor Ort sind triftige Argumente für 3D-Druck. Wenn wir uns vergegenwärtigen, welcher Aufwand oft für die Beschaffung von Ersatzteilen und Reparaturen anfällt, sind die Vorteile offenkundig: Der zuständige Hausdienst oder FM-Dienstleister spart Zeit, weil keine langen Abklärungen, Besichtigungen, Anfragen bei Herstellern, Nachforschungen etc. anfallen. Der sonst übliche Aufwand für die ganze Administration und Logistik entfällt. Ersatzteile können ohne Verzögerung direkt im Haus gedruckt werden. Das spart auch Lagerflächen und macht den Eigentümer der Anlage bzw. den FM-Anbieter unabhängig von Dritten bzw. Lieferanten.

**– Seriöse Schweizer Lieferanten von technischen Anlagen wie Lifte, Wärmepumpen, Lüftungsanlagen etc.**

**bieten oft Gewähr, dass über sehr lange Zeit Service und Ersatzteile angeboten werden. Ist es wirklich so wichtig, 3D-Druck anzuwenden?**

– In der Praxis finden sich in sehr vielen Gebäuden Anlagen für Heizung, Klima, Haustechnik usw., die schon älter als 10 oder 15 Jahre sind. Dank 3D-Druck lassen sich Problemfälle sehr einfach lösen – immerhin kann der Eigentümer einer Anlage damit sicherstellen, dass nicht eine an sich noch funktionstüchtige Anlage ersetzt werden muss, bloss weil eine kleine Schraube oder ein kleines Modul nicht mehr lieferbar ist! Dank 3D-Druck kann die Lebensdauer von Bauteilen und technischen Anlagen ohne grossen Aufwand noch einmal um mehrere Jahre verlängert werden. All dies sind gewichtige Vorteile, die das FM voranbringen. Neu

entwickelte Materialien können sich im FM auch insofern als vorteilhaft erweisen, weil dann typische Schwachstellen von Anlagen und Bauwerken vermieden werden können. Das wäre etwa der Fall, wenn gewisse Fugen oder Stützen an Gebäuden ganz einfach weggelassen werden können.

**– Was kommt längerfristig, in 10 oder 15 Jahren auf uns zu?**

– Wie bei anderen digitalen Technologien werden Kunden und Endnutzer mehr Aufgaben übernehmen. Über Apps oder andere Medien werden die Endnutzer direkt Ersatzteile und Materialien organisieren und herstellen lassen. Eine längere Lebensdauer von Bauteilen und Behebung von Schwachstellen im Betrieb führen zu tieferen Kosten und mehr Effizienz im FM. ●

ANZEIGE

«Meine Anliegen werden  
von **W&W** ernst genommen  
und ich bekomme vom  
Support zeitnah eine Antwort.»

**Bernadette Anliker** Stellvertretende Geschäftsführerin  
ARO-Knechtle AG Immobilien-Treuhand – Herisau



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

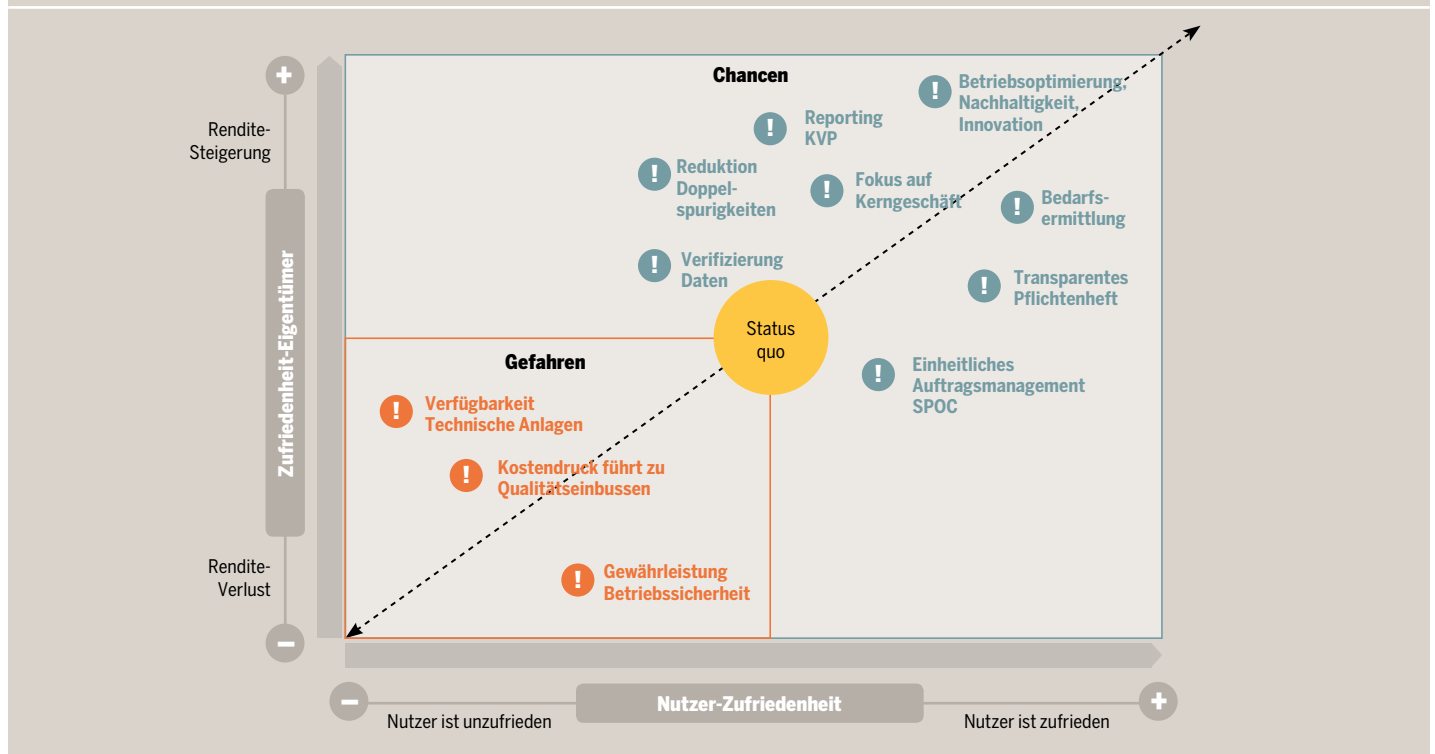
W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St.Gallen · Telefon +41 44 762 23 23 · [info@wvimmo.ch](mailto:info@wvimmo.ch)

# Erfolgsfaktoren von FM

Einen Beschaffungsauftrag zu planen und durchzuführen, sollte eigentlich keine grosse Sache sein. Spezifikationen beschreiben, Qualität festlegen und Offerten vergleichen. Doch so einfach ist es nicht, denn es geht immer um Menschen und ihre Leistungen.

## CHANCEN UND GEFAHREN EINER FM-AUSSCHREIBUNG AUS SICHT EIGENTÜMER

Quelle: Bouygues E&S FM Schweiz AG



ROGER TREMP\*

**WACHSENDER KOSTENDRUCK.** Die Nachfrage nach Immobilienanlagen ist seit Jahren ungebrochen. Die nach wie vor tiefen Zinsen fordern Investoren, passende Anlagevehikel mit vergleichbarem Rendite-Risiko-Verhältnis zu finden. Die Investition in Immobilien ist daher immer noch sehr willkommen, die Preise steigen, die Renditen hingegen befinden sich eher im Sinkflug. Der Druck auf die Kosten innerhalb der Immobilie nimmt dabei stetig zu. Im Mittelpunkt dieser Thematik stehen die Dienstleistungen der kaufmännischen Bewirtschaftung und des Facility-Managements, kurz FM. Um Kosten zu reduzieren, werden diese

Disziplinen oft neu am Markt abgefragt, um so die bestehenden Dienstleister zu fordern, die bestehenden Vergütungsmodelle zu überdenken. Damit eine FM-Ausschreibung zum Erfolg führt, gilt es

**» Eine tiefe Angebotsstreuung (< 10%) der besten fünf Anbieter zeugt von einem gleichen, gemeinsamen Verständnis zwischen Besteller und Anbieter.«**

einige Dinge richtig anzupacken. Roger Krieg, Inhaber und Geschäftsführer der Immobilienberatungsfirma RESO Partners AG bringt es auf den Punkt: «Eine tiefe Angebotsstreuung (< 10%) der besten fünf Anbieter zeugt von einem gleichen, gemeinsamen Verständnis zwischen Besteller und Anbieter. Dies deutet auf eine hohe Qualität der Ausschreibung hin».

**DETAILLIERTES PFLICHTENHEFT.** Ein wichtiger Faktor für das eben erwähnte gemeinsame Verständnis bildet eine solide Grundlage sämtlicher Informationen über die bestehenden und neu gewünschten Dienstleistungen. Im Klartext heisst dies, ein transparentes und klar strukturiertes Pflichtenheft. «Schlüssige Mengengerüste und Leistungsbeschreibungen sind essenziell für eine belastbare Kalkulation und verhindern hohe Nachtragsforderungen», meint Krieg. Das Prozess- und Leistungsmodell (ProLeMo) dient heutzutage häufig als Grundlage für eine FM-Ausschreibung. Es hat sich in der Schweiz bei vielen Beratern, aber auch bei Eigentümern etabliert. Es gibt jedoch nach wie vor Ausschreibungen, welche nicht diesem Standard folgen und entsprechend meist weniger transparent ausfallen. Essenziell ist, dass die beschriebenen Prozesse mit Plänen, Anlagenlisten, Raumbüchern mit Flächenangaben und weiteren relevanten Grundlagen zur Kalkulation von FM-Leistungen versehen werden. Diese Überlegungen bringen den Ei-

ANZEIGE

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

gentümern auch Klarheit, welche Leistungen inhouse bleiben sollen und welche ausgelagert werden. Oft wird diese Thematik zu wenig durchdacht, sodass es bei der Leistungserbringung oft zu Doppelspurigkeiten und damit unnötigen Kosten oder zu Schnittstellen-Problemen zwischen der internen und der externen Organisation kommt.

**RICHTIGE VERGABEKRITERIEN.** Wenn fünf Offerten von FM-Anbietern auf dem Schreibtisch landen, ist es wohl die falsche Entscheidung, einfach den günstigsten Provider zu beauftragen. Oft ist es dann so, dass die Angebote in Bezug auf ihren Leistungsinhalt kaum vergleichbar sind und der Günstigste andere Annahmen getroffen hat als die Mitbewerber. Damit dies nicht geschieht, sollte bei der Vergabe nicht ausschliesslich der Preis im Vordergrund stehen, sondern auch Kriterien wie Referenzen, die Organisation und vorgesehene Qualifikationen, eingesetzte Software und Tools sowie innovative Technologien und Prozesse zur Erbringung der gewünschten Services. «Eine gute Ausschreibung ermöglicht die Flexibilität, auf Vorschläge der Anbieter eingehen zu können, sodass Mehrwerte durch Expertenkompetenzen vom Provider nutzbar gemacht werden können», sagt Roger Krieg zur Bewertung von Unternehmervarianten. Dem Eigentümer werden so bei der Wertung der Angebote keine Grenzen gesetzt. Er kann die Offerten nach der Gewichtung

seiner eigenen Interessen vergeben und sollte dabei nicht nur den Preis im Fokus haben.

**PARTNERSCHAFTLICHER ANSATZ.** Werden Eigentümer, Betreiber und Nutzer einer Immobilie gefragt, welches die wichtigsten Faktoren eines funktionierenden Facility-Managements sind, werden die Antworten unterschiedlicher kaum ausfallen. Einen partnerschaftlichen Ansatz als Basis zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer, nennt Enzo Moliterni, CEO der Bouygues E&S FM Schweiz AG, Anbieter von schweizweit integralen Immobiliendienstleistungen, als einen der wichtigsten Faktoren für einen funktionierenden und für alle Parteien erfolgreichen Gebäudebetrieb. «Damit sind explizit keine Einjahresverträge und einseitige Malus-Regelungen gemeint, sondern eine langfristige Zusammenarbeit, in welcher Investitionen zwischen beiden Parteien geteilt werden. Gleichzeitig sieht das Vertragsmanagement Anreize vor, bei welchen durch eingebrachte Innovationen alle Beteiligten langfristig profitieren können.» Ein Mandat wird so gemeinsam weiterentwickelt, sämtliche involvierten Parteien haben mehr Spass bei der Arbeit und sind auch bereit, die Extrameile für sein Gegenüber zu gehen. Vergessen wir nicht, dass es am Ende Menschen sind, welche Dienstleistungen erbringen. Motivierte Dienstleister, die gerne für ihre Kunden arbeiten, machen ganz einfach einen besseren Job.

**FAZIT: PEOPLE BUSINESS.** Eine FM-Ausschreibung ist kein herkömmlicher Einkauf von Waren und Produkten. Es handelt sich dabei um Dienstleistungen, welche von Personen erbracht werden, und das ist daher immer ein Stück weit komplexer und emotionaler. Es ist wichtig, dass der Eigentümer nicht ausschliesslich auf den Preis achtet, sondern ebenfalls auf Qualifikationen der Mitarbeiter des Anbieters, dessen Referenzen, Prozesse und Systeme. Weiter muss vor allem eine partnerschaftliche Zusammenarbeit als strategisch wichtiger Punkt erkannt werden. So sind sämtliche involvierten Mitarbeiter, auf Seiten der Auftraggeber sowie auf Seiten der Auftragnehmer, hilfsbereiter, aufgeweckter und mit mehr Freude bei der Arbeit. Das macht erfolgreiches FM aus und mit solch einem partnerschaftlichen Ansatz können die Chancen eines professionellen Facility-Managements genutzt, Betriebsoptimierungen aufgezeigt und über längere Zeit Kosten auf Seiten des Immobilieneigentümers resp. des Mieters eingespart werden. Dies führt zum Ziel, dass sich Eigentümer und Nutzer auf ihr Kerngeschäft fokussieren können. ●



**\*ROGER TREMP**  
Der Autor ist stell. Leiter Sales bei Bouygues E&S FM Schweiz AG. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

## Spitzenleistung mit Weitblick: Das Glasfaserkabelnetz von UPC

- ✓ Top-Geschwindigkeiten mit **bis zu 500 Mbits/s** flächendeckend, auch auf dem Land.
- ✓ **Service- und Unterhalts-Garantie** bis zur Anschlussdose ohne Zusatzkosten.
- ✓ **Flächendeckende Verfügbarkeit des Grundangebots** (Basic TV, Radio) mit jeder Anschlussdose und ohne Set-Top-Box.
- ✓ **Zukunftssichere Netztechnologie**, welche die Deckung des wachsenden Bandbreitenbedarfs dauerhaft gewährleistet.
- ✓ **Liegenschaftsanschluss schweizweit möglich**



upc

Weitere Infos unter: [upc.ch/kabelanschluss](http://upc.ch/kabelanschluss) | 058 388 46 00 (Netzanschluss)

# Eigentum verpflichtet

Viele Eigentümer und Betreiber von Immobilien wähen sich in trügerischer Sicherheit und unterschätzen ihre Haftungsrisiken. Oft wird die Einhaltung von Gesetzen und Regelwerken erst dann umfassend thematisiert, wenn sich ein entsprechender Vorfall ereignet hat.

## GESAMTSTRUKTUR DER GESETZLICHEN BETREIBERPFLICHTEN

Quelle: Autor



**ADRIAN BANZ\*** ● **PFLICHTEN ÜBERTRAGEN.** Durch Immobilien oder andere Werke verursachte Schäden an Personen, der Umwelt oder an Sachwerten haben zu einer hohen Sensibilität der Öffentlichkeit und der Rechtsorgane gegenüber Versäumnissen durch die Eigentümer geführt. Aktuelle Beispiele der Rechtsprechung zeigen, dass bei nachgewiesenen vorsätzlichen Pflichtverletzungen hohe Strafen für die verantwortlichen Unternehmen und die in diesen handelnden Personen ausgesprochen werden (Abbildung Seite 23).

Heute sind sich nicht alle Eigentümer von Immobilien bewusst, dass sie als Werkeigentümer die Träger der Betreiberverantwortung sind und ihre Betreiberpflichten nicht vollständig an Dritte (Bewirtschaftungsunternehmen oder Facility-Services-Dienstleister) delegieren können. Hinzu kommt, dass die Anforderungen durch die Gesetzgebung an die Erfüllung der gesetzlichen Pflichten

durch Unternehmen und die handelnden Personen weiter gestiegen sind. Durch die Verträge der Schweiz mit der europäischen Union ist die Schweiz verpflichtet, europäische Normen und Vorschriften in nationales Recht zu überführen. Die Folge sind periodische Anpassungen von Normen und Richtlinien, die durch die Werkeigentümer und Betreiber von Immobilien beachtet werden müssen.

Als Träger der Betreiberverantwortung ist grundsätzlich der Grundeigentümer anzusehen, welcher eine juristische oder natürliche Person sein kann. Damit gilt der Grundsatz: Eigentum verpflichtet.

Eine Übertragung der Werkeigentümerpflichten kann prinzipiell erfolgen und ist in der Praxis häufig anzutreffen. Die Identifikation des Eigentümers wird hierdurch für Aussenstehende erschwert. Zur Ermittlung des Eigentümers kann Einsicht beim zuständigen Grundbuchamt genommen werden.

Die gesetzlichen Betreiberpflichten gelten, wie in der Abbildung auf Seite 22 dargestellt, gegenüber verschiedenen Parteien. Unterschieden werden Unternehmenspflichten und persönliche Pflichten.

**„Als Träger der Betreiberverantwortung ist der Grundeigentümer anzusehen.“**

**SACHLICHER UND ÖRTLICHER UMFANG.** Der sachliche Umfang der Betreiberverantwortung erstreckt sich auf alle Massnahmen, die erforderlich sind, damit die rechtlich geforderten Schutzziele nicht durch den Betrieb von Gebäuden oder gebäudetechnischen Anlagen gefährdet werden.

Der örtliche Umfang der Verantwortung des Betreibers erstreckt sich auf das gesamte Grundstück, das heisst neben Gebäuden oder anderen Bauwerken werden auch bspw. Baugerüste, Kanalisation, Heizung, Parkplatz, Zaun etc. erfasst. Die in einem weiten Sinn verstandene Betreiberverantwortung umfasst

ANZEIGE

Privatinvestor sucht Bauland und Mehrfamilienhäuser zu Höchstpreisen. Seriöse Angebote werden gerne geprüft.  
**062 577 70 83\***



## ÜBERSICHT ÜBER MÖGLICHE RECHTSFOLGEN

Quelle: Autor

für Unternehmen	für Personen
<b>arbeits- / disziplinarrechtlich</b>	
	Verweis, Abmahnung, Kündigung
<b>zivilrechtlich</b>	
Schadensersatz gegenüber geschädigten Dritten	Schadensersatz gegenüber Geschädigten, z. B. Dritten und Arbeitgebern
<b>strafrechtlich</b>	
Busse	Busse, Geldstrafe, Freiheitsstrafe
<b>öffentlich-rechtlich</b>	
Nutzungsverbot, Stilllegung, Wiederherstellung gesetzmässiger Zustand	Berufsverbot, Nutzungsverbot
<b>sonst</b>	
Kürzung, Ablehnung, Reduktion des Versicherungsschutzes	Kürzung, Ablehnung, Reduktion des Versicherungsschutzes

im Unterschied zur Werkeigentümerhaftung nach Art. 58 OR überdies sämtliche Gegenstände und Anlagen auf dem Grundstück, das heisst auch Bäume und Pflanzen, mobile Einrichtungen wie Mobiliar, mobile Betriebsmittel und Geräte etc. Ausschlaggebend für die Rechtsgrundlage der Werkeigentümerhaftung ist, ob ein materielles Objekt vorliegt, welches von Menschenhand gestaltet worden und mit dem Erdboden direkt oder indirekt fest verbunden ist.

**GEFAHRENSATZ.** Wer einen Zustand schafft oder aufrechterhält, der einen anderen schädigen könnte, ist nach dem Gefahrensatz des schweizerischen Haftpflichtrechts verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens erforderlichen Massnahmen zu treffen.

Konkretisierungen finden sich in Gesetzen, Verordnungen, Sicherheitsempfehlungen der Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu), Branchenreglementen oder Best Practices. Letztlich liegt es im Ermessen des Betreibers zu beurteilen, welche Massnahmen zur Erfüllung der Sorgfaltspflichten zu ergreifen sind. Es gilt somit der Grundsatz der Eigenverantwortlichkeit des Betreibers.

Im Konfliktfall kommt auch den Gerichten ein Ermessensspielraum zu. Da-

her ist für den Betreiber darauf hinzuweisen, dass eine abschliessende Aufzählung aller erforderlichen Massnahmen und Tätigkeiten weder in Gesetz, Verordnung oder einer sonstigen Grundlage zu finden sind und die Beurteilung von Gefahren im Einzelfall und die Entscheidung über Art und Umfang von Massnahmen zur Gefahrenabwehr dem Betreiber obliegen.

**HELVETISIERUNG DER RICHTLINIE 190.** Die FM-Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT FM Schweiz) möchte Eigentümer im rechtssicheren Umgang mit den gesetzlichen Pflichten und bei der Pflichtenübertragung (Delegation) an Dritte unterstützen. Durch die Übernahmeverpflichtung der Schweiz in Bezug auf europäische Normen und Richtlinien hat sich die SVIT FM Kammer entschieden, die deutsche Richtlinie GEFMA 190 in die Schweiz zu übertragen.

Die Richtlinien GEFMA 190 und GEFMA FMA 190 bieten bereits heute eine hervorragende Orientierungshilfe für die Immobilien-Branche. Mit der Helvetisierung der Richtlinie 190 durch Anpassung an die geltenden Regelungen, wird nun für den gesamten deutschsprachigen Raum ein einheitliches Verständ-

nis im Bereich der Betreiberverantwortung gefördert.

Die seit Mai beim SVIT Verlag bestellbare Richtlinie mit dem Titel «Werkeigentümerhaftung und Betreiberverantwortung im Facility-Management» leistet einen Beitrag zur Rechtssicherheit und verfolgt dabei folgende Ziele:

- Vermittlung von grundlegenden Informationen und Zusammenhängen über die «Werkeigentümerhaftung/ Betreiberverantwortung» im Rahmen des Facility-Managements
- Beitrag zur Erhöhung der Sicherheit und zur Beherrschung von Gefährdungen, die durch den Betrieb von Immobilien entstehen
- Hilfestellung für eine gesetzeskonforme Pflichtausführung
- Klarheit über geltende Gesetze und Verordnungen.

Das Dokument eignet sich durch seinen Aufbau und seine Inhalte sehr gut zum Selbststudium. ●



**\*ADRIAN BANZ**

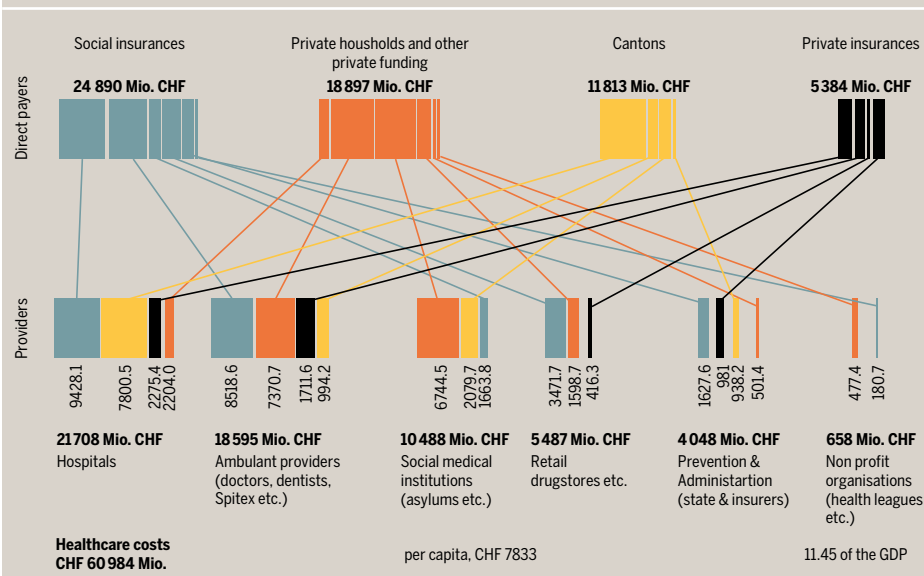
Der Autor ist Vorstandsmitglied des SVIT FM und Leiter Immobilienmanagement bei den Immobilien des Kantons Aargau.

# Ein ungeschliffener Juwel

Schweizer Spitäler befinden sich im Umbruch. Davon ist auch das Spital-FM betroffen. Denn jegliche Veränderung – ungeachtet dessen, ob medizinischer, ökonomischer oder strategischer Art – hat Einfluss auf die Bereitstellung von Infrastrukturen und die Erbringung von Serviceleistungen.

Überblick der Gesundheitsausgaben 2009 (Abb. 1)<sup>14</sup>

Quelle: GPI



DR. SUSANNE HOFER & VIOLA KLAUSER\*

**SPITÄLER KOSTEN.** Gesundheit – das höchste Gut des Menschen – nimmt in der Schweiz einen hohen Stellenwert ein. Das Schweizer Gesundheitswesen gehört weltweit zu den teuersten, aber auch qualitativ besten<sup>1</sup>. Die Gesundheitsausgaben anteilig am BIP lagen im Jahr 2014 bei 11,7%<sup>2</sup>, damit belegte die Schweiz den dritten Rang im weltweiten OECD-Ranking. Die Kosten der Gesundheitsversorgung sind ein häufig diskutiertes Thema, und Schweizer Politiker sind sich einig, dass hier eine Kostenreduktion – oder zumindest keine weitere Kostensteigerung – stattfinden muss<sup>3</sup>. Rund 35,6% der gesamten Gesundheitsausgaben wurden im Jahr 2009 durch Schweizer Spitäler verursacht (vgl. Abbildung 1). Verständlicherweise stehen sie deshalb bei Spardebatten ganz oben auf der Liste.

**KOSTEN SENKEN DANK FALLPAUSCHALEN.** Um der Kostenentwicklung entgegenzuwirken, führte der Bund Anfang 2012 Swiss DRG ein: ein Tarifsystem, welches die Vergütung von stationären Spitalleistungen mithilfe von Fallpauschalen einheitlich regelt. Dadurch versprach man sich mehr Transparenz hinsichtlich Kosten und Qualität<sup>4</sup> sowie eine effektivere und effizientere Leistungserbringung<sup>5</sup>. Durch die heute existierende Fallpauschalen-Vergütung sind Schweizer Spitäler gezwungen, ihre

Ressourcen effizienter und effektiver einzusetzen, denn für jede Behandlung erhalten sie eine zuvor definierte Entschädigung. Fällt die Behandlung teurer aus als im Tarifsystem definiert, bleibt das Spital auf den Mehrkosten sitzen.

**„Der Bereich FM im Spital könnte das Kerngeschäft durch effiziente und qualitativ hochstehende Leistung zu tieferen Kosten unterstützen.“**

SUSANNE HOFER

**FM UNTER DRUCK.** Aber nicht nur in dieser Hinsicht stehen Schweizer Spitäler vor grossen Herausforderungen. Die demografische Entwicklung führt zu mehr Morbidität, steigender Wettbewerbsdruck und immer höhere Ansprüche an die Qualität und Leistungserbringung sowie die derzeit herrschende finanzielle Intransparenz und der steigende Einsatz an Technik bringen massive Veränderungen in der Spitallandschaft mit sich. Diese Entwicklungen zwingen Spitäler dazu, Kosten einzusparen<sup>6</sup>, um ihr Überleben zu sichern. Hier stellt sich als besonders schwierig heraus, dass die Erwartungen und Anforderungen an nicht-medizinische Leistungen

wie z. B. Hotellerie- und Gastronomie-Leistungen stetig zunehmen, das Budget dafür aber gleichlaufend abnimmt<sup>7</sup>. Nicht-medizinische Leistungen gehören in die Disziplin des Facility-Managements (FM). Dieses steht heute vor der Herausforderung,

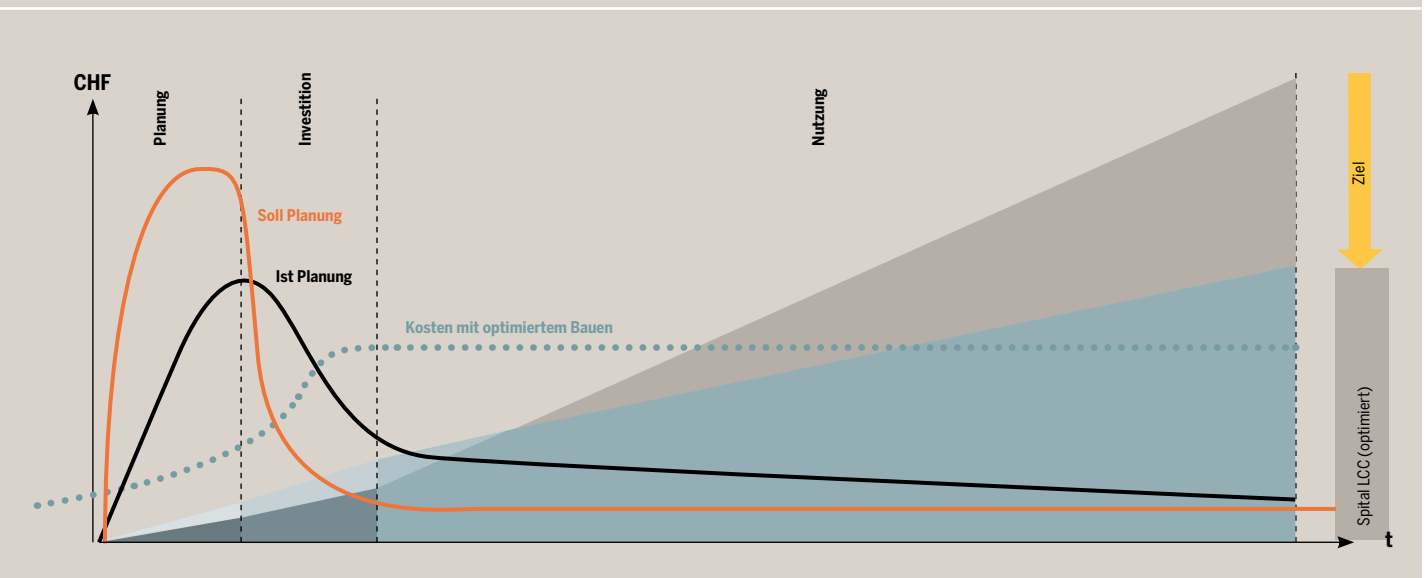
seine Dienste zu «reorganisieren». Genauer gesagt, FM-Leistungen effizienter, in gleichbleibender oder besserer Qualität und zu tieferen Kosten zu erbringen. FM ist für rund einen Drittel der jährlichen Spitalausgaben verantwortlich<sup>8</sup>

und nimmt daher hinsichtlich Kostenreduktionen und Einsparpotenzial eine tragende Rolle ein. Dennoch wird der jungen Disziplin noch nicht die ihr gebührende Aufmerksamkeit geschenkt und ihr Potenzial noch zu wenig erkannt<sup>9</sup>. Das FM hat in Schweizer Spitalern auf strategischer Ebene kaum Mitspracherecht und daher auch kaum Einfluss auf unternehmensweite Entscheide. Bei diesen Entscheiden werden die Konsequenzen für den nicht-medizinischen Bereich, sprich den Supportbereich/das FM, oft vernachlässigt oder gehen ganz vergessen<sup>10</sup>. Das wiederum hat signifikante Auswirkungen auf ein effektives und effizientes Kerngeschäft, denn die-



## Kostenverschiebung und Kostenoptimierung durch Lebenszyklus-Kostenrechnung (Abb. 2)<sup>13</sup>

Quelle: ZHAW



ses ist angewiesen auf gut funktionierende Supportbereiche.

**OPTIMIERUNG BEGINNT AM BAU.** Heute ist die Mehrheit der Spitalgebäude in die Jahre gekommen und müssen erneuert werden. Hierbei stehen die Lebenszykluskosten stärker im Fokus als früher. Je besser ein solches Gebäude geplant und konstruiert wird, desto tiefer fallen anschliessend die jährlichen Betriebskosten aus<sup>11</sup>. Es zahlt sich sprichwörtlich aus, genug in die Planung und Konstruktion zu investieren, denn dadurch können die Nutzungsphase optimiert und erhebliche Betriebskosten eingespart werden (vgl. Abbildung 2). Insbesondere das Gebäudevolumen, die Flächenplanung und der Automationsgrad sind hinsichtlich der Betriebskosten ausschlaggebend. Die Hochrechnung ist demzufolge, dass das Einsparpotenzial der Betriebskosten die jährlich anfallenden Kapitalkosten decken könnten<sup>12</sup>.

**MANGELNDER STELLENWERT.** Tatsache ist, dass jegliche Veränderungen, ungeachtet dessen, ob diese medizinisch-technischer, ökonomischer oder strategischer Art sind, den Einsatz von Infrastruktur(en) und die Einbringung von Serviceleistungen beeinflussen. So verändern sich parallel zum medizinischen Fortschritt meistens auch die Anforderungen an die betriebliche Infra-

struktur, an das Know-how und an die Kompetenz und Verantwortung der Führungsperson. Obwohl der direkte und indirekte Wert auf strategischer und operativer Ebene über den gesamten Lebenszyklus hinweg heute (un-)bestritten ist, hat es Facility-Management als Disziplin noch nicht geschafft – weder in der Gesellschaft noch in der Wirtschaft –, dem ihm gebührenden Stellenwert zu erlangen<sup>13</sup>.

<sup>1</sup> Achtermann, W., & Berset, C. (2006). Gesundheitspolitiken in der Schweiz. Potential für eine nationale Gesundheitspolitik, Analyse und Perspektiven, Band 1. Bern, Switzerland: BAG, Geschäftsstelle des Bundes für Nationale Gesundheitspolitik Schweiz.

<sup>2</sup> OECD. (2015). Health data 2015. Paris, France: OECD.

<sup>3</sup> Telsler, H., Fischer, B., Leukert, K., & Vaterlaus, S. (2011). Gesundheitsausgaben und Krankheitskosten Studie im Auftrag von Interpharma. Basel, Schweiz: Interpharma.

<sup>4</sup> SwissDRG. (2008). Fallpauschalen in Schweizer Spitalern. Basisinformationen für Gesundheitsfachleute. (Factsheet). Retrieved from [http://www.swissdrg.org/de/07\\_casemix\\_office/InformationenZuSwissDRG.asp?navid=61](http://www.swissdrg.org/de/07_casemix_office/InformationenZuSwissDRG.asp?navid=61)

<sup>5</sup> Flenneiss, G., & Rümmele, M. (2008). Medizin vom Fließband: Die Industrialisierung der Gesundheitsversorgung und ihre Folgen. Wien, Österreich: Springer.

Fetter, R. B. (1991). Diagnosis related groups: Understanding hospital performance. INTERFACES, 21(1), 6-26.

<sup>6</sup> Mettler, T., & Rohner, P. (2009b). E-procurement in hospitals pharmacies: An exploratory multi-case study from Switzerland. Journal of Theoretical and Applied Electronic Research, 4(1), 23-38.

<sup>7</sup> Madritsch, T. (2009). Best practice benchmarking in order to analyse operating costs in the healthcare sector. Journal of Facilities Management, 7(1), 61-73.

Fetter, R. B. (1991). Diagnosis related groups: Understanding hospital performance. INTERFACES, 21(1), 6-26.

<sup>8</sup> Abel, J., & Lennerts, K. (2006). Cost allocation for FM services in hospitals. The Australian Hospital Engineer, 29(3), 41-47.

<sup>9</sup> Lehtonen, T., & Salonen, A. (2006). An empirical investigation of procurement trends and partnership management in FM services - A Finnish survey. International Journal of Strategic Property Management, 10(2), 65-78. doi: 10.1080/1648715X.2006.9637545.

<sup>10</sup> Läuppi, V. (2016). Organizational performance and strategic positioning of Facility-Management A collective case study in Swiss hospitals. [Masters thesis]. Institute of Facility-Management ZHAW, Zurich Switzerland.

<sup>11</sup> Haller, T. (2013). Der Planungseinfluss auf Lebenszykluskosten. Immohealthcare 2014, Rohrschach Schweiz: Immohealthcare.

<sup>12</sup> Hofer, S. & Haller, T. (2014). Heutiger und künftiger Leistungsbereich FM. [unpublished report]. Institut für Facility-Management ZHAW, Zürich, Schweiz.

<sup>13</sup> Hofer, S. (2016). Tagungsband zum Symposium Facility-Management – here we go! [Tagungsband]. Institut für Facility-Management ZHAW, Zürich, Schweiz.

<sup>13</sup> Hofer basierend auf GPI / Gesundheitspolitische Informationen. (2011). Aufbruchstimmung in den Spitalern. Wie die 61 Milliarden Franken verteilt werden. In Gesundheitspolitische Informationen 4/2011 (Ed.), SGGP. (p.16). Bern, Switzerland: Schweizerische Gesellschaft für Gesundheitspolitik.



### \*PROF. DR. SUSANNE HOFER

Die Autorin leitet heute die Kompetenzgruppe Hospitality Management des Instituts für Facility-Management an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW).



### \*VIOLA KLAUSNER

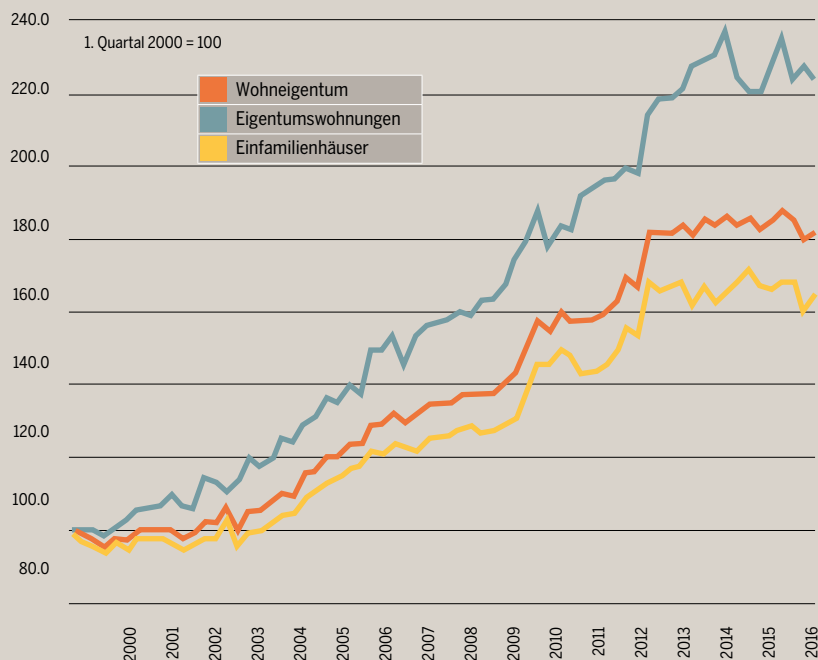
Die Autorin ist wissenschaftliche Assistentin am Institut für Facility-Management an der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) im Forschungsschwerpunkt Facility-Management in Healthcare.

# Der Zug ist schon abgefahren

Seit Dezember 2016 sind das Tessin und die Deutschschweiz verkehrstechnisch näher zusammengedrückt. Doch wer erst jetzt auf die Idee kommt, eine «Residenz» in der Sonnenstube zu erwerben, dem sei gesagt: Der Zug ist schon abgefahren!

## WOHNEIGENTUMSPREISE IM TESSIN

Quelle: ProperTI Market Study 2017



PASCAL BRÜHLHART\* ●

**VORAUSLAUFENDE INDIKATOREN.** Zwar sind Sie mit dem Zug nun viel schneller im Tessin, dennoch werden Sie nicht mehr rechtzeitig ankommen, um sich ein «Immobilien Schnäppchen» zu ergattern. Dafür sind Sie zu spät. Veränderungen, insbesondere Verbesserungen der Erreichbarkeit mit dem öffentlichen Verkehrsmittel (z. B. Eröffnung S-Bahn, Vereina-, Lötschberg- und Gotthardbasistunnel) sind meist sogenannte «vorauslaufende Indikatoren». Das heisst, der Markt, insbesondere die Baulandpreise, reagieren auf solche zukünftigen Ereignisse im Voraus.

**ERSCHLIESSUNGSQUALITÄT ZÄHLT.** Wie die aktuelle ProperTI Marktstudie 2017 zeigt, sind die Immobilienpreise ab 2002/2003 bis 2012, vereinzelt bis 2014, kontinuierlich angestiegen. Seither bewegen sie sich jedoch seitwärts oder sind gar leicht rückläufig. Es zeigt sich, dass die Immobilienpreise im Tessin nicht generell und nicht gleichmässig gestiegen sind. Die ProperTI Marktstudie 2017 zeigt, dass die Veränderungen einen direkten Zusammenhang mit der Erschliessungsqualität haben. So stiegen die

Immobilienpreise in den Verkehrsknotenpunkten Bellinzona, Lugano und Locarno sowie in den Hotspots Morcote, Orselina und Ascona stärker als in den weniger gefragten Gemeinden. Gesamthaft betrachtet stiegen die Preise für Eigentumswoh-

» Es zeigt sich, dass die Immobilienpreise im Tessin nicht generell und nicht gleichmässig gestiegen sind.«

nungen seit 2002 um 220 Prozentpunkte und damit um bis zu 40 Prozentpunkte höher als jene für Einfamilienhäuser (180 Prozentpunkt). Seit 2012 bewegen sich die Immobilienpreise für Einfamilienhäuser nun seitwärts, während jene für die Eigentumswohnungen noch bis 2014 angestiegen sind und sich nun stark volatil, jedoch tendenziell sinkend verhalten.

**GESCHÄFTSLIEGENSCHAFTEN UNTER DRUCK.**

Für 2017 und 2018 werden im Kanton Tessin bei den Einfamilienhäusern noch ein leichter Aufwärtstrend, bei den Eigentumswohnungen, Mehrfamilien- und Geschäftshäusern jedoch sich seitwärts bewegende Preise erwartet. Bei genauerer Betrachtung zeigen sich allerdings Unterschiede, indem in der Region Locarno bei den Eigentumswohnungen eher sinkende Preise erwartet werden. Die Immobilienpreise für Geschäftsliegenschaften in den Regionen Locarno, Bellinzona und Mendrisiotto geraten ebenfalls unter Druck. Im Gegenzug dazu sind die Aussichten bei Mehrfamilienhäusern in diesen drei Regionen positiver als im Gesamtkanton oder in der Region Lugano.

**STIEGENDE LEERSTANDSQUOTE.** Nicht überraschend ist, dass die Anzahl leer stehender Wohnungen ab 2012 von durchschnittlich 0,8% auf aktuell rund 1,25% gestiegen ist. Damit liegt die Leerstandsquote zwar noch leicht unter dem Schwei-

zer Durchschnitt, zeigt jedoch eine steigende Tendenz. Aber auch hier sind die regionalen Unterschiede, vor allem zwischen Stadt und Land, beachtlich. Während die Leerstandsquoten in Lugano mit 1,3% und in Bellinzona mit 1,5% noch im Kantonsdurchschnitt liegen, stehen in Locarno 2,6% und in Chiasso gar 4,3% der Wohnungen leer. Weitere Spitzenreiter sind Morcote mit 3,4%, Tenero mit 2,3% und Paradiso mit 1,8%. Dahingehend herrscht in Biasca mit 0,2% schon fast eine Wohnungsnot.

**TOURISMUS STÄRKEN.** Die Tourismusbranche erhofft sich von der Eröffnung des Gotthardbasistunnels einen Aufschwung und will mit ihrer Kampagne «Entdecke die andere Seite» mehr Touristen anlocken. Aus den Statistiken über die Ho-

telübernachtungen wird ersichtlich, dass die ersten Zeichen des Aufschwungs bereits sichtbar sind. Rechtzeitig auf die Eröffnung der «Galleria di base del San Gottardo» wurden neue Touristenattraktionen im Tessin fertiggestellt: das Kunst- und Kulturzentrum Lugano Arte e Cultura (LAC), die Tibetische Brücke zwischen Monte Carasso und Sementina, die von Mario Botta entworfene «Steinblume» auf dem Monte Generoso oder der Palazzo del Cinema in Locarno.

**ABWARTEN KANN SICH LOHNEN.** Für Ihre Reise ins Tessin würde es sich unter Umständen also lohnen, statt den Gotthardbasistunnel, die alte Bergroute zu nehmen. Vielleicht steigen Sie sogar in Göschenen um und machen in Andermatt einen Zwischenhalt, schauen sich dort als Alternati-

ve eine Wohnung im «The Chedi» an. Für die Weiterreise nehmen Sie das Postauto über den Gotthardpass. So kommen Sie zwar viel später im Tessin an, aber macht nichts: denn je später Sie ankommen, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Immobilienpreise weiter sinken werden und Sie (in ein paar Jahren) doch noch zu einer günstigen Immobilie kommen! ●

#### PROPERTI MARKET STUDY 2017

Bericht über den Immobilienmarkt im Kanton Tessin, herausgegeben in Deutsch und Italienisch. Erhältlich unter [www.bruehlhart-partners.ch](http://www.bruehlhart-partners.ch).



#### \*PASCAL BRÜHLHART

Der Autor ist Geschäftsführer von Brühlhart & Partners AG, Immobilienbewerter mit ISO-Zertifizierung 17024, Mitglied FRICS, Schätzungsexperte SEK-SVIT und Mitglied SIV.

ANZEIGE

## Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg  
Tel. 044 808 71 11, [info@extenso.ch](mailto:info@extenso.ch)

# Überblick Zwischennutzungen

Gemäss einem Bericht des Bundesamts für Umwelt (BAFU) schaffen Temporärnutzungen mehr Chancen als Risiken. Doch es zeigt sich, dass der Benefit je nach Liegenschaft und Planungshorizont variiert.

DIE SICHT DER INVESTOREN: VOR- UND NACHTEILE SOWIE ERTRÄGE UND KOSTEN EINER ZWISCHENNUTZUNG					
Quelle: Wüest Partner					
		Keine Zwischennutzung	Gebrauchsleihvertrag (Art. 305 ff. OR)	Mietvertrag (Art. 253 ff. OR)	
Vor- und Nachteile	Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Vertragsfreie Situation</li> <li>– Flächen jederzeit frei verfügbar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Terminliche Flexibilität</li> <li>– Keine Erstreckungsmöglichkeit</li> <li>– Nebenkosten sind gedeckt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rendite möglich</li> <li>– Zwischennutzung kann mit rechtskräftiger Baubewilligung beendet werden</li> </ul>	
	Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kein Ertrag</li> <li>– Nebenkosten müssen vom Eigentümer getragen werden</li> <li>– Risiko von Gebäudeschäden und Verwahrlosung</li> <li>– Risiko von Besetzungen</li> <li>– Bewachungskosten möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kein Ertrag (lediglich Deckung der Nebenkosten und kleiner Unterhalt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Restrisiko infolge Unterstellung Mietrecht (trotz Art. 272a Abs. d OR)</li> </ul>	
	Einfluss auf den Wert	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Negativer Einfluss infolge Sicherheits- und Leerstandsnebenkosten</li> <li>– Risiko der Wertminderung durch Imageschaden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Leicht positiver Werteeinfluss durch Reduktion der Nebenkosten</li> <li>– Chance zur Wertsteigerung durch Adressbildung und Aufwertung des Standorts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Positiver Werteeinfluss aufgrund von Zwischenerträgen</li> <li>– Chance zur Wertsteigerung durch Adressbildung und Aufwertung des Standorts</li> </ul>	
Kosten und Erträge	Erträge	<b>Keine</b>		<b>Deckung der Nebenkosten und des kleinen Unterhalts</b>	<b>Konservative Marktmiete</b>
	Kosten (CHF pro m <sup>2</sup> HNF und Jahr)	CHF 2.00-8.00		Keine Kosten (werden überwälzt)	Keine Kosten (werden überwälzt)
	Auf Mieter überwälzbar	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Hauswartung</li> <li>– Versorgung (Nebenkosten)</li> </ul>	CHF 1.00-8.20	Keine Kosten (werden überwälzt)	Keine Kosten (werden überwälzt)
	Betriebskosten (nicht überwälzbar)	– Versicherung	CHF 1.80-2.90	CHF 1.80-2.90	CHF 1.80-2.90
		– Verwaltung	CHF 4.00-9.50	CHF 7.00-12.50	CHF 7.00-12.50
		– Steuern	CHF 0.00-2.10	CHF 0.00-2.10	CHF 0.00-2.10
		– Sonderaufwand	CHF 0.20-2.30	CHF 0.20-2.30	CHF 0.20-2.30
	<b>Betriebskosten total</b>		<b>CHF 6.00-16.80</b>	<b>CHF 9.00-19.80</b>	<b>CHF 9.00-19.80</b>
	Teilweise überwälzbar	– Instandhaltungskosten	Möglichst geringe Kosten	Möglichst geringe Kosten	CHF 2.80-10.20
	<b>Kosten total</b>		<b>CHF 9.00-33.00</b>	<b>CHF 9.00-19.80</b>	<b>CHF 11.80-30.00</b>
<b>Bilanz</b>		<b>Negativer Cashflow</b>	<b>Kostenersparnis</b>	<b>Ertrag</b>	

Kosten: Bei Gebrauchsleih- und Mietvertrag wurden Kosten zwischen dem 30%- und dem 70%-Quantil angenommen. Bei Leerstand ist die Spannweite der Kosten grösser.

Bei Gebrauchsleih- und Mietvertrag wurden Kosten zwischen dem 30%- und dem 70%-Quantil angenommen. Bei Leerstand ist die Spannweite der Kosten grösser.

**RED.** ●

**BENEFITS VON ZWISCHENNUTZUNGEN – ZUSÄTZLICHE EINNAHMEN.** Die Höhe der erzielbaren Zwischenerträge hängt direkt von der Lage, vom Objekt sowie von der aktuellen Marktsituation ab. Eine Rolle spielt zudem die rechtliche Ausgestaltung – Gebrauchsleihvertrag oder Mietvertrag – des Nutzungsverhältnisses. Bei einem Gebrauchsleihvertrag (Art. 305 OR) wird die Liegenschaft oder werden Teile davon einem Entlehner abgegeben, der von Gesetzes wegen nur für die anfallenden Nebenkosten aufkommt. Bei einem gewöhnlichen Mietvertrag können höhere Einnahmen erzielt werden. Da der Mietvertrag dem Mietrecht (Art. 253ff. OR) unterliegt, bleibt ein gewisses Restrisiko einer Auszugsverzögerung nach Ablauf des Mietvertrags bestehen.

**VERMEIDUNG ZUSÄTZLICHER KOSTEN.** Steht eine Liegenschaft leer, hat der Eigentümer weiterhin verschiedene Kosten zu tragen – nicht nur die eigentümergeitigen Betriebs- und Unterhaltskosten, die mietrechtlich ohnehin nicht überwälzbar sind, sondern es fallen auch Ausgaben wie etwa für das Heizen an, die üblicherweise vom Mieter getragen werden. Ausserdem können zusätzliche Kosten für die Bewachung einer Liegenschaft und für Massnahmen entstehen, die einer Verwahrlosung der Liegenschaft entgegenwirken.

**IMAGE- UND ADRESSBILDUNG.** Eine mit der Zwischennutzung einhergehende Imagebildung und Prägung der Adresse kann im Interesse des Eigentümers sowie der ganzen Nachbarschaft sein. So ergeben sich

durch kulturelle und innovative Zwischenutzungen oftmals imageprägende Impulse über die Parzellengrenze und über die Zwischennutzungsdauer hinaus.

**BELEBUNGSSTRATEGIE.** Vor allem die Entwickler neuer Quartiere erhoffen sich von belebten Erdgeschossnutzungen ein aktives Leben auf den Plätzen, in den Strassen und Gartenanlagen. Es zeigt sich in der Praxis, dass bei Projektentwicklungen oft mehrere Jahre vergehen, bis die «öffentlichen Erdgeschosse» vollständig mit Läden, Restaurants, Cafés oder anderen Nutzungsformen gefüllt sind. Zwischennutzungen bieten eine Möglichkeit, die Erdgeschosse temporär, aber nachhaltig mit Kunst oder Gastronomie zu beleben. Auch in Einkaufszentren werden leer stehende Ladenflächen

mitunter temporär vermietet – beispielsweise an Pop-up-Stores –, um ein attraktives Shoppingerlebnis zu gewährleisten.

**MITTEL GEGEN HAUSBESETZUNGEN.** Ein für Eigentümer kompliziertes Thema sind Hausbesetzungen, da sie oft eine ungewollte mediale und meist negativ geprägte Aufmerksamkeit erwecken und zudem gesetzliche Hürden zu überwinden sind. Wenn noch keine rechtmässige Abbruch- oder Baubewilligung vorliegt und die unverzügliche Aufnahme der Abbruch- oder Bauarbeiten nicht belegt werden kann, ist der Eigentümer gezwungen, die Nutzung der Liegenschaft zu dulden und für den Strom- und Wasserverbrauch aufzukommen. Dies bedeutet erhöhte Kosten und allfällige Planungsverzögerungen. Zwischennutzungen können demnach auch eine Massnahme gegen Hausbesetzungen sein.

**RISIKEN EINER TEMPORÄREN NUTZUNG.** Dass viele Eigentümer dem Thema Zwischennutzungen trotz der genannten Vorteile immer noch mit Vorbehalt gegenüberstehen, liegt an deren vermeintlichen Risiken. Doch einige Risiken wie beispielsweise ein erhöhter Verwaltungsaufwand oder eine unfreiwillige Räumung am Ende des Nutzungsvertrags lassen sich durch den Einbezug von professionellen Vermittlern eliminieren.

**ZWISCHENNUTZUNGEN UND IMMOBILIENWERTE.** Der aktuelle Marktwert der Immobilien, die nach der Discounted-Cashflow-Methode (DCF-Methode) bewertet werden, bemisst sich durch die Summe aller künftig zu erwartenden, auf den heutigen Zeitpunkt diskontierten Jahresnettoerträge. Bei leer stehenden Liegenschaften wird ein Zeitpunkt bestimmt, ab dem wieder Mieteinnahmen generiert werden können.

Dabei haben insbesondere die ersten fünf Jahre mit rund 20% Wertanteil einen grossen Einfluss auf den Marktwert. Wenn in diesen ersten fünf Jahren ab Bewertungsstichtag keine Erträge anfallen, liegt der aktuelle Immobilienwert rund 20% tiefer als bei einer Vollvermietung.

Weil bei einem Leerstand gewisse Nebenkosten nicht auf einen Mieter überwälzbar sind und weil darüber hinaus weitere Kosten entstehen können, beispielsweise durch die Bewachung einer Liegenschaft, können die Ausgaben für den Eigentümer

in dieser Phase steigen. Dadurch kann die Werteinbusse um weitere 1 bis 2 Prozentpunkte grösser sein, wenn sie in den ersten fünf Jahren ab Bewertungsstichtag entsteht.

Die Marktwertrelevanz einer Zwischennutzung ist nicht immer eindeutig. Je nach Liegenschaft und Planungshorizont muss sie individuell beurteilt werden.

Tendenziell ist ein positiver Werteeinfluss infolge der Deckung von Nebenkosten und der Erwirtschaftung von Zwischenerträgen festzustellen. Zur Wertsteigerung können zudem imagestiftende und adressbildende Effekte beitragen, auch wenn diese Faktoren schwer messbar sind.

**DER GEBRAUCHSLEIHVERTRAG** Der Gebrauchsleihvertrag nach Art. 305 OR ermöglicht es, bei der Zwischennutzung einer Liegenschaft die Nebenkosten zu decken und die auf den Immobilienwert drückenden Leerstandskosten zu vermeiden. Es handelt sich um eine Vertragsform, die dem Entlehner, das heisst dem Nutzer, keine mietrechtlichen Erstreckungsmöglichkeiten gibt. Somit hat der Eigentümer die Sicherheit, die Zwischennutzung auf einen vertraglich vereinbarten Termin beenden zu können. Der Entlehner bezahlt dem Eigentümer die verbrauchsabhängigen Nebenkosten und übernimmt die anfallenden, minimalen Unterhaltskosten selbst. Mietzahlungen hingegen fallen keine an, sonst würde es sich rechtlich um einen Mietvertrag handeln.

**DER MIETVERTRAG** Die Zwischennutzung lässt sich auch mittels eines Mietvertrags vereinbaren, der nach Art. 272a d OR als Zwischennutzungsvertrag ausgestaltet werden sollte. Darin kann der Eigentümer die Erstreckungsmöglichkeiten ausschliessen. Da diese Vertragsform jedoch grundsätzlich dem Mietrecht unterstellt ist, lässt sich ein Restrisiko bezüglich Verzögerungen durch den Mieter nicht vollständig ausschliessen. Aus Eigentümersicht besteht hier deshalb ein rechtlicher Nachteil gegenüber der Gebrauchsleihe. ●

**IMMO-MONITORING 2017  
– FRÜHLINGSAUSGABE**

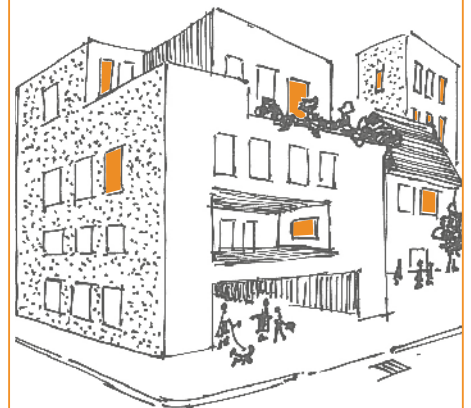
Information und Bezugsquelle: Immo-Monitoring 2017 – Frühlingausgabe, 201 Seiten, zu beziehen bei: Wüest Partner, [www.wuestpartner.com/publikationen](http://www.wuestpartner.com/publikationen)



**i\_immob8.5**  
Financial tools - Technical tools - Administrative tools



**Software  
für die  
Verwaltung von  
Mietliegenschaften  
und  
Stockwerkeigentum**



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

**thurnherr sa**  
Business Information Systems

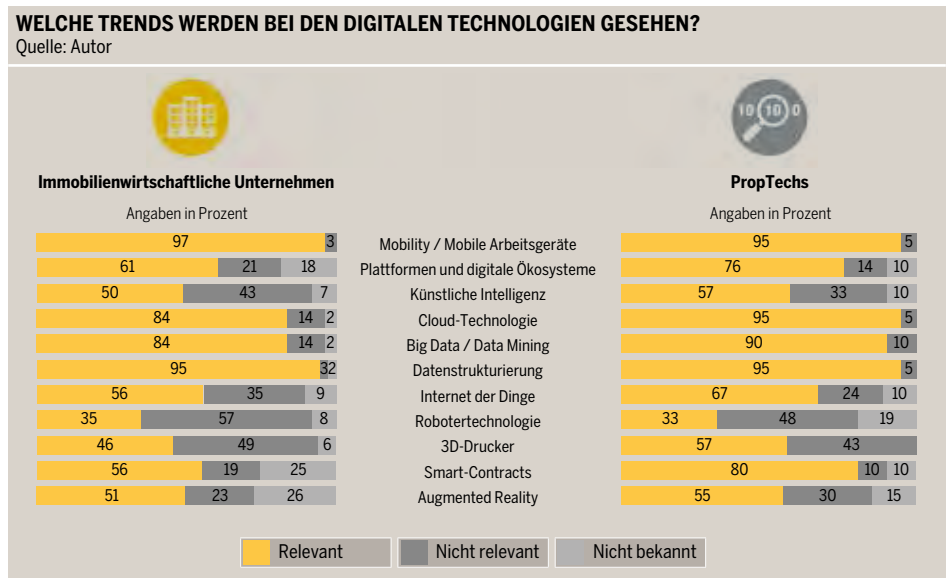
Morgenstrasse 121 - 3018 Bern  
Telefon 058 255 1234

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](http://www.b-its.ch)

# Digitales Facility-Management

Die digitale Transformation lässt sich in allen Lebensbereichen beobachten. Sie gilt als irreversibel, birgt Chancen und Herausforderungen gleichermaßen. Das gilt auch für das Facility-Management.



Befragungsergebnisse des ZIA und Ernst & Young 2016 unter konventionellen Unternehmen und PropTechs (n=152).

CARSTEN DRUHMANN •

**TIEFGREIFENDE VERÄNDERUNGEN BAHNEN SICH AN.** Die Bau- und Immobilienwirtschaft kann im Branchenvergleich gemäss diverser Studien nur einen recht tiefen Digitalisierungsgrad vorweisen, gepaart mit einer seit Jahren eher stagnierenden Produktivität. Gleichwohl ist, sind und werden grosse Volumina des Volkvermögens in Bauwerken gebunden und Facility-Services sind längst ein Multi-Milliarden-Business. In Summe also ein durchaus attraktiver Markt, auch für Neueinsteiger. Ein klares Zeichen dafür ist die stetig wachsende Anzahl sogenannter PropTech-Companies. Auf Portalen, wie z. B. Venture Radar, findet sich auch eine eigene Rubrik für Facility-Management (FM). Diese, am Anfang durchaus branchenfremden, Start-ups sind typisch in der Welt der digitalen Geschäftsmodelle, mit sogenannten disruptiven Effekten für die etablierten Unternehmen der Branche.

Diese tun sich häufig schwer mit der digitalen Transformation ihrer eingefahrenen (oder eher freundlich: etablierten) und vielleicht auch heute noch profitablen Geschäftsmodelle. Doch diese müssen in Zeiten neuer, schnell agierender und die Kunden häufig in einer völlig anderen Art und Weise ansprechender Digital-Unternehmer anfangen, sich neu aufzu-

stellen. Das erfordert mehr als vereinzelt neue Technologien, mehr oder weniger integriert, einzusetzen: Die digitale Transformation durchdringt sämtliche Unternehmensaspekte und muss von Grund auf betrachtet werden.

**„Das Facility-Management rückt durch die digitale Transformation noch näher an seine Kunden heran und muss mit ihnen auf Augenhöhe sein.“**

**DER WEG IST DER DIGITALE.** Das Primärziel von «Facility-Management digital» muss sein, den wertschöpfenden Einsatz von digitalen Technologien für Personen, Prozesse und Produkte im FM zu fördern – innovative Ansätze ergänzen, verbessern oder ersetzen bestehende Technologien zur Steigerung der Produktivität und Qualität (so das Verständnis am IFM der ZHAW). Befragt man etablierte und neue (PropTechs) immobilienwirtschaftliche Unternehmen nach der Relevanz der verschiedenen Technologien und Methoden, ist der Unterschied in der Einschätzung gar nicht so gross.

Erwartungsgemäss sehen es die Etablierten etwas defensiver. Was aber, aus beispielsweise den Befragungsergebnissen 2016 des Zentralen Immobilienausschusses (D), erkennbar ist: Dreh- und Angelpunkt sind Daten, deren Strukturierung und Analyse.

Derartige Befragungen erfassen selten alle spannenden Technologien und Methoden. So wird für das FM der Paradigmenwechsel hin zum digitalen Planen, Bauen und Betreiben (auch Building Information Modeling/Management genannt) deutliche, positive Veränderungen bringen. Zum einen besteht endlich die reelle Chance auf eine umfängliche Datendurchgängigkeit über den Lebenszyklus hinweg. Zum anderen kann BIM der «Enabler» sein, der Komplexität des FM-gerechten Planens und Bauens zu begeben.

**«SILVER BULLETS» – DIE FLUGRICHTUNG IST ENTSCHEIDEND.** Medienwirksam wird gebetsmühlenartig vor den negativen Folgen der Digitalisierung gewarnt. Nicht nur etablierte Geschäftsmodelle würden verschwinden. Zahlreiche Prognosen namhafter Institutionen skizzieren auch Szenarien vom Verschwinden von

bis zu 80% der heutigen Berufsbilder. Beruhigend wird entgegengehalten, dass gleichzeitig auch neue entstünden (ein ganzes Portfolio z. B. rund um das Thema Daten). Inwieweit wir das in Balance sehen werden, bleibt zu hoffen, ist aber kaum zu prognostizieren. Nachvollziehbar ist,

dass sich bestimmte Tätigkeiten automatisieren lassen. Laut der deutschen Bundesanstalt für Arbeit wird das ca. 70% der klassischen Tätigkeiten eines Facility-Managers betreffen. Bei genauerem Hinsehen sind natürlich nicht die Managementaufgaben betroffen, sondern eher einfache Routineaufgaben. Der Einzug von autonomen Systemen, z. B. Roboter als Helfer im Lager, wird nicht mehr lange auf sich warten lassen, die Technologie ist da. Zuerst in einem Co-Working-Szenario, langfristig vielleicht in einem grösseren, den Menschen ersetzenden Umfang (in Abhängigkeit von

Faktoren wie Wirtschaftlichkeit und Sicherheit der Systeme etc.).

Eine solche Übergangsphase sollte genutzt werden, um der Diskontinuität, dem zweiten Hauptcharakteristikum der Digitalisierung neben der Disruption zu begegnen. Und zwar mit Erfahrung und vor allem mit Qualifikation für eine langfristige «Employability». Die Qualifikation kann sich gemäss z. B. «Harvard Business Manager» auf das Grosse und Ganze beziehen, überrational sein, tiefes ICT\*-Verständnis beinhalten, ICT-Entwicklungskompetenz sein oder eine Nische abdecken. Der Auftrag an die Aus- und Weiterbildungsinstitution Hochschule ist derzeit klar: die kommenden Generationen von Facility-Managern auf die digitale Transformation vorzubereiten und soweit fit zu machen,

dass sie diesen Wandel aktiv mitgestalten können. Dazu gehört auch die Förderung von Selbstlernkompetenzen. Der Trend zu lebenslangem Lernen hat sich längst manifestiert. Feingranulierte, bedarfsgerechte Weiterbildungsmöglichkeiten sollten ebenso zum Angebotsportfolio der Hochschulen gehören.

Der Bildungsauftrag der Hochschulen kann dann zudem eine perfekte Symbiose mit ihren Projekten der anwendungsorientierten Grundlagenforschung und Entwicklung im FM eingehen. Ganz im Sinne eines direkten Praxistransfers. Mandate für Auftragsforschung und -entwicklung aus der Industrie sind ein ausbaufähiger Bereich für Forschungsinstitutionen im FM, insbesondere bei Fragestellungen rund um die digitale Transformation.

**PROFESSION FACILITY-MANAGEMENT?** Nur auf digitaler Augenhöhe mit den Kunden. Die Kunden des FM werden mehr und mehr von den Digital Natives repräsentiert werden. Deren Erwartung an digitale Produkte und Lösungen ist selbstverständlich. Darauf gilt es, sich im FM in allen Belangen vorzubereiten und eine aktive Rolle in der digitalen Transformation einzunehmen. ●

\*ICT = Information and Communication Technology



**\*DR. CARSTEN DRUHMANN**  
Der Autor ist seit 2007 Dozent am Institut für Facility-Management (IFM) der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW).

ANZEIGE



## Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

### Real Estate Management – nächste Generation

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

#### Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

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

**Livit**

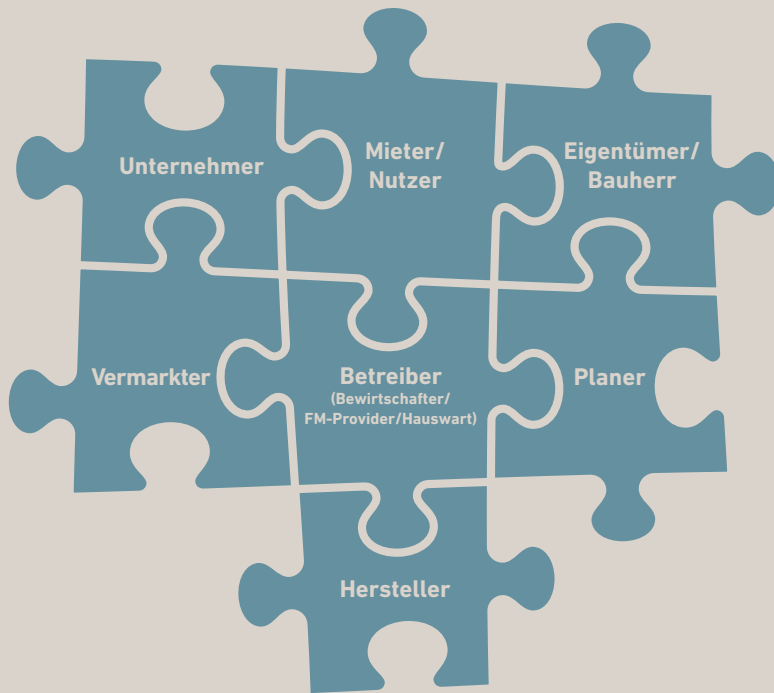
Real Estate Management

# Chancen im Facility-Management

Dank digitalen Abbildern von «lebenden» Gebäuden während ihres gesamten Lebenszyklus arbeiten Bau und Betrieb besser zusammen. Eine Win-win-Situation für alle Projektbeteiligten.

## INTERESSENSVERTRETER VON GEBÄUDEDATEN

Quelle: Wincasa



RICO COLOMBAROLI •

**DIGITALISIERUNG IM FACILITY-MANAGEMENT (FM).** BIM (Building Information Modeling) steht für die neue digitale Realität in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Über Visualisierungen aller bedeutsamen aktuellen und späteren Parameter wird eine integrale Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern möglich. Einen Nutzen in Form von mehr Planungssicherheit, mehr Effizienz und höherer Ressourcenschonung haben alle: Eigentümer, Bauherr, Betreiber und Nutzer. Diese Win-win-Situation gilt es zu unterstreichen, denn entgegen einer gängigen Meinung ist BIM nicht nur eine Methode zur koordinierten, elektronisch unterstützten Planung und Errichtung von Gebäuden. BIM produziert vielmehr ein digitales Abbild eines „lebenden“ Gebäudes während seines gesamten Lebenszyklus. Damit wird die Informationslücke zwischen Bau und Betrieb geschlossen, und es wird möglich, schon in der Bauphase die späteren Nutzungen und Betriebsprozesse vor auszudenken und zu simulieren.

**WISSENSLÜCKEN VERHINDERN.** Flächenkennzahlen, Materialisierungen, Anlagelisten und mehr: Die Grundlage für eine effiziente und fundierte FM-Leistungsbeschaffung der neu gebauten Immobilie bilden vollständige und verlässliche Gebäudedaten. Bei der Datenübergabe aber lauern Gefahren, denn heute werden diese Daten und Dokumente teils auf Papier, teils elektronisch, auf CD oder in Ordnern von jedem Projektbeteiligten nach seinen jeweiligen Standards abgegeben. So können Wissenslücken zwischen Bau und Betrieb entstehen, die BIM nicht nur schliesst, sondern sogar im vornherein verhindern kann. Dank BIM haben alle Projektbeteiligten Zugriff auf dasselbe Modell und können Daten importieren und exportieren. Der grosse Vorteil fürs Facility-Management ist offenkundig: Der FM-Verantwortliche kann das Gebäude anhand des Modells hinsichtlich des späteren FM-Betriebs prüfen, und damit schon in der Planungsphase anmelden, welche Daten ihm künftig für die Leistungsbeschaffung zur Verfügung stehen sollen.

**ERFAHRUNGEN SAMMELN.** Wincasa untersucht derzeit Möglichkeiten und sammelt Erfahrungen, wie BIM-Modelle in der Phase Betrieb und Nutzung effizient genutzt werden können. Im Fokus steht die Frage, wie BIM für das FM genutzt werden kann. Vorneweg gilt es zu bedenken, dass sich Gebäude über die Zeit verändern und keine statischen Modelle sind. Sobald das Gebäude und damit auch das BIM-Modell aus der Bauphase an den Betrieb übergeben wird, muss es sich analog zum realen Gebäude über die Zeit mitverändern.

» BIM schliesst die Informationslücke zwischen Bau und Betrieb.«

Bei der Übergabe besitzt das Modell als sogenanntes «As-Built-Model» den höchstmöglichen Detaillierungsgrad, der dem tatsächlich gebauten Gebäude entspricht. Es ist jedoch nicht alles, was für den Bauprozess modelliert wurde, auch im Betrieb sinnvoll nutzbar. Vor allem hinsichtlich Datenpflege stellt sich die Frage, in welchem Detaillierungsgrad das Modell für den Betrieb fortgeführt werden soll. Möglich wäre beispielsweise, das «As-Built-Model» in ein FM-Modell umzuwandeln, das in der grafischen Detaillierung in etwa dem Entwurfsmodell entspricht, inklusive den in der Planung festgelegten FM-relevanten Elementen und Attributen. Das Modell wird nun mit Raumdefinitionen, Miet-, Wartungsverträgen und anderen betriebsrelevanten Daten angereichert. So ist der Aufwand für die Datenpflege überschaubar, und es wird eine effiziente Pflege des Modells über den ganzen Lebenszyklus gewährleistet.

**KONSEQUENTE WEITERFÜHRUNG.** Diese Praxis der BIM-Datenpflege im FM-Betrieb ist allerdings mit einer relativ grossen Herausforderung verbunden: Sobald näm-



lich Mutationen wie kleinere Umbauten im FM-Modell vorgenommen werden, hat dies immer auch Auswirkungen auf das Gesamtmodell, respektive auf die einzelnen Fachmodelle. Je höher die Gesamtkomplexität des Gebäudes, desto spürbarer sind diese Auswirkungen. So hat beispielsweise die Verschiebung einer Trennwand in einem Spital weitreichendere Konsequenzen als in einer Wohnliegenschaft. Die Herausforderung besteht nun darin, dass alle einzelnen Fachmodelle im nativen Modell aktualisiert und im Anschluss wieder zusammengeführt werden müssen, wenn das Gesamtmodell kontinuierlich fortgeführt werden und auch Basis für zukünftige Umbauten sein soll. Das FM-Modell unabhängig weiterzuführen, widerspräche in fundamentaler Art und Weise dem BIM-Ansatz.

**OPEN ODER CLOSED BIM.** Im Open-BIM-Verfahren arbeiten alle Fachplaner mit ihren verschiedenen Systemen, und das Gesamtmodell wird aus den einzelnen Fachmodellen, welche als IFC-Datei exportiert worden sind, zusammengestellt. Diese IFC-Dateien können nach dem Export nicht mehr verändert werden – im Falle eines Umbaus müsste jedes Fachmodell vom jeweiligen Fachplaner einzeln angepasst werden. Beim Closed-BIM-Verfahren hingegen arbeiten alle Fachplaner mit der gleichen Softwarelösung im selben Modell. Hier ist der Aufwand deutlich geringer, da nur ein Modell aktualisiert werden muss. Effizienzverluste drohen einzig, wenn die Planer nicht mit ihren bekannten Systemen arbeiten können.

Entwicklungsbedarf besteht derzeit noch beim Datenaustausch zwischen BIM-Modellen und ERP-/CAFM-Systemen. Die

geeignete Lösung scheint momentan die zentrale Datenauswertung über eine Middleware zu sein.

**PRAKTIKABLE LÖSUNGEN BALD DA.** Noch gilt es, Standards und Prozesse zu etablieren, und es bedarf einer Klärung, ob die Kosten für die Datenpflege eher auf den Eigentümer oder den Betreiber fallen werden. Doch im Markt ist feststellbar: Das generelle Umdenken findet statt und ist nicht mehr aufzuhalten. In näherer Zukunft werden praktikable Lösungen für BIM im FM im Einsatz sein. ●



**\*RICO COLOMBAROLI**

Der Autor ist seit 2013 als Fachspezialist Flächenmanagement/CAFM bei Wincasa tätig und für die Entwicklung und den Betrieb von CAFM-Systemen für institutionelle Anleger zuständig.

ANZEIGE



**Machen Sie Ihr Vertriebstalent zum Erfolg - werden Sie Immobilienberater bei Engel & Völkers!**

Sie sind eine vertriebsstarke, ambitionierte Persönlichkeit mit einer grossen Leidenschaft für Immobilien? Dann nutzen Sie die Chance, die Erfolgsgeschichte von Engel & Völkers zu Ihrer eigenen zu machen! Starten Sie jetzt mit uns durch: [www.engelvoelkers.com/de-ch/schweiz/karriere](http://www.engelvoelkers.com/de-ch/schweiz/karriere)

**Bei Interesse kontaktieren Sie uns:  
Engel & Völkers Wohnen Schweiz AG  
Tel. +41-(0)41-500 06 06  
Schweiz@engelvoelkers.com**



**ENGEL & VÖLKERS**



# Sinnlos.

**55 % aller Büroräume stehen gerade leer.**

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

Überall. Je nach Bedarf. Zur Optimierung Ihrer Geschäftsabläufe.

Weniger Risiko, mehr verfügbares Kapital. Für mehr Agilität.

Laden Sie unsere App herunter, rufen Sie uns an unter +41 (0)43 456 9584

oder besuchen Sie [regus.ch/immobilia](https://regus.ch/immobilia)



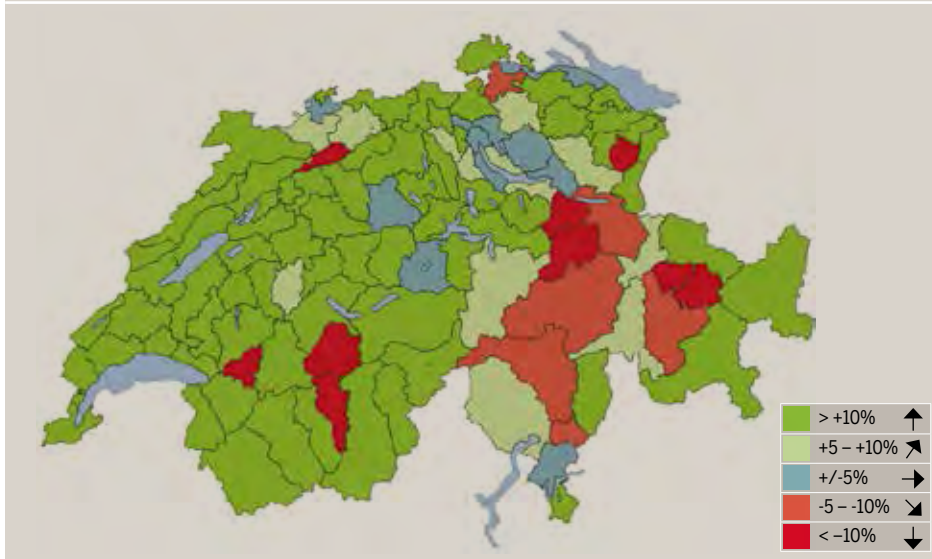
Büros | Coworking Spaces | Konferenzräume

©2017. Alle Rechte vorbehalten.

# LEBHAFTE NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN

## VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN

im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Reamatch360



Anders als bei den Eigentumswohnungen zeigt die Preisentwicklung für Einfamilienhäuser weiterhin nach oben. Das ist nicht nur auf die lebhaftere Nachfrage zurückzuführen, sondern auch auf das wegen der rückläufigen Neubautätigkeit zunehmend ausgedünnte Angebot.

Während der Wohnungsneubau in Mehrfamilienhäusern von Rekord eilt, ist der Neubau von Einfamilienhäusern seit Jahren leicht rückläufig. Das trägt dazu bei, dass sich die Preisentwicklung bei den Einfamilienhäusern inzwischen klar von jener der Eigentumswohnungen unterscheidet. Denn die Nachfrage nach Einfamilienhäusern ist in den vergangenen zwölf Monaten mindestens ebenso stark gewachsen wie der Bedarf an Eigentumswohnungen.

Schweizweit waren Ende Mai 2017 mehr als 33 000 Haushalte auf

der Suche nach einem Einfamilienhaus. Das ist gut ein Sechstel mehr als zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr. Genau wie im Eigentumswohnungssegment gilt aber auch bei den Einfamilienhäusern, dass die Finanzierung für viele Marktteilnehmer schwieriger geworden ist. Insbesondere bei den teureren Objekten hat die Veränderung der Einfamilienhauspreise deshalb ein negatives Vorzeichen erhalten. Bei den mittleren und vor allem bei den günstigeren

Objekten sind allerdings weiterhin steigende Preise zu beobachten – wenn auch nicht flächendeckend. Die stärkste Aufwärtstendenz haben die Einfamilienhauspreise in der Nordwestschweiz, wo auch die Nachfrage weiterhin intakt ist. Dagegen sind die Preise in vielen Tourismusregionen deutlich unter Druck geraten. Insbesondere das Bündnerland leidet unter einem hohen Angebot und einer tendenziell rückläufigen Einfamilienhausnachfrage.

## NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF	aktuelle Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
<500 000	3690	↑
500 000 – 1 000 000	12 829	↑
1 000 000 – 1 500 000	10 291	↑
1 500 000 – 2 000 000	5516	↑
2 000 000 – 2 500 000	2432	↗
>2500 000	1711	↑

## NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	aktuelle Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
4 – 4.5	19 386	↑
5 – 5.5	22 773	↑
6 – 6.5	15 277	↑
7 – 7.5	9 502	↑
8 – 8.5	7 166	↑

## NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	aktuelle Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
< 100	6 580	↑
100 – 150	4 879	↑
150 – 200	11 736	↑
200 – 250	7 597	↗
250 – 300	3 938	↑
>=300	4 514	↑

### ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

# HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

## MAS Immobilienmanagement

Start 13. Lehrgang: 6. September 2017

Info-Veranstaltung: 13. Juni 2017, 17:45 Uhr, Au Premier, Zürich

Intensiv-Weiterbildung

## Real Estate Summer School

Digitalisierung – konkret umgesetzt

3. – 7. Juli 2017, IFZ, Zug

[www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien), T +41 41 757 67 67, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)



SCHWEIZ

GENERATION NESTHOCKER

Junge Erwachsene sind immer länger im Hotel Mama zu Gast. Der Vergleichsdienst Comparis hat in einer repräsentativen Umfrage herausgefunden, wieso die Schweizer Nesthocker das Zusammenleben mit den Eltern einer eigenen Wohnung vorziehen. Überraschenderweise wohnt fast die Hälfte (45%) der Nesthocker gratis, und knapp jeder dritte zu Hause lebende Mann bleibt im Elternhaus, um sich nicht an der Hausarbeit beteiligen

zu müssen. Als häufigsten Grund für den Aufenthalt nennen die Befragten, sich keine eigene Wohnung leisten zu können (68%). Das Geld für eine eigene Wohnung ist hauptsächlich aufgrund einer Ausbildung oder eines Studiums (55%) nicht vorhanden. Weitere Gründe sind ein zu geringes Einkommen (26%) und Arbeitslosigkeit (6%). Interessant: Ebenfalls 6% der befragten Nesthocker geben an, sich keine eigene Wohnung leisten zu können, weil sie auf einen gewissen Luxus wie teure Kleider oder Ferien nicht verzichten möchten.

EINFAMILIENHÄUSER LEICHT TEURER



Die Angebotspreise für Einfamilienhäuser haben im April um 5,7% zugelegt. Dies zeigt der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilienberatungsunternehmen IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index. Der Anstieg ist vor allem auf eine starke Zunahme von inserierten Luxus-Einfamilienhäusern zurückzuführen. Die Angebotspreise für Eigentumswohnungen sind im April gegenüber dem Vormonat März um 0,2% gestiegen. Schweizweit bedeutet dies auf Jahresbasis einen Anstieg von 0,5%. Seit Beginn der Indexberechnung Anfang 2011 zeigt sich ein Plus von 22,8%.

RÜCKLÄUFIGES BÜROFLÄCHENANGEBOT

Das Büroflächenangebot in Zürich ging im 1. Quartal 2017 leicht zurück. Die in der gesamten Region angebotenen Büroflächen sanken im Quartalsvergleich um 3% auf 396 000 m<sup>2</sup> bzw. 5,2% des Bestandes. Die Spitzenmiete im CBD blieb unverändert bei 790 CHF/m<sup>2</sup> pro Jahr. Auch die in der Region Genf angebotenen Büroflächen sanken leicht um 4% auf 168 000 m<sup>2</sup> im 1. Quartal 2017, was einer Angebotsquote von 5,1% entspricht. Die Spitzenmieten im CBD verharrten bei rund 850 CHF/m<sup>2</sup> pro Jahr. Auch wenn es in den nächsten Quartalen zu weiteren

Verschonpausen kommen könnte, dürfte sich der Anstieg der marktweiten Leerstände fortsetzen.

NEUE KONZEPTE FÜR EINKAUFSZENTREN

Um 4,5 Mio. Quadratmeter sollen die europäischen Einkaufszentren in diesem Jahr wachsen. Im Fokus stehen Freizeitangebote, mit denen die Attraktivität der Einkaufszentren gesteigert werden soll. Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Studie von Cushman & Wakefield. Ein Beispiel dafür ist die Mall of Switzerland, die im Herbst 2017 eröffnet wird. Auch wenn der grössere Teil des Flächenzuwachses neu gebauten Einkaufszentren zuzuschreiben ist, so zeichnet sich ein klarer Trend ab: Bestehende Malls werden häufiger vergrössert – eine sinnvolle Strategie, denn bei Erweiterungen ist der Planungsprozess kürzer, und es existiert bereits eine Anbindung für den öffentlichen Verkehr sowie eine bestehende Kundenbasis. Künftig erfüllen Malls nicht nur die Funktion von Einkaufszentren, sondern werden zu Erlebnis- und Begegnungszonen. Mehr Gastronomie sowie Freizeit- und Unterhaltungsangebote sollen die Frequenz, Verweildauer und Ausgaben der Kundschaft erhöhen.

LEICHTER RÜCKGANG DER ANGEBOTSMIETEN

Im Vergleich zum Vorjahresmonat sind die Angebotsmieten in der Schweiz durchschnittlich um 0,35% gesunken. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der vom

ANZEIGE

SIBIRGroup

Einer für alles

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

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

Ihr Partner mit Allmarken-Service
www.sibirgroup.ch

Immobilienportal Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Er misst die monatliche Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote. In den Kantonen Luzern und Solothurn bleiben die Mieten unverändert auf dem Indexstand des Vormonats. In den Kantonen Zürich (+0,25 %), St. Gallen (+0,09%) und Aargau (+0,09%) stiegen die Angebotsmieten im April leicht. Die Kantone Bern (-0,36%), Basel (-0,62%), Thurgau (-0,09%), Tessin (-0,93%) sowie Genf und Waadt (-0,41%) verzeichnen einen leichten Rückgang.

## CUREM ÜBERARBEITET MAS



Das Center for Urban & Real Estate Management der Universität Zürich (CUREM) hat den Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate überarbeitet. Die Reform kommt im Studiengang 2018/19 erstmals zur Anwendung. Der Studiengang ist neu in drei Teile – Fläche, Objekte, Portfolio – und neun Module gegliedert. Das Studium fokussiert sich nach wie vor auf den schweizerischen Immobilienmarkt, integriert aber vermehrt wichtige internationale Themen. Zu dieser Perspektivenerweiterung gehört ein einwöchiger Studienaufenthalt an der «London School of Economics».

## BAUKONJUNKTUR GIBT LEICHT NACH

Im 2. Quartal 2017 sinkt der von Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterverband publizierte Bauindex 2,9% unter das Niveau des Vorquartals. Der Rückgang ist hauptsächlich auf den Tiefbau zurückzuführen (-4,2%), der das sehr hohe Niveau der letzten Quartale nicht mehr halten kann. Doch dabei dürfte es sich um eine temporäre Normalisierung und nicht um eine langfristige Trendwende handeln. Die Umsätze des Hochbaus haben im 2. Quartal gegenüber dem Vorquartal nur leicht nachgeben (-1,6%), dies sei hauptsächlich auf einen Rückgang der Bauprojekte der öffentlichen Hand zurückzuführen.

## REFERENZZINSSATZ WEITER GESUNKEN

Am 1. Juni 2017 hat das Bundesamt für Wohnungswesen die Senkung des hypothekarischen Referenzzinssatzes von 1,75% auf 1,50% kommuniziert. Für Wohnungsmieter mit laufenden Verträgen besteht somit ein Senkungsanspruch von bis zu 2,91% der Nettomiete. Eine weitere Senkung des Referenzzinssatzes, aber auch ein baldiger Wiederanstieg sind unwahrscheinlich, da der Durchschnittszinssatz auf Veränderungen der aktuellen Marktzinsen nur sehr träge reagiert.

## STIEGENDE IMMOBILIENPREISE ERWARTET

Der von Fahrländer Partner und HEV Schweiz veröffentlichte Preiserwartungsindex geht für die nächsten 12 Monate von steigenden Kaufpreisen für Mehrfamilienhäusern bei rückläufigen Mieten aus.

Damit dürften die Anfangsrenditen sinken. Im Wohneigentum gehen die befragten Experten von einer stabilen Preisentwicklung aus. Im Büromarkt erwarten die Befragten sinkende Mieten und Transaktionspreise.



## AUSLAND

### 1,4 BILLIARDEN USD IN IMMOBILIEN INVESTIERT

Die weltweite Nachfrage nach Immobilieninvestments übersteigt weiterhin das Angebot – befeuert durch neue Kapitalquellen und eine steigende Anzahl Investoren, die auf globale Diversifikation setzen. Dies und mehr zeigt die diesjährige Ausgabe des «The Atlas Summary» von Cushman & Wakefield. Der jährliche Bericht analysiert den Investmentmarkt und zeigt Tendenzen und Trends rund um den Globus auf. Gemäss «The At-

las Summary 2017» wird erwartet, dass dieses Jahr weltweit 1,39 Bio. USD in Immobilien investiert werden. Davon entfallen 44% auf die Region Asien-Pazifik, gefolgt von Nordamerika mit 34% und die EMEA mit 22%.

## VARIA US PROPERTIES ERWEITERT PORTFOLIO

Die an der SWX Swiss Exchange gehandelte Varia US Properties AG hat im 1. Quartal fünf Liegenschaften erworben und ihren Wohnungsbestand um 1127 auf insgesamt 6480 Einheiten ausgedehnt. Im 1. Quartal 2017 hat Varia US Properties nach eigenen Angaben eine Netto-Cashflow-Rendite von 11,2% erzielt, im 4. Quartal 2016 waren es noch 8,4%. Der effektive Bruttoertrag belief sich auf 12,7 Mio. USD, dies entspricht einem Anstieg um 2,3 Mio. USD gegenüber dem 4. Quartal 2016.



## ANZEIGE

**ALS PRAKTIKER WEISS ROBIN:**  
**«WER NICHT MITTELFRISTIG PLANT  
 IST LANGFRISTIG PLEITE»**

Robin verwaltet mehrere hundert Anlagen

Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Robin und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.  
[www.campos.ch/video](http://www.campos.ch/video)

MACHT IMMO'S MOBIL.

# 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

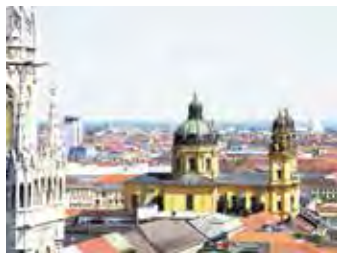
**X homegate.ch**  
Der Immobilienmarktplatz

**UNTERNEHMEN**

**PSP MIT LEICHTEM GEWINNRÜCKGANG**

Die PSP Swiss Property hat im 1. Quartal 2017 einen Reingewinn von 40,3 Mio. CHF erzielt, nach 46,9 Mio. CHF im Vorjahreszeitraum. Der Rückgang sei erwartet worden und resultiere vor allem aus geringeren Erträgen aus dem Verkauf von Eigentumswohnungen, teilt das Unternehmen mit.

**SWISS LIFE KAUFT IN DEUTSCHLAND**



Swiss Life Asset Managers erwirbt für 31 Mio. EUR die Büro- und Gewerbeimmobilie «Atrios» in München. Es ist der erste Ankauf für den neuen Publikumsfonds «Living + Working». Die Immobilie ist nach Angaben des Investors langfristig an namhafte Unternehmen aus dem Bereich der Automobilbranche vermietet. Sie befindet sich in der Lindberghstrasse 3 im Münchner Stadtteil Schwabing; Verkäufer ist die ebenfalls in München ansässige Hammer AG.

**HIAG PLATZIERT ANLEIHE**

Die Hiag Immobilien Holding AG hat am 3. Mai 2017 eine dritte festverzinsliche Anleihe über 150 Mio. CHF mit einem Coupon von 0,8% und einer Laufzeit von fünf Jahren platziert. Der Erlös soll hauptsächlich für die

Rückzahlung von Bankfinanzierungen verwendet werden, heisst es in einer Hiag-Medienmitteilung.

**SE SWISS ESTATES SCHLIESST MIT VERLUST AB**

Die SE Swiss Estates AG aus Luzern hat gemäss vorläufigen Zahlen im Geschäftsjahr 2016 ein negatives Jahresergebnis vor Steuern von minus 1,61 Mio. CHF hinnehmen müssen. Der Nettoliegenschaftsertrag beläuft sich auf 5,35 Mio. CHF. Im Geschäftsjahr 2015 hatte die SE Swiss Estates AG noch ein Vorsteuerergebnis von rund 2,6 Mio. CHF ausgewiesen, nach Steuern erreichte die Immobiliengesellschaft einen Gewinn von 2,3 Mio. CHF.

**MPK GRÜNDET ANLAGESTIFTUNG**

Die Migros-Pensionskasse (MPK) bringt die von ihr direkt gehaltenen Immobilien im Wert von rund 5,4 Mrd. CHF in eine eigene Anlagestiftung ein. Damit transferiert die Pensionskasse der Migros rund 500 Liegenschaften in der ganzen Schweiz in die neue «Anlagestiftung der Migros-Pensionskasse Immobilien». Der Stiftungsrat der Pensionskasse erwartet von der Neuorganisation eine höhere Flexibilität der MPK im Falle einer Teilliquidation.

**STEINER MIT MEHR UMSATZ UND GEWINN**

Die Steiner-Gruppe meldet für das Geschäftsjahr 2016/17 (31. März 2017) ein Umsatzplus von 26%. Damit erhöhte sich der Gewinn vor Steuern und Zinsen im Ver-

gleich zum Vorjahr um das Zweieinhalbfache, teilt Steiner mit. Der Auftragsbestand des Immobilienentwicklers und Total- und Generalunternehmers liegt mit 1,4 Mrd. CHF über dem Vorjahreswert von 1,3 Mrd. CHF. Im Geschäftsjahr 2016/17 hat Steiner neue Aufträge in der Höhe von 926,6 Mio. CHF unterschrieben (Vorjahr: 848,7 Mio. CHF).

**ACRON HELVETIA VII UND ACRON SWISS PREMIUM ASSETS FUSIONIEREN**



Die Acron Helvetia VII Immobilien AG schliesst sich mit der Acron Swiss Premium Assets AG zusammen. Die Fusion wurde an einer ausserordentlichen Generalversammlung genehmigt. Die Minderheitsaktionäre der Acron Helvetia VII Im-

mobilien AG erhalten als Abfindung für eine Namenaktie von 60.76 CHF Nennwert einen Betrag in Höhe von 95 CHF in bar. Letzter Handelstag der Aktien war der 2. Mai 2017.

**REALSTONE PLANT BÖRSENGANG**

Die Westschweizer Immobilien-Fondsgesellschaft Realstone führt für ihren Development Fund eine Kapitalerhöhung durch und will den Fonds zudem an der SIX Swiss Exchange kotieren lassen. Der Börsengang sei für Ende Juni vorgesehen, teilt das Unternehmen mit. Die Anteile für die Kapitalerhöhung um 217 Mio. CHF wurden den bisherigen Anteilseignern zu einem Preis von 128.84 CHF angedient.

**CBRE ERÖFFNET STANDORT IN LAUSANNE**

Das Immobilienberatungsunternehmen CBRE hat seinen neuen Standort in Lausanne am 1. Juni eröffnet. Von Lausanne aus sollen Investoren, Immobiliennutzer und Entwickler in allen Immobilien-

ANZEIGE

**Ärger mit Falschparkierern?**

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

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



**parkon.ch**  
Sicherheitsdienst & Parkkontrolle

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

fragen beraten werden. «Mit der Eröffnung des Büros in Lausanne folgen wir unseren Kunden in diesem kontinuierlich wachsenden Immobilienmarkt, um sie mit noch grösserer lokaler Kompetenz zu beraten», sagt Florian Kuprecht, Geschäftsführer von CBRE Schweiz.

**PSCF2 MIT 8,7% RENDITE**



Der Procimmo Swiss Commercial Fund II (PSCF2) hat im 1. Halbjahr 2017 eine Eigenkapitalrendite von 8,72% erwirtschaftet. Die Anlagerendite lag bei 7,6%. Wie die Fondsleitung mitteilt, erhöhte sich der Nettoinventarwert (NIW) von 109.70 CHF per Ende März 2016 auf nun 112.89 CHF pro Anteil. Das Total der Erträge beläuft sich per 31. März 2017 auf 8,25 Mio. CHF, das Total der

Aufwendungen auf 3,55 Mio. CHF. Der Nettoertrag beträgt 4,7 Mio. CHF und der Gesamterfolg 9,32 Mio. CHF.

**REKA WILL 50 MILLIONEN INVESTIEREN**

Die Schweizer Reisekasse Reka hat das Parkhotel Brenscino in Brissago erworben. Neben dem Parkhotel Brenscino mit 92 Hotelzimmern führt Reka im Tessin sechs Ferienanlagen mit 105 Wohnungen in Brissago, Lugano, Gandria, Gerra, Magadino, Ranzo und Sureggio. Wie Roger Seifritz, Direktor der Reka, sagte, wolle die Genossenschaft bis zum Jahr 2022 rund 50 Mio. CHF in die Tourismusregion Tessin investieren.

**AXA WINTERTHUR SCHAFFT MIETKAUTION AB**

Die AXA Winterthur will in ihren Wohnliegenschaften künftig auf die Mietkaution verzichten. Wie das Unternehmen mitteilt, können sich Neumieter und bestehende

Mieter ihrer Liegenschaften künftig einem Kollektivvertrag anschliessen. Entstehen Schäden oder werden Mieten nicht gezahlt, übernimmt die AXA Winterthur die anfallenden Kosten. Allerdings ist der Anschluss an den Kollektivvertrag keine Schadenversicherung. Der Mieter haftet immer noch selbst für seine Schäden und die Bezahlung der Miete. Das Unternehmen zahle die Schadenssumme lediglich voraus und werde diese beim Mieter zurückfordern, so die AXA weiter.



**PROJEKTE**

**MALL OF SWITZERLAND: ZWEI DRITTEL DER FLÄCHEN VERMIETET**



Rund ein halbes Jahr vor Eröffnung der Mall of Switzerland in Ebikon sind rund 75% der Retailflächen vermietet. Für weitere 20% laufen Verhandlungen, teilen die Projektverantwortlichen mit. Die Mall of Switzerland soll am 8. November 2017 eröffnen. Mit 65 000 m<sup>2</sup> Gesamtmietfläche wird die Mall nach Fertigstellung das zweitgrösste Einkaufs- und Freizeitzentrum der Schweiz.

**NEUES WOHN-QUARTIER IN CHÊNE-BOUGERIES**



Am 11. Mai wurde die Aufrichte für das neue Wohnquartier «Jean-Jacques Rigaud» in Chêne-Bougeries (GE) gefeiert. Im Auftrag der Bauherrin Florissana AG erstellt die Steiner AG in Chêne-Bougeries bis September 2017 insgesamt 140 Mietwohnungen, die sich auf sieben Gebäude verteilen. Das Grossprojekt, das im Februar 2016 lanciert wurde, liegt nahe bei Läden und Schulen, ausserdem ist es sehr gut an den öffentlichen Verkehr angebunden.

**STARTSCHUSS FÜR LÖWENGARTEN-QUARTIER**



Bis Sommer/Herbst 2019 entsteht das neue Löwengarten-Quartier in Rorschach. Die geplante Überbauung bietet insgesamt 89 Wohnungen mit modernstem Innenausbau sowie grossen, gedeckten Balkonen und Loggias – teilweise mit Seeblick oder privatem Garten. Das lebendige Erscheinungsbild des neuen Quartiers wird durch einen be-

ANZEIGE

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

**HIC**  
 HECHT IMMO CONSULT AG

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



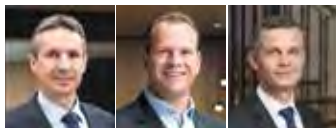
grünten Innenhof mit Pflanzen, Bäumen sowie einem Spielplatz abgerundet.

## BAUGENEHMIGUNG FÜR BAHNHOFSUMBAU

Das Bundesamt für Verkehr (BAV) hat die Baubewilligungen für den Ausbau der Publikumsanlagen im SBB-Bahnhof und für den neuen Tiefbahnhof des Regionalverkehrs Bern-Solothurn (RBS) erteilt. Die Gesamtkosten für die beiden Bauprojekte betragen rund 1 Mrd. CHF. Gemäss heutigem Stand werden beide Projekte im Jahr 2025 fertiggestellt.

### PERSONEN

## WECHSEL IN DER GESCHÄFTSLEITUNG VON WÜEST PARTNER



Im Rahmen der reglementarisch vorgesehenen Rotation besetzte Wüest Partner einige Positionen in der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat per 1. Mai 2017 neu: Als Vorsitzender der Geschäftsleitung wird Marco Feusi berufen. Er ist seit 17 Jahren bei Wüest Partner tätig, seit 2003 als Partner. Feusi übernimmt seine neue Position von Andreas Ammann, der seinerseits aus der Geschäftsleitung austritt und in den Verwaltungsrat wechselt. Ausserdem wird Patrik Schmid in die Geschäftsleitung berufen. Er übernimmt die Position von Patrick Schnorf, der turnusgemäss nach drei Jahren die Geschäftsleitung verlässt. Patrik Schmid ist seit 13 Jah-

ren bei Wüest Partner beschäftigt, seit 2012 als Partner.

## JOHANNES FRÄULIN NEU IN GESCHÄFTSLEITUNG



Per April ist Johannes Fräulin zum Mitglied der Geschäftsleitung der H&B Real Estate und Leiter des Bereichs kommerzielle Vermietung berufen worden. Fräulin arbeitet seit August 2014 für die H&B Real Estate AG in Zürich, zuletzt als Co-Leiter des Transaktionsteams. Er steht sechs Mitarbeitern vor, die sich mit der Vermietung von Büro-, Gewerbe-, Logistik- und Retailflächen befassen.

## ANTONIA CRESPI WIRD HEAD OF PRIVATE OFFICE



Antonia Crespi ist neue Head of Private Office bei Engel & Völkers. Sie leitete lange Zeit als Managing Partnerin das Wohnimmobiliengeschäft des Unternehmens in Gstaad. Wie Christian Völ-

kers, Vorstandsvorsitzender der Engel & Völkers AG, sagt, war Crespi über viele Jahre hinweg die erfolgreichste Immobilienberaterin des Unternehmens weltweit. Sie vermittelte in Gstaad beispielsweise Chalets im Wert rund 60 Mio. CHF.

## CBRE VERSTÄRKT BAUHERRENBERATUNG

CBRE baut den Bereich der Bauherrenberatung weiter aus und hat dafür Clive Hildering gewonnen, der viel Erfahrung auf dem Gebiet der Immobilienentwicklung

und der Gesamtprojektleitung mitbringt. Hildering habe Projekte in allen Preissegmenten in den grössten Schweizer Städten von der Phase der Akquisition über die Projektierung bis hin zur Ausführung betreut, teilt CBRE mit.



ANZEIGE

## Wasserschäden vermeiden

# Gebäude und Infrastruktur schützen



- Wassermeldesysteme
- Funksensoren & SMS-Meldung

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

**telma**  
electronics

# Über das Kappen von Pflanzen

Auf das Nachbargrundstück überragende Pflanzenteile führen im alltäglichen Leben immer wieder zu Streitigkeiten zwischen Grundeigentümern. Der nachfolgende Artikel soll darlegen, welches die Voraussetzungen, Wirkungen und Rechtsfolgen des sog. Kapprechts sind.



SERAINA KIHM\* •

**AUSGANGSLAGE UND SACHVERHALT.** Anlass für den nachfolgenden Artikel bilden der Bundesgerichtsentscheid 5D\_105/2016 vom 12. April 2017 und das Urteil des Obergerichts des Kantons Zürich, I. Zivilkammer, vom 18. Mai 2016, NP140010-O/U.

A (Beschwerdeführerin) sowie B und C (Beschwerdegegner) sind Eigentümer von angrenzenden Grundstücken. Im Garten von B und C steht eine grosse, etwa fünfzig Jahre alte Trauerweide, deren Äste und Zweige über die Grenze in das Grundstück von A ragen. Zwischen den Nachbarn kam es deswegen zum Streit.

Die Beschwerdeführerin A drohte, ihr Kapprecht auszuüben, sollten die Äste der Trauerweide nicht innert schriftlich angesetzter Frist zurückgeschnitten werden. Daraufhin erhoben die Beschwerdegegner B und C beim Bezirksgericht Zürich Klage mit dem Begehren, A sei es zu verbieten, die auf ihr Grundstück ragenden Äste der Trauerweide zurückzuschneiden. Sie argumentierten, dass eine im Vorfeld des Prozesses getroffene Vereinbarung über den Rückschnitt aller die Grenze überragenden Äste bis auf die Grundstücksgrenze wegen eines Erklärungsirrtums im Sinne von Art. 24 Abs. 1 Ziffer 3 OR nicht gültig zustande

gekommen sei und A im Übrigen auch kein gesetzliches Kapprecht zukomme.

Das Obergericht des Kantons Zürich schützte diese Argumentation in zweiter Instanz. Mit Bezug auf das gesetzliche Kapprecht stand für das Gericht nach der Beweiswürdigung fest, dass die überragenden Äste der Trauerweide weder die Wohnqualität im Haus, die Bausubstanz des Hauses noch die Gartenbewirtschaftung auf dem Grundstück von A in irgendeiner Weise beeinträchtigten.

Dagegen erhob A vor Bundesgericht erfolglos subsidiäre Verfassungsbeschwerde. A rügte vor letzter Instanz jedoch nicht die Verweigerung des gesetzlichen Kapprechts im Sinne von Art. 687 Abs. 1 ZGB, sondern berief sich lediglich auf die mit den Beschwerdegegnern B und C geschlossene Vereinbarung über das Kapprecht bzw. über den Rückschnitt aller die Grenze überragender Äste der Trauerweide bis auf die Grundstücksgrenze. Obwohl sich daher das Bundesgericht im vorliegenden Fall nicht mit dem gesetzlichen Kapprecht beschäftigen musste, sondern sich allein mit dem geltend gemachten Erklärungsirrtum von B und C, welchen das Obergericht zu Recht bejaht hatte, sollen nachfolgend die Voraussetzungen und Rechtsgrundlagen, Wir-

kungen und Rechtsfolgen des gesetzlichen Kapprechts näher erläutert werden.

**VORAUSSETZUNGEN UND RECHTSGRUNDLAGEN.** Im Zusammenhang mit Einwirkungen von einem Nachbargrundstück stehen einem Grundeigentümer privatrechtliche Nachbarrechte zu, insbesondere das sog. Kapprecht gemäss Art. 687 Abs. 1 ZGB, bei welchem es sich um eine besondere Form des Selbsthilferechts handelt.

Das Kapprecht gemäss Art. 687 Abs. 1 ZGB setzt voraus, dass (i) Äste und Wurzeln von einer vollständig auf einem Nachbargrundstück liegenden Pflanze (inkl. Stauden, Hecken etc.) in das Eigentum des angrenzenden Nachbarn ragen, (ii) dadurch diesen schädigen und (iii) auf Beschwerde hin vom Pflanzenbesitzer (iv) nicht binnen angemessener Frist beseitigt werden. Steht hingegen die Pflanze auf der Grenze der benachbarten Grundstücke, gelangen vermuthungsweise die Regeln über das Miteigentum zur Anwendung (vgl. Art. 670 ZGB).

Als Schaden in Frage kommen zum Beispiel ein Kulturschaden, übermässige Feuchtigkeit infolge Schattenwurfs oder Schäden anderer Art wie Entzug der Aussicht oder Behinderung der Grundstückbewirtschaftung.

In der Praxis findet der Umstand häufig zu wenig Beachtung, dass die Schädigung des Nachbargrundstücks erheblich sein muss. Als erheblich<sup>1</sup> ist ein Schaden dann anzusehen, wenn es sich analog zu Art. 684 ZGB um eine über das normale Mass hinausgehende Einwirkung auf das Nachbargrundstück handelt, wobei stets die Umstände des Einzelfalls und die Sichtweise eines durchschnittlich empfindsamen Nachbarn heranzuziehen sind. Kriterien für die Beurteilung der Erheblichkeit sind zum Beispiel der Ortsgebrauch oder die Art der Grundstücksnutzung. Nach geltender Rechtsprechung wird dies aber nicht leichthin bejaht. Zum Schutz der Bäume und Pflanzen vor unnötigen Eingriffen des Nachbarn reicht etwa blosses Übertreten nicht aus. Vielmehr müssen diese bspw. die Nutzung oder Bewirtschaftung des Grundstücks erheblich erschweren (z. B. Gartenarbeiten nur noch in gebückter Haltung möglich, stark erschwerte Ausübung eines Parkplatzbenützung- oder Wegrechts etc.). So reichen etwa simpler Laubfall auf einen Weg, selbst in Kombination mit Wasser und Schnee, Fallobst, Anziehen von Insekten etc., in der Regel nicht aus, um als übermässige bzw. erhebliche Schädigung des Eigentums zu gelten.<sup>2</sup>

Weiter kann der geschädigte Nachbar von seinem bundesrechtlich geregelten Recht nicht sofort Gebrauch machen, sondern hat seinem Nachbarn die übermässige Einwirkung, bestenfalls schriftlich, anzuzeigen und ihm eine angemessene Frist zur selbständigen Behebung der selbigen zu setzen. Die Angemessenheit der Frist lässt sich nicht absolut feststellen, sondern bestimmt sich nach den Umständen des Einzelfalls, der Art und Intensität der Einwirkung auf das Nachbargrundstück, der Vegetationszeit des Baumes oder der Pflanze und der Jahreszeit. Dies sind nur einige der Kriterien, die hier Eingang in die Bemessung der Fristansetzung finden müssen. Die Fristansetzung soll einerseits dem Pflanzeneigentümer die Möglichkeit geben, selber die Äste und Wurzeln zu beseitigen; andererseits soll er die Behauptung der Schädigung bestreiten können, sei es bspw. durch Erwirkung eines richterlichen Verbotes oder durch Anhebung einer Feststellungsklage.

**WIRKUNGEN UND RECHTSFOLGEN.** Sind die vorstehend erwähnten Voraussetzungen

des Kapprechts nach Art. 687 Abs. 1 ZGB erfüllt, so darf der Nachbar unter Anwendung gehöriger Sorgfalt die überragenden Pflanzenteile bis zur Grundstücksgrenze abschneiden, soweit es für die Beseitigung der Schädigung erforderlich ist, und die abgetrennten Pflanzenteile sich anschliessend durch Besitzergreifung zu seinem Eigentum aneignen. Er kann aber auch auf die Aneignung verzichten und die Äste und Wurzeln auf dem Nachbargrundstück belassen und/oder den Pflanzeneigentümer auffordern, sich um deren Entsorgung zu kümmern. Für seine allfälligen Auslagen hat der kappende Nachbar jedoch keinen Anspruch auf Ersatz.

.....  
**» Beim Kapprecht handelt es sich um einen nachbarrechtlichen Abwehranspruch, der grundsätzlich unverjährbar ist.«**

Sind die Voraussetzungen hingegen nicht erfüllt, und kappt der Nachbar die Pflanzenteile zu Unrecht, so wird er dem Pflanzeneigentümer herausgabe- und schadenersatzpflichtig. Ferner ist auch mit strafrechtlichen Konsequenzen (Sachbeschädigung) zu rechnen.<sup>3</sup>

Im Zusammenhang mit der Ausübung des Kapprechts stellt sich häufig auch die Frage nach dem Zeitpunkt. Beim Kapprecht handelt es sich um einen nachbarrechtlichen Abwehranspruch und damit letztlich um Ansprüche aus Eigentum, welche grundsätzlich unverjährbar sind. Dadurch kann das Kapprecht grundsätzlich zeitlich unbegrenzt rechtlich durchgesetzt werden. Aber nicht nur die Verjährung, sondern auch die Verwirkung, d. h. der Untergang des Anspruchs auf das Kapprecht infolge Zeitablaufs, ist dabei zu berücksichtigen. Es wird jedoch allgemein vertreten, dass die Unterlassung der Ausübung des Kapprechts, auch wenn dessen Voraussetzungen gegeben sein sollten, keine Verwirkungsfolgen zeitigen soll, weil sich der Anspruch von Tag zu Tag erneuert, solange die ungerechtfertigte Einwirkung andauert.

**KANTONALES RECHT.** Schliesslich ist auf Art. 688 ZGB hinzuweisen, welcher einen (echten) Vorbehalt zugunsten des kantonalen Rechts enthält, das Kapprecht mit Bezug auf sog. «fruchttragende» Bäume und Sträucher, etwa Obst-, Nuss- und Edelkastanienbäume, zu befristen oder gar gänzlich auszuschliessen.

Aufgrund entsprechender kantonaler Regelungen kann bspw. der Nachbar, welcher während einer bestimmten Zeitspanne das Übertreten von Ästen oder Wurzeln in sein Grundstück geduldet hat, das Kapprecht verlieren oder sogar zur gänzlichen Duldung des Übertretens der Pflanzen auf sein Grundstück verpflichtet werden.

Von diesem Vorbehalt haben nur wenige Kantone Gebrauch gemacht, so etwa die Kantone Appenzell-Innerrhoden, Glarus und Obwalden (Kappen von fruchttragenden Bäumen ist untersagt) sowie Nidwalden, Fribourg und Waadt (zum Beispiel auf Höhe oder Jahreszeit beschränktes Kapprecht fruchttragender Bäume). Andere Kantone (nämlich Basel-Land, Wallis etc.) geben lediglich das Bundesrecht (Art. 687 ZGB) wieder. In Bezug auf eine Befristung des Kapprechts und seiner Verwirkung bei Nichtgebrauch innert Frist hat hingegen kein Kanton dahingehende Regelungen erlassen.

**EMPFEHLUNG.** Bevor das Kapprecht selber ausgeübt wird, sollte dem Nachbarn angemessen und schriftlich Frist eingeräumt werden, damit dieser die klar umschriebenen und erheblichen Einwirkungen selber beseitigen kann. Erst nach unbenutztem Ablauf der angesetzten Frist sollte das eigenhändige Abschneiden von überragenden Pflanzenteilen in Betracht gezogen werden. Ausserdem sind im Zusammenhang mit fruchttragenden Bäumen in jedem Fall die einschlägigen kantonalen Gesetze vorgängig zu konsultieren, da darin möglicherweise der Anspruch auf das Kapprecht gänzlich ausgeschlossen ist. ●

<sup>1</sup> BGE 131 III 505, E. 4.2 und 5.2.

<sup>2</sup> SJZ 112/2016, S. 532, OGer SH, Urteil vom 15.01.2016.

<sup>3</sup> BGE 6B\_898/2015 vom 27.06.2016, E. 4.1 ff.



**\*SERAINA KIHM**

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

# Sicherheit für Auftraggeber

Total- und Generalunternehmer können den Lebenszyklus von Immobilien ganz oder in Abschnitten begleiten – von der Entwicklung über die Realisierung bis zum Umbau und zur Sanierung. Sie reduzieren den Koordinationsaufwand des Auftraggebers erheblich und bieten zudem hohe Sicherheit in allen Risikobereichen.

KARSTEN HELL\* •

**RISIKOBEWUSSTSEIN.** Bauprojekte sind zeitliche wie finanzielle Investitionsvorhaben. Sie sind mit entsprechenden Risiken für den Bauherrn verbunden. Vor der Wahl der Projektorganisation sollten daher zeitliche und finanzielle Ressourcen genau festgestellt und die Risiken abgewogen werden. Insbesondere bei komplexen Projekten zeigt sich, dass das Modell des Total- oder Generalunternehmens (TU/GU) klare Vorteile bietet.

**KOMPLEXE BAUPROJEKTE.** Im konventionellen Bauen ist das gängigste Modell der Projektorganisation noch immer die Einzelleistungsträger-Organisation. Dabei kann der Bauherr alle Beteiligten selbst auswählen, direkt mit ihnen kommunizieren, sie koordinieren und Verträge aushandeln. Die Möglichkeit zur persönlichen Einwirkung und Kontrolle ist so am grössten, genauso sind es jedoch auch die Risiken und der persönliche zeitliche Aufwand. Bei überschaubaren wie beispielsweise privaten Kleinprojekten ist diese Eigenleistung teils noch zu erbringen. Bei grossen, fachspe-

„ Mit einem TU oder GU kann der Bauherr sämtliche Risiken hinsichtlich Kosten, Terminen und Qualität erheblich vermindern. »

zifischen und vielschichtigen Vorhaben ist es jedoch offensichtlich, dass eine versierte Planung und termingerechte Durchführung sowie die Koordination des Gesamtprojektes nur mit kompetenten und erfahrenen Partnern durchführbar ist. Tatsächlich sind viele Bauaufgaben mittlerweile derart komplex, dass sie nur in Zusammenarbeit mit ausgewiesenen Spezialisten wirtschaftlich, präzise und erfolgreich abgewickelt werden können.

**KOMPETENTE UND SICHERE UMSETZUNG.** Mit einem TU oder GU kann der Bauherr sämtliche Risiken hinsichtlich Kosten, Terminen und Qualität erheblich vermindern. Es lohnt sich dabei, den TU oder GU mög-



Bei Grossprojekten wie dem PostParc in Bern gilt es, Kostenüberschreitungen und terminliche Verzögerungen unbedingt zu vermeiden.

lichst frühzeitig in den Prozess miteinzubeziehen, damit die stufenweise Realisierung des Projekts in Eckdaten und nicht bloss mit Kostenschätzungen erfolgen kann. Zudem werden dadurch beim Bauherrn grössere zeitliche Kapazitäten frei, da das gesamte Projektmanagement vom TU oder GU übernommen wird und sich dieser um die kompetente und sichere Umsetzung seiner Vorstellungen kümmert. Bei Bedarf kann noch ein sachverständiger Bauherrenvertreter beigezogen werden.

**NICHT NUR FÜR NEUBAUTEN.** Die dargelegte Vorgehensweise betrifft nicht nur Neubauten, sondern auch Sanierungen und Umbauten von Gebäuden oder Einheiten, deren Nutzung während des Prozesses nicht oder nur teilweise eingeschränkt werden kann: grössere Geschäfts- und Privatliegenschaften, öffentliche Gebäude wie Bahnhöfe, Krankenhäuser, Schulen etc. Hier müssen Kostenüberschreitungen und terminliche Verzögerungen unbedingt vermieden werden. Daher ist es von grossem Vorteil, über ein TU oder GU mit erfahrenen Expertenteams und erprobten, eingespielten Subunternehmern zu arbeiten. So können sogar an hochfrequentierten, exponierten Lagen komplexe

Projekte realisiert werden, wie beispielsweise die neue Schanzenpost PostParc am Bahnhof Bern. Bei diesem Projekt mit Kosten von 200 Mio. CHF hat schon der mehr als ein Jahr währende Rückbau des Areals das Team der Steiner AG vor besondere Herausforderungen gestellt, da täglich über 80 000 Fussgänger die Baustelle passierten. Unterhalb des Baufeldes führen zudem auf zwölf Gleisen pausenlos Züge ein und aus, während dichter Strassenverkehr über die Schanzenbrücke rollte.

## BESONDERE PROJEKTE DER STEINER AG

Die Steiner AG realisiert schweizweit in den diversen Bereichen immer wieder grosse und prestigeträchtige Projekte. Dazu zählen neben diversen Klinik- und Schul- und Universitätsbauten, Gewerbe- und Wohnprojekte wie zum Beispiel auch die Gesamtrenovierung des Bureau International du Travail BIT in Genf. Die gesamten Renovationsarbeiten im 11-stöckigen Bürohochhaus mit einer Bruttogeschossfläche von rund 50 000 m<sup>2</sup> finden bei laufendem Betrieb statt.

Ein weiteres innovatives Projekt ist die Überbauung «mehr als wohnen» in Zürich, die mit dem UN-World Habitat Award 2016/17 ausgezeichnet wurde. Ein Konzept, das dem Lebensstil der 2000-Watt-Gesellschaft entspricht und die Umsetzung von 369 Genossenschaftswohnungen, einem Hotel, zahlreichen Büro- und Gewerbeflächen nach modernsten und nachhaltigen Vorgaben beinhaltete. Die Steiner AG erhielt hier die Aufgabe, das aus einem Architekturwettbewerb hervorgegangene Projekt als Totalunternehmer in einem kosteneffizienten Design-to-Cost Modell zu realisieren. So konnten zahlreiche Optimierungen erzielt werden.

**BERÜCKSICHTIGUNG LOKALES GEWERBE.** Insbesondere öffentliche Auftraggeber wie Städte oder Gemeinden haben oft den Wunsch, bei Bauvorhaben das lokale Baugewerbe zu berücksichtigen. Dies ist nicht mehr möglich, wenn sie diese Leistungen aufgrund des Auftragswerts offen ausschreiben müssen. Dies weil öffentliche Auftraggeber vergaberechtlichen Vorschriften unterstellt sind. Ein von der Stadt oder Gemeinde beauftragter Total- oder Generalunternehmer kann diesem Wunsch entgegenkommen, indem er die einzelnen Gewerke freihändig an lokale Anbieter vergibt und dabei die vordefinierten Vorgaben zu einer solchen Auswahl berücksichtigt.

**MODERNER BAUEN.** TU/GUs treiben mit Bauen 4.0 zudem die Zukunft voran und ermöglichen dank Building Informati-

on Modelling (BIM) bereits heute eine vernetzte Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden. Dadurch werden die Prozesse bereits in der Projektierungsphase kanalisiert und die Fehlerquoten im weiteren Projektverlauf nochmals verringert.

**ERFAHRUNG UND EXPERTISE.** Als Totalunternehmer prüft die Steiner AG bereits während der Entwicklungsphase die Machbarkeit von Projekten. Das betrifft Büro-, Verwaltungs-, Industrie-, Wohn- und Hotelbauten, komplexe Vorhaben wie Universitäts-, Spital-, Forschungs- oder Laborbauten und Sportarenen, aber auch ganze Stadtareale. Ihre Leistung umfasst das gesamte Paket von der Gewinnung von Investoren bis hin zur Vermarktung des Objekts. Um bautechnische Innovations- und Optimierungspotenziale voll auszuschöpfen,

werden auf Wunsch auch geeignete Unternehmensvarianten geprüft. Alternativ kann man dem Unternehmen im Rahmen eines Generalunternehmervertrages auch ausschliesslich die bauliche Umsetzung von Projekten übertragen.

**FAZIT:** Je grösser und komplexer ein Bauprojekt ist, umso eher wird ein Bauherr eine Total- oder Generalunternehmer-Konstellation wählen. Dadurch kann er sich des erheblichen Koordinationsaufwands und -risikos entledigen und sicher sein, dass Qualität, Termine und Kosten dem vereinbarten Rahmen entsprechen. ●



**KARSTEN HELL\***  
Der Autor ist seit 2013 Chief Operating Officer der Steiner AG und in dieser Funktion Mitglied der Geschäftsleitung.

ANZEIGE

# NOL



**NEUROBAT**  
INTERIOR CLIMATE TECHNOLOGIES

## Unschlagbare Effizienz für kommerzielle Liegenschaften



Bis zu 28% weniger Energiekosten und CO<sub>2</sub>-Emissionen. Massiv Heizkosten sparen. NOL ist das effiziente Produkt zur professionellen Anwendung in kommerziellen Liegenschaften, Büro- und Verwaltungsgebäuden. Spielend leicht zu installieren in bestehende Heizsysteme.

[www.neurobat.net](http://www.neurobat.net)



Neurobat AG, CH-5200 Brugg  
Tel. 056 552 33 01, [office@neurobat.net](mailto:office@neurobat.net)

Die Online-Energiesparlösung für kommerzielle Liegenschaften

# Energieflüsse darstellen

Der effiziente Betrieb eines Gebäudes erfordert den vollen Überblick über alle Daten. Ein gelungenes Beispiel dafür ist das Energiemonitoring-Modul der Sauter AG, mit dem sich alle Energieverbräuche im Gebäude leicht verständlich darstellen lassen.



Sämtliche Daten aus Anlagen, Gebäuden und Liegenschaften werden idealerweise aus einer Schaltzentrale aufbereitet.

PETER SCHÖNENBERGER\*

**KOSTENEINSPARUNG UND UMWELTSCHUTZ DURCH GEBÄUDEAUTOMATION.** Der effiziente Betrieb eines Gebäudes erfordert den vollen Überblick und umfassende Kontrolle aller kostenrelevanter Vorgänge. Ein Gebäudemanagementsystem schafft hier die notwendige Übersicht und hilft dabei, die Verfügbarkeit von Anlagen zu maximieren, Kosten zu reduzieren und den optimalen wirtschaftlichen Betrieb der Anlagen über den gesamten Gebäudelebenszyklus sicherzustellen.

Ein kompetentes Energiemanagement ist dafür unerlässlich. Denn die Kosten für Verbrauchsmedien, wie z. B. für Wärme- und Kälteenergie, Strom, Wasser und Abwasser, stellen einen massgebenden Kostenfaktor dar. Aber auch eine hohe Verfügbarkeit, d. h. tiefe Stillstandszeiten dank vorausschauender und damit tatsächlicher Nutzung sowie entsprechender Wartung tragen massgeblich zum wirtschaftlichen Erfolg des Gebäudes bei. Dank der durch die Gebäudeautomation zur Verfügung gestellten Daten lassen sich zudem Unterhaltsarbeiten wie z. B. die tägliche Reinigung optimieren, d. h. der tatsächlichen Nutzung des Gebäudes anpassen.

**EFFIZIENTE LEISTUNGS- UND VERBRAUCHSKONTROLLE.** Das Energiemonitoring-Modul

im Sauter Vision Center erfasst alle Energieverbräuche im Gebäude und stellt die Verbräuche und Energieflüsse leicht verständlich dar. Zur leichten Analyse der Daten werden Kenngrössen (Key Performance Indicators KPI) online berechnet. Im Sauter Vision Center entsteht mit diesen Daten eine effiziente Leistungs- und Verbrauchskontrolle des gesamten Netzwerks. Die grafische Darstellung der Kenngrössen in einem Dashboard verschafft dem Betriebspersonal einen raschen Überblick und lässt Abweichungen vom optimalen Betrieb leicht erkennen und die notwendigen Massnahmen einleiten.

Gleichzeitig sorgt es für die Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen und damit für einen optimalen ökologischen Betrieb von Gebäuden und Produktionsanlagen. Neben der Kosteneinsparung wird so auch aktiver Umweltschutz betrieben sowie Gebäude und Produktion zukunftsfähig gemacht. Ein aktiv betriebenes Energiemanagement ist zudem Ausdruck der Verantwortung des Gebäudebetreibers und Nutzers gegenüber der Umwelt.

**ERFASSUNG UND AUSWERTUNG VON DATEN DER TATSÄCHLICHEN NUTZUNG.** Das Gebäudemanagementsystem stellt Informationen zur tatsächlichen Nutzung des Gebäudes

dar. So lassen sich z. B. Nutzungsdaten des Gebäudes anonymisiert aufzeichnen. Beispielsweise erhält das Reinigungspersonal in einem Bürogebäude vor Antritt der Schicht Informationen zur Nutzung der Büroräumlichkeiten. Dabei kann automatisch ausgewiesen werden, welche Büros an einem Arbeitstag nicht genutzt wurden oder mit welcher Frequenz Publikumsräume wie Atrien oder Besprechungsräume in Gebrauch waren. Die Folge hieraus ist, dass ungenutzte Räume nicht gereinigt werden müssen bzw. Reinigungsintervalle ausgedehnt werden können. Die Automatisierung von Beleuchtung und Raumklimatisierung mit Hilfe von Präsenzmeldern liefert so einen willkommenen Zusatznutzen.

**ZENTRALE KONTROLLE ÜBER DAS GESAMTSYSTEM.** Ein zentraler Überblick über das Gesamtsystem ist in jedem Fall unerlässlich. Sämtliche Daten aus Anlagen, Gebäuden und verteilten Liegenschaften werden idealerweise von einer Schaltzentrale aufbereitet.

Beispielsweise müssen Heizwerke den Überblick über die zentrale Produktionsanlage und dezentrale Verteilerstationen behalten. Hierzu werden Daten über Leistung, Verbrauch, Wassermenge, Lei-

## SAUTER VISION CENTER

Sauter Vision Center (SVC) ist ein zentrales Gebäudemanagementsystem und ermöglicht die Visualisierung aller Anlagen und Gewerke mit Zugriff über Webbrowser. Dank seiner Skalierbarkeit eignet es sich sowohl für einzelne Anlagen und Gebäude als auch für verteilte Liegenschaften. Das Gebäudemanagementsystem ist in das Unternehmensnetzwerk integriert und standortunabhängig nutzbar. Auch mobile Endgeräte wie Tablet oder Smartphone werden unterstützt. Dabei ist der Zugang zum System umfassend gesichert.

### Grundfunktionen

- Visualisierung
- Alarmierung
- Protokollierung
- Offene, herstellerunabhängige Kommunikation mit BACnet und OPC UA zur Datenerfassung und Integration

### Qualitätssicherung

- Historische Aufzeichnung von Betriebsdaten, Temperaturen, Volumenströmen, Drücken etc.
- Historische Aufzeichnung von Benutzereingriffen
- Darstellung von Ursache und Wirkung
- Energiemanagementmodul
- Aufzeichnung und Visualisierung von Energieverbrauch
- Visualisierung von Energiefluss
- Zuordnung der Verbrauchsdaten zu Nutzungs- und Mietzonen

### Wartungsmodul

- Von der reaktiven durch Alarmierung ausgelösten Störungsbehebung hin zu vorausschauender, planbarer Wartung
- Zuordnung von Wartungsaktivitäten zu Fachkräften
- Aufzeichnung und Rückverfolgbarkeit von ausgeführten Massnahmen.

tungsdruck usw. fortlaufend überwacht. Bei Störungsfällen muss das Personal unverzüglich informiert werden.

**HOHE VERFÜGBARKEIT DURCH INTEGRIERTE WARTUNG.** Das Wartungsmodul führt zu einer Transformation von der reaktiven Störungsbehebung, ausgelöst durch Fehlerdetektion und stufengerechter Alarmerung, hin zu einer vorausschauenden, planbaren Wartung. So lassen sich Ausfallzeiten gezielt auf Zeiträume mit geringer Nutzung verschieben. Dies erhöht die Verfügbarkeit von Anlagen und senkt nachhaltig Betriebskosten.

Im Asset-Management werden die Betriebsmittel wie z. B. Sensoren, Pumpen, Ventile und Aktoren etc. verwaltet. Echtzeit-Informationen zeigen den Status der jeweiligen Aggregate an. Den Betriebs-

mitteln werden in einem Wartungsplan Kriterien, Trigger und Kommunikationskanäle zugeordnet. Die so definierten Ereignisse erzeugen Meldungen bzw. Berichte und lösen Wartungstickets aus.

Auf diese Weise lässt sich die Wartung vorausschauend und angepasst an die tatsächliche Nutzung planen. Die Weiterleitung der Echtzeit-Informationen stellt dabei einen entscheidenden Faktor für die Verkürzung der Reaktionszeit dar. Insgesamt sind dadurch eine schnellere Beseitigung von Mängeln und die Verbesserung der operativen Instandhaltung von technischen Anlagen möglich.

**QUALITÄTSSICHERUNG DURCH LÜCKENLOSE RÜCKVERFOLGBARKEIT.** Durch die kontinuierliche Aufzeichnung von Betriebsdaten, Temperaturen, Volumenströmen,

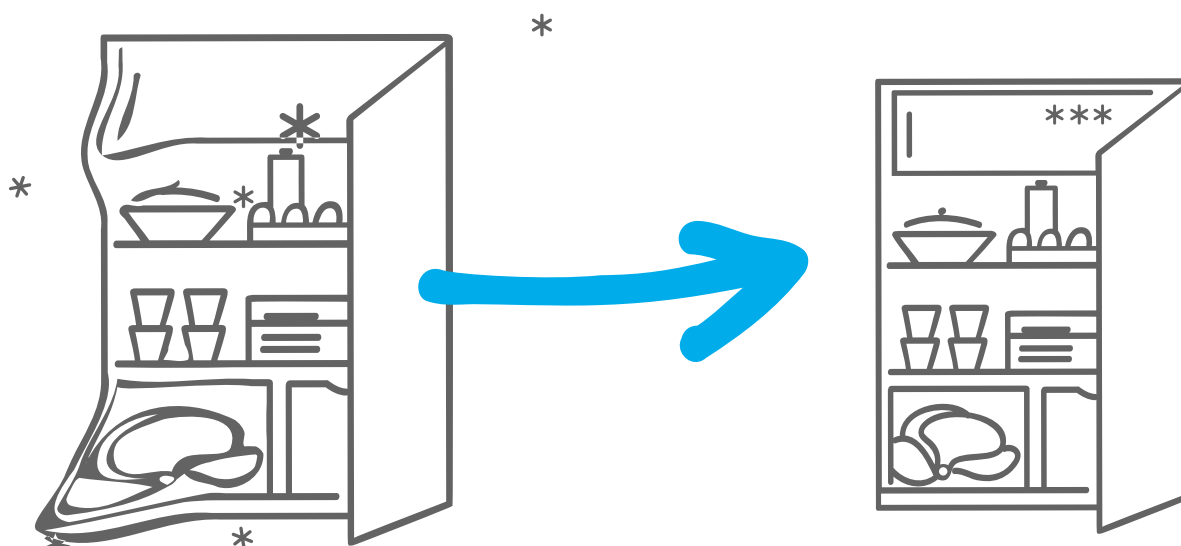
Drücken etc. wird eine lückenlose Nachverfolgbarkeit sichergestellt. Zusammen mit dem Audit-Trail, der konsequenten Aufzeichnung der Benutzereingriffe, können Betriebszustände jederzeit rekonstruiert werden. Diese lückenlosen Aufzeichnungen liefern die Antworten auf die Fragen: Was ist wann und warum passiert? Wer war daran beteiligt? Die daraus resultierende Nutzungshistorie ermöglicht eine fortlaufende Qualitätssicherung. Nicht zuletzt ergibt sich so eine transparente Darstellung von Ursache und Wirkung. ●



**\*PETER SCHÖNENBERGER**  
Der Autor ist Diplomingenieur ETH und «Head of Marketing and Product Management» bei Sauter.

ANZEIGE

## Gerät kaputt? Anruf genügt!



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

Küchenexpress | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch

kuechenexpress.ch

# Aussergewöhnlicher Hauswart

Früher war der Abwart einer Liegenschaft die gute Seele oder der böse Sheriff. Heute ist der Hauswart oder Hausmeister eine geschulte Fachkraft mit Führungsfunktion. Ein Vorzeigebispiel ist Hauswart Ivo Wild von der Gesamtschule Dennigkofen in Ostermündigen.



Linkes Bild: Schulhauswart Ivo Wild auf dem Kontrollgang an einen seiner vielen Arbeitsplätze. Rechtes Bild: Gesamtübersicht der sanierten Schulanlage Dennigkofen in Ostermündigen.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\* ●.....

**BERNER VORORTSGEMEINDE.** Ostermündigen ist eine grosse Vorortsgemeinde im Osten der Bundeshauptstadt und hat mehr als 17 000 Einwohner. Der Ortsname Ostermündigen ist erstmals 1239 in einer Urkunde erwähnt, aber erst seit 1983 ist es politisch eine selbständige Gemeinde. Ostermündigen hat vier Schulen, eine der grössten davon ist die Gesamtschule Dennigkofen am Fusse des waldigen Ostermündigenberges. Die ruhige Lage am Ortsrand ist fast idyllisch.

Weil Ostermündigen einen hohen Ausländeranteil hat, muss es viel Geld in Bildung und Integration investieren, wie Hauswart und Hausmeister Ivo Wild bestätigt: «Bei uns werden Kinder und Jugendliche vom Kindergarten bis zum 9. Schuljahr unterrichtet und gefördert.»

Im November 2010 platzte einigen Lehrkräften buchstäblich der Kragen: In einem offenen Brief wandten sie sich schon fast verzweifelt an den Berner Erziehungsdirektor, wiesen auf Missstände hin und forderten rasche Unterstützung für die Umsetzung der Integration an ihrer Schule. Beim Rundgang mit Hausmeister Ivo Wild ist es schon fast verärgert ruhig, so ruhig, dass die Frage, ob denn an diesem Montagmorgen Ende März bereits Ferienzeit sei, erfolgte. «Nein, nein», entgegnete der junge Abwart, «aber wir haben die Probleme gut

im Griff.» Der Hilferuf der Lehrerschaft betraf vor sechs Jahren besonders die Realschule.

**AUFWENDIGE SCHULSANIERUNG.** Die Gesamtschule Dennigkofen wurde Anfang der 1970er-Jahre auf einem knapp zwei Hektaren grossen Grundstück quasi im Grünen am Ortsrand von Ostermündigen erbaut. Sie umfasst drei Haupttrakte mit sieben unterschiedlich hohen Gebäuden sowie mehrere Pausenplätze mit gedeckten Pausenhallen, eine Spielwiese, ein Allwetterplatz mit kleiner Leichtathletikanlage und sogar ein Naturbereich mit einem Biotop. Im Jahre 1994 schrieb der Kanton Bern eine Totalsanierung der Gebäudehüllen und der technischen Einrichtungen aus. Eine erste Projektphase mit der Sanierung der beiden Klassen-trakte mit den zusammenhängenden Umgebungsbereichen erfolgte vom Sommer 1997 bis August 1999. Dann folgte Ende 1999 ein Sanierungsunterbruch – nicht zuletzt wegen den Finanzen. 2002 ersetzte man die Heizzentrale durch eine moderne und leistungsfähigere, die zudem angrenzende Mehrfamilienhäuser mit 80 Wohneinheiten ebenfalls mit Wärme versorgt. Im Jahr 2007 nahm man die Planung für den wichtigen Hallentrakt mit dem damals noch bestehenden Hallenbad unter geänderten und neuen Bedingungen wieder auf. Für die Projektände-

rung mit der aufgelaufenen Teuerung war ein Nachkredit von gut 5 Mio. CHF erforderlich. Sanierung und Umbau des Hallentraktes erfolgte von 2009 bis 2010. Die Schlussabrechnung von knapp 26 Mio. CHF genehmigte das Parlament (Grosser Gemeinderat) Ende Oktober 2013. Die Sanierung der Schulanlage Dennigkofen war das bislang umfangreichste Bauvorhaben der Gemeinde Ostermündigen.

Auf dem Rundgang mit Hausmeister Ivo Wild erzählt dieser seinen Werdegang: «Ich wuchs in Biel auf und machte eine Lehre als Forstwart bei der Bürgergemeinde Brügg.» Ivo Wild arbeitete nach der Lehrzeit bis zur Rekrutenschule im Lehrbetrieb und erhielt im Vorsommer 2003 von der Gemeinde Ostermündigen das Angebot für eine befristete Stelle als Hauswart an einer Schule mit Teilzeitpensum. Hauptaufgabe: Unterhalt der Grün- und Aussenanlagen. Bloss ein paar Wochen später wurde dem initiativen Neuling die vollamtliche Stelle des Hauswarts angeboten – befristet auf zehn Monate. «Mit nicht einmal Zwanzig war ich also ab Oktober 2003 Hauswart an der Schule Dennigkofen und hatte acht Teilzeitangestellte zu führen – was für ein beruflicher Aufstieg», bemerkt der Seeländer. Im darauffolgenden Frühjahr stellte sich heraus, dass der bisherige Stelleninhaber aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr zurückkehren würde, und Ivo



Wild bewarb sich auf die reglements-gemässe Ausschreibung. Er setzte sich trotz seiner Jugend aus über 300 Bewerbungen durch und ist seit dem 1. September 2004 haupt- und vollamtlicher Hauswart. Zur Aus- und Weiterbildung: «Von 2004 bis 2006 besuchte ich die Hauswertschule, bestand die Berufsprüfung und 2013 bis 2015 absolvierte ich berufsbegleitend den Lehrgang zur Höheren Fachprüfung der Hausmeister, den ich im Juni 2015 mit bestandener Prüfung zum eidg. dipl. Hausmeister HFP abschloss.»

**ERSTE GROSSE BEWÄHRUNGSPROBE.** Noch vor der zweiten Renovations- und Umbauphase kam für den jungen Hauswart Ivo Wild die erste grosse Bewährungsprobe: Sechs zusätzliche Räume waren in die Schule einzubauen. Der vollständig überarbeitete Lehrplan mit angepasstem Schulsystem sowie die Vergrößerung der Schule Dennigkofen, die durch die Fusion mit der Schule Rothus entstand, bedingte 2008 auch markante Veränderungen im Raumprogramm. Und das mitten in der Planung zur heiklen Projektphase 2 mit Umbau und Sanierung des zentralen Verwaltungs- und Hallentraktes. Dazu Ivo Wild: «Zeitweise herrschte Chaos pur. Umfang und Ausführung des Projektes wurde von vielen Seiten unterschätzt. Aber dank grossem Engagement meines Teams konnte rechtzeitig zu Beginn des neuen Schuljahres im August 2008 der Schulbetrieb mit den zusätzlichen Klassen aufgenommen werden.»

Ein Durchatmen war nur von kurzer Dauer. Bereits im Frühjahr 2009 stand

die komplexe zweite Umbau- und Sanierungsphase an. Die Lehrschwimmhalle sowie der gesamte Aussenbereich mit Veloabstellplätzen wurden zurückgebaut und erfuhren neue Nutzungen. Das ursprüngliche Raumprogramm ergänzte man mit folgenden neuen Räumen: Aula, Mehrzweckraum, Tagesschule, Hauswirtschaft, Werkraum, Räume für Spezialunterricht und ein Musik-

**„ Viel zum Erfolg trug auch meine Frau Sandra bei. Sie hielt mir stets den Rücken frei, auch wenn es hektisch zuzug.“**

IVO WILD, HAUSWART DER GESAMTSCHULE DENNIGKOFEN, OSTERMUNDIGEN

übungsraum. Der dreiteilige und grösste Gebäudetrakt der Gesamtschule Dennigkofen wurde bis auf die Grundstruktur zurückgebaut. Dabei bildete eine aufwendige Schadstoffsanierung und -Entsorgung ein wichtiger und wesentlicher Bestandteil der Sanierung. Die gesamte Gebäudetechnik und die Gebäudehülle waren ebenfalls zu erneuern. Die umlaufenden Aluminiumlamellen der neuen, hinterlüfteten Fassade fassen das unterschiedlich proportionierte Gebäudevolumen zu einem Ganzen zusammen. Im Bereich der Fenster übernehmen sie die Funktion des Sonnenschutzes. Der Hallentrakt erhielt eine neue Brandschutz-

anlage und wurde auch als Minergie-Standard zertifiziert.

**UND MITTENDRIN DER SCHULHAUSWART.** In dieser auch terminlich sehr gedrängten zweiten Sanierungsphase mit den vielfältigen Um- und Ausbauten stand nebst der Bauleitung besonders auch der Schulhauswart im Zentrum. Ivo Wild erinnert sich: «Puh, eine solche To-

talsanierung für 16 Mio. CHF mit sportlichem Bau- und Terminprogramm von bloss 16 Monaten – und mittendrin ich und mein Team! Die Herausforderung war immens: Auszug aus der Wohnung im Schulhaus, Mithilfe und Unterstützung der Architekten, Planer, Bauleitung und Unternehmer. Dazu ein Schulbetrieb in den zwei

Schulhaustrakten daneben, der weiter lief und reibungslos zu funktionieren hatte.» Der damals erst 26-jährige Hauswart meisterte auch diese Aufgabe bravourös und sagt dazu: «Zum Glück besuchte ich die Hauswertschule. So konnte ich mir für viele dieser Bau Themen die Grundlagen erarbeiten, die mir dann bei der Bewältigung der Probleme und Fragen halfen.» ●



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

ANZEIGE

## Ärger mit Falschparkierern?

Unsere Gratis-App hilft.

Sie haben reservierte Parkplätze: für Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter oder Ihre Mieter. Trotz Parkverbot stellen immer wieder Unberechtigte ihre Fahrzeuge auf diesen Parkplätzen ab und blockieren sie. Das ist ärgerlich und verursacht Umtriebe.

Unsere Gratis-App hilft in diesen Fällen weiter. Einfach, effektiv und fair.

Lesen Sie unseren Bericht auf Seite 80



### Einfacher Ablauf

Sie melden uns den Falschparkierer über die App, wir stellen ihm eine rechtsgültige Umtriebsentschädigung in Rechnung.

### Diskreter Weg

Alles läuft über uns als neutralen Partner. Ihr Name wird gegenüber dem Falschparkierer nicht erwähnt.

### Rasch erledigt

Das Erfassen mit der App dauert für Sie drei Minuten. Danach kümmern wir uns um alle weiteren Schritte.

### Lohnend für Sie

Für jeden rechtsgültig erfassten Falschparkierer erhalten Sie Fr. 10.00 ausbezahlt.

JETZT >  
KONTAKT  
AUFNEHMEN  
UNTER:

**parkplatzkontrolle.ch**

Fr.: 10.- Rückvergütung pro Falschparkierer

# Optimale Unterhaltsreinigung

Wer kennt das nicht: Der eigene Arbeitsplatz bleibt ungeputzt, auf der Toilette ist die Seife aufgebraucht und sogar der Eingangsbereich ist frühmorgens schon schmutzig. «Smart» heisst ein Lösungsansatz.

DOMINIK VONDRA\*

**VERALTETE VERTRÄGE.** Bis anhin wurden Reinigungsverträge zwischen Kunde und Lieferant abgeschlossen, in denen sich beide Parteien über Service-Level-Agreement (SLA) und Reinigungszyklen bei Büros, Verkehrsflächen, Lagerhallen und Toiletten geeinigt hatten. In der Realität führen solche Verträge aber sehr schnell zu Regieaufträgen und demnach zu zusätzlichen Diskussionen mit dem Vertragsnehmer, beispielsweise bei einer unvermuteten, überdurchschnittlichen Ansammlung von Personen in einem Gebäude. Solche Verträge sind schwerfällig und veraltet, weil man mühsam versucht, Räume, Böden und Reinigungslevel bis ins kleinste Detail zu definieren und mit Stichprobenkontrollen – sogenannten Audits – das Sauberkeitslevel zu kontrollieren.

**RESSOURCEN SCHONEN.** Das Outcome-Based-Model bedeutet beim Energiecontracting, dass kein Transformator vom Netzbetreiber gekauft, sondern laut Vertrag einfach Strom eingekauft wird. Gleiches gilt auch bei Verwendung dieses Modells als Reinigungsansatz: Benötigt werden schlicht hygienisch saubere Flächen. Es gilt: Sauber ist sauber, sauberer oder dreckiger gibt es nicht. Dabei wird davon ausgegangen, dass jede Firma und jeder Mitarbeiter seiner Sorgfaltspflicht nachkommt – schliesslich sol-

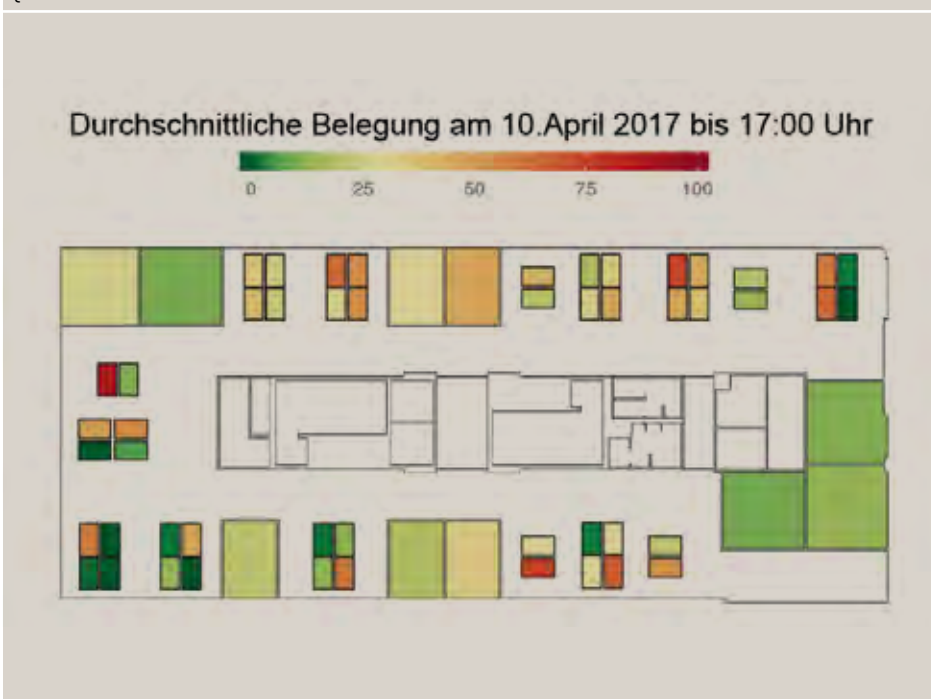
» Dank IoT kann mit den bereits vorhandenen Ressourcen und mittels dem Outcome-Based-Model eine viel höhere Qualität erreicht werden.«

len keine Ressourcen verschwendet werden. Die Zufriedenheit der Belegschaft kann dazu innert Minuten über SMS und Skype Chats evaluiert werden.

Internet of Things (IoT) sind eigenständige Netzwerke, die extra für Sensoren geschaffen wurden. Kurz gefasst heisst dies, dass ausnahmslos jeder Sensor, ganz ohne Kabel, in Betrieb genommen werden kann. So vernetzte Senso-

## TAGESAKTUELLE DIFFERENZIERUNG ZWISCHEN UNGENUTZTEN UND GENUTZTEN FLÄCHEN

Quelle: Autor



Die Heatmap-Belegungsanalyse zeigt die durchschnittliche Belegung.

ren führen zu Smart-Building. Und diese intelligente Gebäudenutzung führt fast automatisch zu Smart-Cleaning.

**SENSOREN UND TÜRZÄHLER.** Bisher bewährte sich etwa ein stündlicher Reinigungsrundgang auf den Toiletten, um ein Reinigungslevel von 70 bis 80% aufrecht zu halten. Dieser Kontrollrundgang ist jedoch wenig effizient, wenn das WC vier Stunden lang nicht besucht wurde. Denn dies bedeutet konkret, dass drei Mal zu viel nachgesehen wurde. In dieser Zeit hätte das vor Ort vorhandene Personal viel effizienter eingesetzt werden können. Die Lösung mithilfe von Smart-Cleaning ist simpel: Es wird ein Türzähler installiert, der automatische Tickets auslöst – beispielsweise nach drei gezählten WC-Besuchen. Ebenso haben Seifen- und Papierspender eine integrierte Messeinrichtung, welche Füllstände wiedergibt und ebenfalls Tickets erzeugen kann.

Auf Wunsch können zusätzliche Push-Sensoren installiert werden: «Come and Check» beim Waschbecken etwa, die gleichermassen Tickets auslösen. Das

strahlende Ergebnis sind jederzeit saubere Toilettenanlagen und immer genügend Papier und Seife, um die Hygienestandards und somit das Wohlbefinden der Mitarbeiter zu garantieren.

## TAGESAKTUELLE, DIGITALE REINIGUNGSPLÄNE.

Vergleichbare Effizienzsteigerungen können dank Smart-Cleaning bei der sogenannten Abendreinigung auf den Geschossen generiert werden: Anstelle von – unter Zeitdruck stattfindenden – Schnelldurchgängen, können mit Belegungs-Heatmaps tagesaktuelle Reinigungspläne erstellt werden. Es wird evaluiert, wo exakt wurden Räumlichkeiten und Arbeitsplätze genutzt, und dementsprechend werden die Aufträge erstellt und zugewiesen.

Auch sämtliche Abfall- und Papierbehälter, Ein- und Ausgänge von Post, Kaffesatz, Parking, gebuchte, aber nicht belegte Sitzungszimmer können mit Sensoren ausgestattet werden und so autark Aufträge auslösen.

**ZIELE KLAR DEFINIEREN.** Smart bedeutet heute umso mehr, dass der Projektstart

**KABELLOSE INTERNET-OF-THINGS-SENSOREN (SENSOREN ERSETZEN Z. B. MANUELLE MELDUNGEN UND INSPEKTIONEN)**

Quelle: Autor



Use Cases von LoRaWAN-Sensoren im Office.

auch intelligent ausgelegt und die Zielerreichung genau definiert werden muss. Der Output muss klar definiert sein, bevor wir «Smart» sind oder gar Verträge

eingehen. Neue Technologien sind, richtig geplant und in Betrieb genommen, hoch effizient und dürfen nicht als Spielplatz verwendet werden.



**\*DOMINIK VONDRA**  
Der Autor ist Digital Business Development Manager und Senior Consultant bei RESO datamind GmbH.

ANZEIGE

# DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

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

**NEU**

**DESAX AG**  
Ernetschwilerstr. 25  
8737 Gommiswald  
T 055 285 30 85

**DESAX AG**  
Felsenaustrasse 17  
3004 Bern  
T 031 552 04 55

**DESAX AG**  
Ch. Mont-de-Faux 2  
1023 Crissier  
T 021 635 95 55

Graffitienschutz  
Betonschutz  
Desax Betonkosmetik  
Betongestaltung  
Betonreinigung



# «Wer Mehrwert schafft, hat Erfolg»

Das Lausanner PropTech-Unternehmen eSMART gehört gemäss Swiss Economic Forum zu den «High Potentials». Immobilien hat sich mit Geschäftsleitungsmitglied Jérôme Ramelet über Wachstumspläne und die anfängliche Zurückhaltung der Immobilienwirtschaft unterhalten.



IVO CATHOMEN •

**– eSMART wurde 2011 gegründet, die Geschichte geht aber weiter zurück.**

– Die beiden Firmengründer Fabrizio Lo Conte und Laurent Fabre, damals Doktoranden im Bereich Mikroelektronik an der ETH Lausanne (EPFL), begannen 2009 mit der Entwicklung einer kostengünstigen und einfach zu installierenden Steuerung der Haustechnik in Wohngebäuden. Ziel einer «Challenge» war es, die Heizung einer Wohnung aus der Ferne zu steuern.

**– Was ist die Geschäftsidee?**

– Wir wollen Bewohnern die Möglichkeit geben, ihre Haustechnik aus der Ferne zu steuern und in Echtzeit Informationen über den Zustand und den Verbrauch ab-

zurufen. Das bringt Vorteile für Eigentümer, Bewohner und Bewirtschafter.

**– Welche Vorteile?**

– Eigentümer profitieren in der Vermarktung durch moderne Haustechnik, Bewohner von mehr Sicherheit und Komfort. Die Vorteile für den Bewirtschafter liegen in der Fernwartung und in der Verbrauchserfassung. Der Mitarbeiter hat die Information am Arbeitsplatz zur Verfügung und muss nicht mehr für jede Informationsbeschaffung zur Liegenschaft fahren. Die Investition für eine Wohnung belaufen sich auf rund 1500 CHF. Wir gehen davon aus, dass dieser Betrag dank geringeren Verwaltungskosten in wenigen Jahren amortisiert ist. Ausserdem zeigen Messungen in einer realisierten Überbauung,

dass der Energieverbrauch gegenüber Referenzobjekten um 13% gesenkt wird.

**– Sie kamen 2014 zum Unternehmen.**

**Was hat Sie daran fasziniert?**

– Ich bin Elektroingenieur. Meine Master-Thesis zum daran anschliessenden Executive MBA widmete sich der Vermarktung von Haustechniksystemen. Nach einigen Jahren beim deutschen Automatisierungstechnik-Anbieter Beckhoff – ebenfalls ein sehr dynamisches Unternehmen – wollte ich selber etwas unternehmen. Ich entschied mich für eSMART, weil mich die technische und die wirtschaftliche Idee von Beginn weg faszinierte. Es steckt viel Herzblut im Unternehmen. Das spürt man Tag für Tag.

**» Wir haben viel über die Denkweise der Immobilieninvestoren gelernt.«**

**– Sie sind zuständig für die Strategie des Unternehmens. Welche Pläne haben Sie?**

– Ursprünglich lag der Fokus auf der Nachrüstung bestehender Immobilien. Hier haben wir dank unserer weltweiten Patente wesentliche technische Vorteile, weil unsere Lösung keine Verkabelung benötigt. Sie kommuniziert über das bestehende Stromnetz. Die grössten Erfolge erzielen wir aber mit Neubauprojekten, so beispielsweise in Projekten wie «Greencity» (siehe separaten Beitrag in dieser Ausgabe) oder «Eikenott» von Losinger Marazzi mit zusammen ausgestatteten 530 Wohnungen. Das Generalunternehmen ist heute einer unserer Schlüsselpartner in der Entwicklung und in der Ausrüstung grosser Überbauungen. Als nächstes lancieren wir eine Lösung für die Hotellerie mit der Steuerung der Haustechnik im Hotelzimmer, Interface für Services sowie die Integration von Video- und Audio-Streaming-Plattformen wie Spotify, Deezer oder Netflix für die Hotelgäste.

**– Was muss ein Start-up richtig machen, um erfolgreich zu sein?**

– In der Immobilienbranche braucht es in finanzieller Hinsicht einen langen Atem, gleichzeitig muss man in der «Time-to-market» schnell sein und die richtige Mischung aus Technikern und Verkaufsleuten finden.

Viele Start-ups scheitern zudem, weil sie ihren potenziellen Kunden nicht zuhören.

**– Die Immobilienwirtschaft ist in technischen Neuerungen eher konservativ. Wie erleben Sie den kulturellen Unterschied zwischen einem Start-up und etablierten Immobilienunternehmen?**

– Als wir 2014 mit der Vermarktung anfangen, waren zwar alle von unserem Display begeistert, aber zurückhaltend gegenüber einem Start-up. Es brauchte Initianten, die daran glaubten und uns zum Durchbruch verhalfen. Die Immobilienwirtschaft steht vor grossen Veränderungen durch die Digitalisierung, und sie kann von anderen Sektoren wie dem Taxigewerbe oder dem Tourismus lernen. Ein weiterer Trend in der Immobilienwirtschaft sind Seniorenwoh-

nungen, deren Bewohner dank Digitalisierung Lebensqualität und Unabhängigkeit gewinnen. Hier arbeiten wir zum Beispiel mit Bonacasa und DomoSafety zusammen.

**– Welche Ziele setzen Sie sich?**

– Wir haben inzwischen weit über 2000 Wohnungen ausgerüstet und sind damit die meistverkaufte Lösung in der Schweiz. Der hiesige Markt bietet enormes Potenzial. Projekte im Ausland sind noch die Ausnahme, von einem Vorzeigeprojekt in Dubai mit der Ausstattung des Schweizer Generalkonsulats oder einer Partnerschaft in Luxemburg abgesehen. Im September 2016 haben wir eine Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen, die es uns erlaubt, den Vertrieb auszubauen. Im Geschäftsjahr 2016 waren wir erstmals profitabel.

**– Was waren Schlüssel zum Erfolg?**

– Es gibt viele. Einer war die Auszeichnung am Swiss Economic Forum im vergangenen Jahr, die uns sehr geholfen hat, Investoren zu finden und Partnerschaften einzugehen. Ich nenne als Beispiel die Beteiligung der Gebäudeversicherung Bern und 20 weiterer privater und institutioneller Investoren. Ein anderes Beispiel ist die Partnerschaft mit Allthings und der Verknüpfung mit ihrem Mieterportal. ●

**eSMART Technologies AG**

Gründung: 2011

Sitz: Ecublens (VD), Niederlassung: Dietikon (ZH)

Anzahl Mitarbeiter: 18

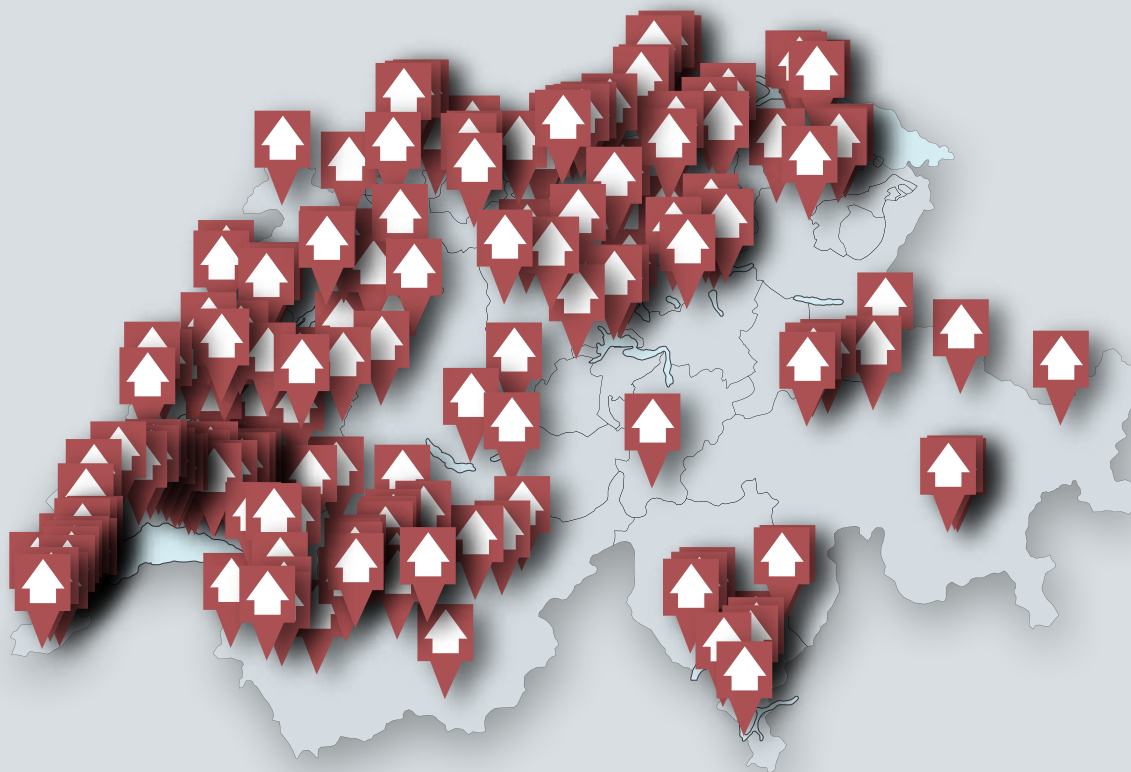
ANZEIGE

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



ALLE DIESE IMMOBILIEN-AGENTUREN BENUTZEN  
DIE IMMOMIG® SOFTWARE

*Verlassen Sie sich auf einen Partner, dem Ihre Bedürfnisse am Herzen liegen.*

Als **Marktführer der Immobiliensoftware** mit Sitz in Sursee und Granges-Paccot entwickelt und vermarktet die IMMOMIG AG die innovative Gesamtlösung Immomig®, die zu allen Immobilienprofis passt – unabhängig von der Objektanzahl, der Grösse oder der Struktur der Firma.

Seit nun mehr als zehn Jahren ist die IMMOMIG AG in der ganzen Schweiz aktiv. Über 2'500 Nutzer verwenden unsere Gesamtlösung Immomig®.

2012 wurde die IMMOMIG AG für ihren Einsatz für die Branche zum Fördermitglied der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) und SVIT Romandie ernannt.

**Kontaktieren Sie uns für eine Demo!**



Mehr Infos unter  
[www.immomigsa.ch/de/references](http://www.immomigsa.ch/de/references)

# Der einfache Weg zur Energie

Sie möchten Investitionen in Ihre Heizzentrale vermeiden? Die Verantwortung für einen reibungslosen Betrieb und Unterhalt würden Sie am liebsten an einen Experten abgeben? Dann heisst die Lösung Energiecontracting.



Rund um die Uhr sicher versorgt dank einem Energiecontracting der EKZ.

MICHAEL ROHRBACH\*

**NACHHALTIGE ENERGIEQUELLEN.** Neben Gemeinden, Architekten und Planer setzen auch immer mehr Stockwerkeigentümergeinschaften auf ein Energiecontracting. Dieses Modell stellt eine einfache und zuverlässige Lösung für Wärme, Kälte und Brauchwarmwasser dar. Als umweltbewusstes und innovatives Unternehmen nutzen die Elektrizitätswerke des Kantons Zürich EKZ seit Jahren nachhaltige Umweltenergien. Zum Einsatz kommen dabei verschiedene erneuerbare Energiequellen: Erdwärme, See-, Grund- oder gereinigtes Abwasser. Wo Wärmepumpen aufgrund fehlender Wärmequellen wie Wasser oder Erdwärme nicht in Frage kommen, bietet sich der nachwachsende Energieträger Holz als Energiequelle an.

**ZUVERLÄSSIGE VERSORGUNG.** Das Energiecontracting ist ein Finanzierungs- und Dienstleistungsmodell für Energieerzeugungsanlagen. Der Contractor (EKZ) stellt dem Kunden die Heizanlage und die Lieferung von Nutzenergie gegen einen vereinbarten Preis zur Verfügung. Sämtliche Kosten für Planung, Bau, Betrieb und Unterhalt sowie für allfällige Reparaturen und Ersatzteile werden vom Contractor

übernommen, genauso wie das finanzielle und technische Risiko. Er betreibt als Eigentümer die Anlage und garantiert während der gesamten Vertragslaufzeit einen nachhaltigen und störungsfreien Betrieb sowie eine hohe Versorgungssicherheit – inklusive Fernüberwachung und 24-Stunden-Pikettdienst.

**LANGFRISTIGE KOSTENTRANSPARENZ.** Der Contractingkunde hat einen Ansprechpartner für alle Anliegen rund um seine Heizzentrale. Seine Anlage wird professionell und zentral über den gesamten Lebenszyklus betreut. Da der Contractor sämtliche Investitionen übernimmt, bleibt das Kapital des Kunden ungebunden und kann anderweitig eingesetzt werden – es besteht auch keine Notwendigkeit für die Bildung eines Erneuerungsfonds. Die Wärme- und Kältekosten sind langfristig kalkulierbar, und die Attraktivität der Liegenschaft wird durch den Einsatz von erneuerbaren Energien und einer hohen Werterhaltung der Installationen gesteigert.

**INDIVIDUELLE LÖSUNGEN.** Am Anfang der Partnerschaft steht immer eine exakte Analyse der jeweiligen Situation unter Berücksichtigung der Kundenbedürfnis-

se. Auf dieser Basis entwickelt der Contractor eine optimale Lösung, welche eine langfristige Rentabilität dank effizientem Wirkungsgrad sowie eine hohe Versorgungssicherheit und Umweltverträglichkeit aufweist.

#### EKZ ENERGIECONTRACTING

- Hohe Versorgungs- und Betriebssicherheit dank Fernüberwachung und 24-Stunden-Pikettdienst
- Finanzierung sämtlicher Erst- und Ersatzinvestitionen während der gesamten Vertragslaufzeit durch die EKZ
- Keine Kapitalbindung und somit Konzentration auf das Kerngeschäft
- Kein Erneuerungsfonds für die Wärmeerzeugung nötig
- Langfristig kalkulierbare Energiekosten
- Effiziente Energieerzeugung und effizientes Energiemanagement
- Attraktivitätssteigerung der Liegenschaften dank Einsatz von erneuerbaren Energien und hoher Werterhaltung der Installationen
- Hohe lokale und regionale Wertschöpfung
- Auslagerung aller technischen und kommerziellen Belange an den Spezialisten
- Optimale Voraussetzung für Minergie

Weitere Informationen unter: [www.ekz.ch/contracting](http://www.ekz.ch/contracting)



\*MICHAEL ROHRBACH

Der Autor ist Projektleiter Services Energiecontracting bei den Elektrizitätswerken des Kantons Zürich EKZ

# Als Immobilienberater den eigenen Erfolg bestimmen

Mit rund 40 Jahren Erfahrung in der Vermittlung von Immobilien bietet Engel & Völkers ein standardisiertes Dienstleistungssystem sowie etablierte IT- und Marketinginstrumente. In Kombination mit den Weiterbildungsangeboten der unternehmenseigenen Akademie können Immobilienberater den persönlichen Erfolg durch Eigeninitiative massgeblich mitbestimmen.



Für viele ist der Kauf oder Verkauf einer Immobilie mit Abstand eine der wichtigsten Entscheidungen im Leben. Einerseits aufgrund des damit verbundenen Kapitals und andererseits weil der Prozess meist von einer Veränderung der gesamten Lebenssituation begleitet wird. Aus diesem Grund will der Ablauf gut durchdacht sein und dabei spielt die Kompetenz und das Einfühlungsvermögen des Immobilienberaters eine entscheidende Rolle. Nur wer seine Kunden versteht und ihre Wünsche kennt, kann sie individuell beraten.

## Das Fundament für den persönlichen Erfolg

Grundlegend für den langfristigen Erfolg sind neben der persönlichen Motivation auch die Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens. Eine starke Marke mit ausgewiesener Branchenerfahrung bildet dabei einen wichtigen Grundstein.

Engel & Völkers ist eines der weltweit führenden Dienstleistungsunternehmen zur Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Yachten und Flugzeugen im Premium-Segment. Alle Geschäftsbereiche verfügen über das unverwechselbare Gesicht von Engel & Völkers, getragen von dem etablierten Shop-Konzept. Dadurch profitieren Kunden auf der ganzen Welt von einem einheitlichen Markenerlebnis. Gestützt auf

die klare Corporate Identity mit hohem Wiedererkennungswert agiert Engel & Völkers weltweit nach den Werten: Kompetenz, Exklusivität und Leidenschaft.

## Internationales Netzwerk mit lokaler Verankerung

Dank einer beispiellosen Präsenz von über 700 Standorten in 33 Ländern auf vier Kontinenten genießt Engel & Völkers ein erstklassiges Renommee. Mit rund 50 Standorten ist Engel & Völkers auch in der Schweiz stark vertreten und lokal verankert. Diese lokale Verankerung spiegelt sich in der Expertise der Immobilienberater wider. Die Teams beschäftigen sich intensiv mit

dem regionalen Markt und erlangen so ein spezifisches Fachwissen für die optimale Betreuung der Kunden vor Ort. Im Austausch mit dem Team können unterschiedliche Perspektiven betrachtet und individuelle Konzepte erarbeitet werden. In Kombination mit dem globalen Netzwerk ergibt sich die Möglichkeit, für jede Immobilie ein individuelles Marketingkonzept zu erstellen und die gewünschte Zielgruppe gezielt anzusprechen. In Zusammenarbeit mit weiteren Shops auf nationaler oder globaler Ebene können somit Kunden auf der ganzen Welt erreicht werden. Dies verspricht den Kunden einen echten Mehrwert und bietet den Immobilienberatern die





Möglichkeit, attraktive Zusatzgeschäfte zu generieren.

### **Unternehmenskultur die begeistert und bewegt**

Hinter der Marke Engel & Völkers steht jedoch nicht nur ein Dienstleistungsunternehmen, sondern auch eine Unternehmenskultur die Team- und Pioniergeist auf besondere Weise vereint. Im Rahmen von diversen Events zum Informationsaustausch, für das Networking mit Immobilienspezialisten und Multiplikatoren sowie zur Stärkung der eigenen Kundenbindung kommt diese Begeisterung besonders zur Geltung.

### **Mit dem virtuellen Büro rundum flexibel**

Mittels vielfältigen mobilen Tools, Apps und Datenbanken können die Immobilienberater jederzeit und von jedem Ort aus ihre Geschäfte professionell und unkompliziert abwickeln. Von der Akquise bis zum Abschluss haben sie rund um die Uhr Zugriff auf alle Funktionen. Der Arbeitsplatz im Immobilien-Shop dient dabei als flexible Basis, wo einerseits der Austausch im Team stattfindet und andererseits die Unterstützung durch die Assistenz sowie die Shopleitung gewährleistet ist.

### **Eine Akademie für den individuellen Fortschritt**

Ob als Quereinsteiger oder bereits mit Branchenerfahrung: bei Engel & Völkers können Immobilienberater mit umfassender Unterstützung vom ersten Tag an erfolgreich durchstarten und dabei von allen Vorteilen der einzigartigen Systemplattform profitieren. Die hauseigene Immobilien-Akademie bietet praxisnahe Seminare, individuelle Coachings und bedarfsgerechte Webinare zu den wichtigsten Vertriebsprozessen und anderen Themen, die für die Immobilienvermittlung relevant sind.

### **Langfristig erfolgreich dank persönlichem Engagement**

Aufgrund des dynamischen Marktes benötigen Immobilienberater ein ausgeprägtes Gespür und Interesse für den lokalen Markt. Dazu gehört ebenfalls ein hohes Mass an Eigeninitiative und idealerweise vielfältige persönliche Kontakte. Ein breit gefächertes Netzwerk dient nicht nur dem kurzfristigen Erfolg, sondern erhöht insbesondere langfristig die Möglichkeit, Immobilienmandate durch Empfehlungen von zufriedenen Kunden und Multiplikatoren zu generieren.

So liegt die Priorität eines erfolgreichen Immobilienberaters nicht in einem schnellen Verkauf, sondern darin, die Kundenwünsche in den Vordergrund



zu stellen und deren Bedürfnisse zu berücksichtigen. Nur wer dieses Verständnis mit sich bringt, kann seinen Kunden optimal beraten und sich damit langfristigen Erfolg sichern.

Fühlen Sie sich auch angesprochen und möchten Sie Ihr persönliches Engagement für Ihren eigenen Erfolg einsetzen? Wenn Sie über mehrjährige Vertriebserfahrung verfügen und zudem eine

Leidenschaft für Immobilien haben, sind Sie bei uns genau richtig. Ergreifen Sie die Chance und bewerben Sie sich noch heute auf [www.engevoelkers.com/de-ch/schweiz/karriere/](http://www.engevoelkers.com/de-ch/schweiz/karriere/).

### **Weitere Informationen**

Engel & Völkers Wohnen Schweiz AG  
Poststrasse 26  
6300 Zug, +41-(0)41-500 06 06  
[www.engelvoelkers.ch](http://www.engelvoelkers.ch)

# 288 Siegerinnen und Sieger

Fröhliche Gesichter und feierliche Stimmung: 288 frischgebackene Immobilienbewirtschafter konnten in der «Samsung Hall» in Dübendorf ihre Zeugnisse entgegennehmen.



Die ausgezeichneten Immobilienbewirtschafterinnen (Note 5,1) Eveline Christen, Patrizia König und Rebekka Kormann (von links nach rechts) mit dem Präsidenten der Prüfungskommission, Hanspeter Burkhalter.

**KASPAR ABPLANALP\*** ●.....  
**BÜHNE FREI.** Wo sonst Rockgrössen wie Gölä, Sting oder Alice Cooper das Publikum begeistern, gehörte der Applaus am 19. Mai für einmal ganz den Profis auf einem anderen Gebiet. In der neuen «Samsung Hall» in Dübendorf feierten die Absolventen der Berufsprüfung für Immobilienbewirtschaftung mit ihren Freunden und Verwandten den erlangten eidgenössischen Fachausweis. Die Musik kam gleichwohl nicht zu kurz; zu swingenden Klängen der Liveband Sweet Lorraine strömten die festlich gekleideten Immobilienbewirtschafter aus der ganzen Deutschschweiz in Scharen in die elegante Halle – und wussten auch gleich, was zu tun war: Erwartungsvoll stimmten sie sich bei einem erfrischenden Willkommensdrink auf die Verkündung der Prüfungsergebnisse ein.

**PRÜFUNGSKANDIDATEN MIT VIEL FANTASIE.** In charmantem Berndeutsch hiess Hanspeter Burkhalter, Präsident der Prüfungskommission, die rund 500 Gäste herzlich willkommen und machte zu Beginn seiner launigen Ansprache klar: «Bekanntlich sprechen die Berner bewusst nicht so schnell, damit die Zürcher noch folgen

können!» Unterhaltsam blickte er auf den Ausbildungsgang zur Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung zurück, der in der Deutschschweiz ab Januar 2016 an 16 Schulen durchgeführt worden war. Nach 12-monatigem Unterricht galt es im Feb-

**„Bekanntlich sprechen die Berner bewusst nicht so schnell, damit die Zürcher noch folgen können.“**

ruar 2017 ernst: Die Eulachhalle in Winterthur wurde zum temporären Prüfungsort mit 400 Plätzen umfunktioniert. «Die Absolventen bewiesen trotz des Prüfungsstresses eine gehörige Portion Fantasie», berichtete Hanspeter Burkhalter und illustrierte dies anhand von ein paar Schnappschüssen, die an der Prüfungsfeier für grosse Erheiterung im Publikum sorgten: Dicht gedrängt bevölkerten nämlich Plüschstie-

re, «Gummibärli» und Glücksschweinchen zahlreiche Prüfungspulte, flankiert von Kraftriegeln, Energydrinks und Schokolade-Kleebältern.

**400 IMMOBILIENFACHLEUTE KORRIGIERTEN DIE PRÜFUNGEN.** Die mündlichen Prüfungen fanden Anfang März im Piora-Center in Kloten statt. Hier galt es, im Rahmen eines Rollenspiels anspruchsvolle Fragen zu beantworten und richtig zu reagieren. «Die Experten hatten im Rollenspiel für einmal keine Ahnung vom Immobilienwesen», schilderte Hanspeter Burkhalter die Prüfungssituation, «dafür mussten die Kandidaten umso mehr wissen!»

Grosszügige Räumlichkeiten waren auch für die 400 Immobilienfachleute gefragt, welche die schriftlichen Prüfungsarbeiten zu korrigieren hatten – «zu diesem Zweck mieteten wir – ausser der Eisfläche – fast das ganze Hallenstadion Zürich», berichtete Hanspeter Burkhalter. «Auch die Korrektoren brauchten je nachdem eine gehörige Portion Fantasie», so Burkhalter weiter, «beispielsweise, um unleserliche Handschriften zu entziffern oder um herauszufinden, was mit dieser oder jener Antwort denn eigentlich gemeint sein könnte.»



Festliche Atmosphäre und grosse Freude über die Prüfungserfolge erfüllten die elegante Location.

**VIERMAL DIE BESTNOTE 5.1.** Nach dem Prüfungs- und Korrekturmarathon standen schliesslich die Resultate fest. Feierlich konnte Hanspeter Burkhalter bekannt geben, dass von den gesamtschweizerisch 418 Kandidatinnen und Kandidaten deren 288 – das heisst 69% – den eidgenössischen Fachausweis für die erfolgreich absolvierte Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung entgegennehmen können. «Alle erfolgreichen Absolventen dürfen sich als Sieger fühlen, ganz herzliche Gratulation!» Über sämtliche Prüfungen hinweg – ungenügende Arbeiten also eingeschlossen – sei es auch bei den Leistungen in den einzelnen Fächern recht fantasievoll zu- und hergegangen, so Burkhalter – «die Fächernoten bewegten sich nämlich zwischen 2 und 6.»

«Bei jeder Prüfung gibt es Spitzenwerte, die besonders ausgezeichnet werden sollen», kündigte Burkhalter an – und bat sodann die Besten des Prüfungsjahrgangs 2017 namentlich auf die Bühne: Mit der Abschlussnote von 5,1 konnten Eveline Christen, Kanton Nidwalden, Patrizia König, Kanton Luzern, sowie Rebekka Kormann, Kanton Wallis, unter Applaus und Freudenjubiläum des Publikums

aus der Hand des Prüfungskommissions-Präsidenten stolz ihren Notenausweis und ein Geschenk entgegennehmen. Cyrill Stocker, Kanton Luzern, ebenfalls Note 5,1, war für die Prüfungsfeier entschuldigt. Das Diplom, welches vom Präsidenten noch unterschrieben wird, erhalten die erfolgreichen Prüfungsabsolventen in den nächsten Wochen.

**GEFRAGT SIND FACH- UND SOZIALKOMPETENZ.**

Hanspeter Burkhalter betonte in seiner Rede, dass die Tätigkeit als Immobilienbewirtschafter nicht nur eine grosse Fachkompetenz erfordere, sondern auch eine hohe Sozialkompetenz, «denn der Bewirtschafter steht oft im Sandwich zwischen Eigentümer und Mieter». Deshalb werde die Sozialkompetenz in den mündlichen Prüfungen ja auch getestet, so Burkhalter. «Sie haben sich in den 12 Monaten in der Schule das Rüstzeug als Bewirtschafterin oder Bewirtschafter geholt. Sie alle haben bewiesen, dass Ihnen doch einiges in den Köpfen hängengeblieben ist. Doch nun kommt die Realität», sagte der erfahrene Immobilienprofi an die erfolgreiche Absolventenschar gerichtet. «Sie werden feststellen, dass es

nicht immer ganz einfach ist und manchmal auch pragmatische Lösungen erforderlich sind, die weder in einem Lehrbuch stehen noch in einer Schule gelernt werden können.»

**«GENIESST DIESEN MOMENT!»** Last but not least dankte Hanspeter Burkhalter allen, die an der professionellen Durchführung der Prüfung beteiligt waren, herzlich für ihre grossartige Unterstützung und wandte sich ein letztes Mal an die Absolventen: «Die Schule und Prüfung sind Vergangenheit. Die Forderung nach mehr Lohn beim Chef ist Zukunft. Doch jetzt ist Gegenwart. Geniesst diesen Moment mit Euren Liebstens, geniesst den Apéro riche!» Ohne zu zögern, liessen die fröhlichen Gäste diesen präsidialen Worten Taten folgen und sorgten – bei leckeren Speisen, gehaltvollen Tropfen und beschwingter Musik – für eine stimmungsvolle Fortsetzung des denkwürdigen Abends. ●



**\*KASPAR ABPLANALP**  
Der Autor ist Kommunikationsberater und Partner der Agentur diff. Kommunikation AG. [www.diff.ch](http://www.diff.ch).

# Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



SwissCaution wurde 1991 gegründet und ist die 1. Schweizer Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftsmietverträge.

Mit einem Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 800 Millionen und mehr als 190'000 ugehörigen Kunden, welche einen Mietwert von CHF 3 Milliarden repräsentieren, ist SwissCaution der Marktführer für die Mietkaution in der Schweiz.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und noch dazu einen qualitativ hohen wie zügigen Service.

0848 001 848  
[www.swisscaution.ch](http://www.swisscaution.ch)

**swisscaution**  
Ihre Mietkaution ohne Bankdepot

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



## Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

Anmeldung über [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch) oder per E-Mail an [info@svit-sres.ch](mailto:info@svit-sres.ch)

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	Fotoworkshop für Immobilienfachleute
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)
21.11.2017	Bestellerkompetenz

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



### SEMINARREIHE

#### KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS Juni – 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 ausgeschriebenen 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 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

#### GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE

28.06.2017

##### INHALT

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

##### ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung und -management, Immobilientreuhand, 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 Konkurrenzfreihalteklausel
- 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.

### SEMINAR

#### FOTOWORKSHOP FÜR IMMOBILIENFACHLEUTE 06.09.2017

#### ANWENDUNGSSITUATIONEN DER IMMOBILIENFOTOGRAFIE

Immobilienfachleute benötigen in vielen Situationen Bildmaterial, das sie in ihrer Arbeit unterstützt. Sei es ...

- bei der Beweissicherung auf Baustellen
- zur Präsentation von Verkaufsobjekten
- zur Präsentation von Vermietungsobjekten
- bei Aufnahmen für Vermarktungsplattformen
- innen wie aussen

Dabei können sie nicht immer auf professionell erstelltes oder bestehendes Material zurückgreifen und müssen die Bilder selber schiessen.

##### ZIEL

Sie sind in der Lage, in den Anwendungssituationen Ihres Berufsalltags korrekte und ansprechende Bilder aufzunehmen, diese auf Ihrem Computer zu optimieren und für Druck und Internet aufzubereiten. Zudem wenden Sie ein passendes Verfahren für die Archivierung Ihrer Fotodaten an.

##### ZIELPUBLIKUM

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

##### REFERENT

Dr. Simon Hallström, Mathematiker, Lehrer und Fotograf, Zürich  
[www.simonhallstroem.com](http://www.simonhallstroem.com)

##### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott, 8006 Zürich  
09.00 bis 17.00 Uhr

##### TEILNAHMEGEBÜHR

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

#### 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 Teilnahmegebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.

— Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

# Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangseleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

### ☑ SACHBEARBEITERKURSE

#### SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Ostschweiz

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

##### SVIT Zürich

09.02.2018 – 26.10.2018  
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

### ☑ 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

16.10.2017 – 27.01.2018  
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

05.09.2017 – 12.12.2017

Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

##### SVIT Aargau

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

##### SVIT Zürich

24.08.2017 – 30.11.2017  
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

##### SVIT Aargau

19.10.2017 – 07.12.2017  
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT Basel

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

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Ticino

settembre - novembre 2017  
martedì, ore 18.00 – 20.30  
Gordola

##### SVIT Zentralschweiz

-

##### 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 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

### ☑ COURS DE SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

#### SVIT Swiss Real Estate School SA

25.08.2017 – 02.12.2017  
Examen: 20.12.2017  
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 Immobilien-treuhand.

#### SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

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

#### LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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



## LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

### Für die Romandie

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

### In Ticino

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

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

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

### REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen:  
SVIT-Ausbildungsregion Aargau  
SVIT Aargau, Claudia Frehner  
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau  
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81  
[info@svit-aargau.ch](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:marcel.manser@it-3.ch)

### REGION GRAUBÜNDEN

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

### REGIONE TICINO

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

### REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG:  
Regionale Lehrgangslösungen:  
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,  
6000 Luzern 7, T 041 508 20 19  
[svit-zentralschweiz@svit.ch](mailto: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](mailto: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](mailto:info@okgt.ch)  
[www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

### BRANCHENKUNDE

### TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

ANZEIGE



# Facility Management

Preis, Zeit und Qualität  
bestimmen unsere Prozesse.

GOLDBECK Facility Management AG  
CH-9015 St. Gallen, Bionstrasse 4  
Tel. +41 71 31426-39, [fm-ch@goldbeck.biz](mailto:fm-ch@goldbeck.biz)

konzipieren bauen betreuen.  
[www.goldbeck-facilitymanagement.ch](http://www.goldbeck-facilitymanagement.ch)

 **GOLDBECK**



Genug von  
Kalkproblemen?



# KalkMaster

## das Abo gegen Kalk

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

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



Doppelenthärtungsanlage KM2  
für Weichwasser ohne Unterbruch

NEU: KalkMaster  
„All-in-One“

Das Abo mit monatlicher  
Anlagenkontrolle und  
Salznachfüllung

IHR WASSER  
UNSERE PASSION

 **atlis**  
Seit 20 Jahren



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

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

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





BUCHFÜHRUNG-  
IMMOBILIEN



## Immobilien/STWEG

Liebe Arbeitgeber,  
Als Ihr künftiger Mitarbeiter für Immobilien – Verwaltung,  
Buchhaltung u. Administration unterstütze ich Sie  
selbständig, engagiert, pflichtbewusst und effizient  
noch 18 Jahre lang! – Profil:

- SVIT – Zertifikat «Bewirtschaftung Mietliegenschaften»
- HEV: STWEG – Verwaltung (7 Jahre Praxis)
- eidg. Betriebswirtschafts-Diplom und SIZ II

Ich freue mich auf Ihren Anruf/Ihr Mail ab 19. Juni 2017

Heinz Ladner, stwe.ladner@bluewin.ch, 078 647 29 55



**IMMO**  
INFORMATIK AG

Wir suchen Sie:

## Verkaufsberater/in Immobiliensoftware

100%

W&W Immo Informatik AG ist das führende Unternehmen mit zwei innovativen Software Produkten und umfassenden Dienstleistungen für die Immobilienwirtschaft. Seit über 35 Jahren engagieren wir uns erfolgreich für unsere Kundschaft. Zur Verstärkung unseres Marketing/Verkaufsteams suchen wir nach Vereinbarung eine/n **Verkaufsberater/in Immobiliensoftware 100%**.

Als Mitglied des Teams Marketing/Verkauf sind Sie verantwortlich für die Akquisition neuer sowie die Betreuung bestehender Kunden. Von unserem Hauptsitz in Affoltern am Albis aus vermarkten Sie in einem motivierten Team unsere gesamte Produkt- und Dienstleistungspalette in grossen Teilen der Deutschschweiz. Dabei agieren Sie äusserst selbständig. Mit Ihren Erfahrungen aus der Immobilienbewirtschaftung, Ihren angenehmen Umgangsformen und Ihrer gewandten mündlichen und schriftlichen Ausdrucksweise knüpfen Sie gekonnt Kontakte zu Interessenten, führen seriös Beratungsgespräche und erstellen Offerten. Sie präsentieren und repräsentieren unsere Produkte und Dienstleistungen überzeugt und überzeugend mit Herz und Verstand.

### Sie verfügen über

- Berufsabschluss oder Studium mit kaufmännischem Bezug
- Erfahrungen in der Immobilienbewirtschaftung, vorzugsweise mit unseren Produkten ImmoTop, ImmoTop2 oder Rimo R4
- Freude am Kontakt mit Menschen und an häufiger Reisetätigkeit
- Erfahrung in der Verkaufsberatung von Vorteil
- optimistische Grundeinstellung und strukturierte Vorgehensweise
- Flair für IT und sichere Anwenderkenntnisse der MS-Office-Produkte
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

### Wir bieten Ihnen

- eine abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Aufgabe
- ein den Mitarbeitenden wertschätzendes Arbeitsumfeld
- ein angemessenes Salär und gute Sozialleistungen
- die finanzielle Förderung Ihrer Weiterbildung
- eine garantierte 40-Stunden-Woche

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Bitte richten Sie diese an: [bewerbung@wwimmo.ch](mailto:bewerbung@wwimmo.ch)

W&W Immo Informatik AG  
Obfelderstrasse 39, 8910 Affoltern a. A., T 044 762 23 23

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

# Ehrung und Abschiedsrede

Mitte Mai hielt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater ihre Generalversammlung ab. Wie immer gehörte auch ein Referat zu einem baufremden Thema zum Programm. Dieses Jahr war die Finanzspezialistin und Buchautorin Sita Mazumder zu Gast.



Links: Die neuen Delegierten der KUB: Marco Schwick (ab 2018), Ralph Losi (ab 2018) und Frank Kessler (ab 2017). Mitte: Packendes Referat zur Terrorfinanzierung: Sita Mazumder.

**RETO WESTERMANN\*** • .....  
**GESUNDE KAMMER.** «Wie es scheint, meint es Petrus für einmal gut mit uns und lässt die Sonne scheinen.» Mit diesen Worten eröffnete Thomas Wipfler, Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB), die diesjährige Generalversammlung. Bemerkungen zum Wetter gehören schon zum traditionellen Auftakt der KUB-GV im Hotel Zürichberg. Kein Wunder, bieten doch die Räume des Hotels Ausblick über die Stadt und den See.

Sonnig präsentierte sich nicht nur das Wetter, sondern auch das Geschäftsjahr der Kammer. Geprägt war es vor allem durch die Fertigstellung des Immobilien-Handbuchs, von dem bereits 650 Exemplare im Umlauf sind. «Für ein Fachbuch ist eine so grosse Verbreitung innert kurzer Zeit ein Erfolg», sagte

Wipfler. Erfreulich zeigt sich auch die finanzielle Situation der Kammer, die von Finanzchef Adrian Humbel präsentiert wurde. Das Jahr schliesst mit einem kleinen Überschuss von rund 4200 CHF, das Vermögen ist mit rund

**» Die grosse Verbreitung unseres Handbuchs innert kurzer Zeit ist ein Erfolg.«**

THOMAS WIPFLER, KUB-PRÄSIDENT

160 000 CHF stabil. Kurz und ohne Gegenvoten verliern auch die Wahlen: Die turnusmässig zur Wiederwahl stehenden Vorstandsmitglieder wurden bestätigt, ebenso die Revisoren. Veränderungen gab es einzig bei den Delegierten: Aufgrund ihrer Mitgliederzahl stehen der KUB

zehn Delegiertensitze beim SVIT zu.

Um diese Zahl möglichst ausschöpfen zu können, schlug der Vorstand die Bildung eines Pools mit 13 Delegierten vor. «Dadurch wird es einfacher, eine möglichst vollzählige De-

legation schicken zu können», erklärte Thomas Wipfler. Die GV folgte dem Vorschlag und wählte Frank Kessler, Thomas Findeisen, Ralph Losi (ab 2018) und Marco Schwick (ab 2018) als neue Delegierte.

Speziell geehrt wurde an der diesjährigen GV Christoph Kratzer: Die

Anwesenden verliehen dem ehemaligen Kammer-Präsidenten per Akklamation die Ehrenmitgliedschaft. Die traditionellen Grussworte der SVIT-Spitze waren für einmal auch ein Abschied: Der scheidende Direktor Taifun Celiker trat zum letzten Mal vor den Mitgliedern der KUB auf und nutzte die Gelegenheit für einen Rückblick.

**REFERAT ZUM TERROR.** Traditionell lädt die KUB an ihrer GV immer auch einen Referenten zu einem baufremden Thema ein. Mit Sita Mazumder war dieses Mal wiederum für Spannung gesorgt. Sie ist Professorin am Departement Informatik der Hochschule Luzern, Inhaberin einer eigenen Firma, mehrfache Verwaltungsrätin und publiziert unter anderem zu den Themen Korruption, Geldwäsche und Terrorismus.



Wurde zum Ehrenmitglied ernannt: Christoph Kratzer, ehemaliger KUB-Präsident.

Ihr 2010 veröffentlichtes Buch «Das Geschäft mit dem Terror» deckte im deutschsprachigen Raum erstmals auf, wie sich Terrororganisationen finanzieren. Dieses

Thema stand auch im Fokus des Referats. Mit ihrem fundierten Wissen zeigte sie in knapp einer Stunde, wie sich terroristische Organisationen finanzieren, wie wenig Geld Anschläge kosten und wie riesig die Schäden sind: «Die Anschläge von 9/11 haben gerade mal 500 000 USD gekostet, aber weltweit rund 50 Mrd. USD Schaden angerichtet.» Auch die Drahtzieher an der Spitze der Organisationen würden mit relativ wenig Geld auskommen und seien – ähnlich wie offizielle Unternehmen – professionell organisiert.

Der geringe Finanzbedarf, so die Spezialistin, mache es schwierig, die Geldflüsse zu erkennen. «Die nach 9/11 erlassenen regulatorischen Massnahmen zur Bekämpfung der Terrorismusfinanzierung im Bankensektor nützen deshalb kaum etwas», ist Mazumder überzeugt. Die transferierten Geldmengen seien in der Regel zu niedrig, oder es handle sich gar

um rechtmässig erworbenes Geld. «Wenn ein Attentäter mit seinem selber verdienten Geld im Baumarkt Material für eine Bombe kauft, taucht der Finanztransfer nirgends als problematisch auf», brachte sie die Problematik auf den Punkt.

Aus Mazumders Sicht braucht es deshalb neue Ansätze um den Terror zu bekämpfen: «Bildung, und damit Perspektiven schaffen, sowie Armutsbekämpfung sind Möglichkeiten, die aktuell für eine Minderung des Terrors betrachtet werden.» Nach diesem Ausflug in eine doch eher düstere Welt bot der anschliessende Apéro Gelegenheit für leichtere Gesprächsthemen und einen Blick über Stadt und See. ●



\*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



» Die nach dem 9/11 erlassenen regulatorischen Massnahmen zur Bekämpfung der Terrorismusfinanzierung im Bankensektor nützen kaum etwas.«

SITA MAZUMDER, PROFESSORIN AM DEPARTEMENT INFORMATIK DER HOCHSCHULE LUZERN





# Immobilienprofis auf der Höhe

Die Bergwelt des Säntis bot den Rahmen für die 83. Generalversammlung des Ostschweizer Verbands der Immobilienwirtschaft. Der Verband will in Zukunft stärker den beruflichen Nachwuchs fördern und hat Claudia Strässle neu in den Vorstand berufen.



Ber neue Vorstand des SVIT Ostschweiz präsentiert sich neu siebenköpfig (von links): Mathias Hutter, Monika Rufer, Claudia Strässle, Urs Kramer, Claudia Eberhart, Thomas Mesmer und Marcel Manser (Fotos: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG\*

**BEDEUTENDE TOURISTISCHE PLATTFORM.** Grosse Fensterflächen gaben die Sicht frei auf eine weitgehend unberührte Bergwelt. Der Saal und die Architektur des neuen Hotels Säntis auf der Schwägälp sorgten für ein unverwechselbares Ambiente. Das waren gute Voraussetzungen für den wichtigsten Anlass des Verbandsjahres, zu dem der SVIT Ostschweiz am 8. Mai rund 120 Gäste und Vertreter von Mitgliedfirmen willkommen heissen durfte, notabene auf einer Höhe 1278 Metern über Meer.

Die Eigen- und Besonderheiten des Säntis, einer bedeutenden touristischen Plattform, rückte Bruno Vattioni, Geschäftsführer der Säntis-Schwebbahnen, bei seiner Begrüssung in den Vordergrund. Das Unternehmen vermarktet mehr als nur den höchsten Berg der ganzen Bodenseeregion, es ist auch für die Elektrizitäts- und

Wasserversorgung sowie für den Winterdienst zuständig.

Der seit 1935 betriebene Säntis-Tourismus hat gemäss Vattioni mit dem für 42 Mio. CHF gebauten Hotel

**„Es muss uns gelingen, Praktikumsplätze für Personen zu schaffen, die in die Immobilienwirtschaft einsteigen möchten.“**

MARCEL MANSER, VIZEPRÄSIDENT SVIT OSTSCHWEIZ

Säntis definitiv eine Aufwertung erfahren. Die Investitionen in das neue Hotel mit 68 Zimmern hätten die gut 16 000 Aktionäre mit grosser Begeisterung unterstützt. Den 24-Stunden-Betrieb an 365 Tagen im Jahr stellten mittlerweile 160 Mitarbeitende sicher.

**DEN NACHWUCHS FÖRDERN.** Von diesen touristischen Höhen lenkte Thomas Mesmer als Präsident des SVIT Ostschweiz den

Blick auf die Ereignisse des vergangenen Jahres. In einer Zeit der politischen Extreme gelte es, widerstandsfähig zu bleiben, Widersprüche auszuhalten und doch zuversichtlich in

die Zukunft zu blicken. Das gelte auch für die Verbandsarbeit, die im Namen von aktuell 192 Mitgliedern aus den Kantonen Thurgau, St. Gallen, beiden Appenzell sowie aus dem Fürstentum Liechtenstein geleistet werde.

Bekämpfen will der SVIT Ostschweiz besonders den Nachwuchsmangel. «Es muss uns gelingen, Praktikumsplätze für Personen zu schaffen, die in die Immobilienbranche

einsteigen möchten», betonte Marcel Manser, Vizepräsident und zuständig für die Weiterbildung. Für attraktive Ausbildungsplätze plädierte Urs Kramer, im Vorstand zuständig für die Grund- und Lehrlingsausbildung.

Die hervorragenden Lehrabschlüsse des vergangenen Jahres und die Bereitschaft vieler Betriebe, Ausbildungsplätze anzubieten, stimmten zuversichtlich. «Wir sind auf gutem Wege», so Kramer. Im laufenden Jahr will der SVIT Ostschweiz erstmals eine Erftagung durchführen, um Ausbilderinnen und Ausbilder zu unterstützen.

**UNTERNEHMERIN NEU IM VORSTAND.** Im Zeichen des Nachwuchses stand auch die Zuwahl eines neuen Vorstandsmitglieds. Claudia Strässle (37), seit 2013 Geschäftsführerin und Inhaberin der Strässle Immobilien Treuhand GmbH in Wängi, wurde von der GV einstimmig ins Führungsgremium des SVIT Ostschweiz berufen. Die bisherigen Vorstandsmitglieder sowie Präsident Thomas Mesmer wurden für eine weitere Amtsdauer von zwei Jahren bestätigt.

Der gastronomisch-gesellschaftliche Teil der GV wurde um eine besondere kulturelle Note bereichert. Der Hackbrettbauer und -spieler Johannes Fuchs aus Appenzell Meistersrüte verstand es, seine Zuhörer in die Welt der Hackbrett-Musik einzuweihen. Er zeigte die persischen Wurzeln des Musikinstruments auf, das seinen Weg zwar in die Schweiz gefunden, aber praktisch nur in Appenzell überlebt hat. ●



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

# Digitale Immobilienvisionen

Die Einflüsse der Digitalisierung auf die Immobilienwirtschaft nehmen zu, werden aber nicht den persönlichen Kontakt ersetzen. Darum hat sich der SVIT Ostschweiz im Frühjahr an regionalen Messen in St. Gallen und in Kreuzlingen präsentiert.



Links der Messestand, rechts: Neue Technologien wurden am Eröffnungsanlass demonstriert (Fotos: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG •

**EINE KOMPLEXERE WELT.** Digitale Visionen standen im Zentrum des als Immobilien-Vision Ostschweiz bezeichneten Eröffnungsanlasses für

lagerten sich in den virtuellen Raum, es werde eine komplexere Welt geschaffen, die vermehrt intelligente Technologien zur Anwendung bringe. «Das Haus von morgen kann

„Das Haus von morgen kann durchaus so aussehen wie dasjenige ihrer Grossmutter.»

KARIN FRICK, GOTTLIEB DUTTWEILER INSTITUT

die 19. Immo Messe Schweiz in St. Gallen. Sie zog vom 24. bis 26. März rund 15 000 Besucher an, und der SVIT Ostschweiz nutzte seinen markanten Messestand einmal mehr für die Kontaktpflege.

Immobilien würden sich so stark wandeln wie das Auto, erklärte Gastreferentin Karin Frick vom Gottlieb Duttweiler Institut. Viele Dienste ver-

aber durchaus so aussehen wie dasjenige Ihrer Grossmutter», beschwichtigte Frick.

**BÜRLI, BRATWURST UND BIER.** Thomas Mesmer, Präsident des SVIT Ostschweiz, zeigte schliesslich auf, dass digitale Visionen bereits in der Realität der Immobilienwirtschaft angekommen sind. Die Firma 3D-Grundrisse aus Winter-

thur etwa ermöglicht die Begehung eines künftigen Bauprojekts mit fotorealistischen Darstellungen.

Virtuelle und mehrdimensionale Innenaufnahmen, die eine realistische Wohnungsbesichtigung über das Internet ermöglichen, bietet das Startup 360° Around aus Rorschach an. Diese Technologie präsentierte das junge Unternehmen beim anschliessenden rein analogen Teil des Eröffnungsanlasses, der Bürli, Bratwurst und Bier sowie anregende Gespräche von Mensch zu Mensch in den Mittelpunkt stellte.

**SVIT-LOUNGE ALS BEGEGNUNGSORT.** Präsenz markierte der SVIT Ostschweiz auch an der 5. Immozone vom 10. und 11. März in Kreuzlingen, einer regionalen Messe mit 50 Ausstellern. Als Patronatsgeber durfte der SVIT Ostschweiz einen speziellen Beitrag zur diesjährigen Messe leisten: Die SVIT Lounge lud erstmals

zum ungezwungenen Austausch unter Besuchern und Ausstellern ein und wurde rege genutzt.

Anregende Gedanken hatte der Immobilienanalyst Donato Scognamiglio, CEO und Mitinhaber der IAZI AG, zum Auftakt der Messe geäussert. Er hinterfragte in seiner gewohnt launigen Art die aktuelle Entwicklung des Schweizer Immobilienmarktes und zog mit seinen spannenden Aussagen das Publikum in Bann. •

# Mit grossem Dank verabschiedet

Im Mittelpunkt der Generalversammlung des SVIT Basel stand der Präsidentenwechsel. Michel Molinari übergab seinem Nachfolger eine in der Region fest verankerte und stark wahrgenommene Verbandssektion.



Michel Molinari gratuliert Andreas Biedermann zur Wahl und dankt der Sekretariatsleiterin Christine Gerber-Sommerer.

CORINA ROELEVELN-MEISTER\* •.....

**WICHTIGE TRAKTANDEN.** Die Umfirmierung des Versammlungsorts Hotel Ramada Plaza am Messeplatz in Basel zum Hyperion Hotel Basel noch während den Vorbereitungen zur 83. Generalversammlung des SVIT Basel war eher Zufall. Besser geplant und bereits vor einem Jahr angekündigt war das Haupttraktandum, der Rücktritt von Michel Molinari und die Wahl des neuen Präsidenten Andreas Biedermann. 51 stimmberechtigte Mitglieder und zahlreiche Gäste aus dem Verband, der Politik und Immobilienbranche wollten bei diesem Präsidentenwechsel dabei sein und sind der Einladung gefolgt.

**LETZTE GENERALVERSAMMLUNG.** Nach 15 Jahren im Vorstand, sechs davon als Präsident des SVIT Basel, führte Michel Molinari zum letzten Mal durch die Generalversammlung. Er hat die Sektion SVIT Basel in den vergangenen Jahren mit grossem Engagement erfolg-

reich und nachhaltig geführt. Der als Präsident zur Wahl stehende Andreas Biedermann lobte ihn als aufgestellten, positiv denkenden Menschen mit einer klaren und konsequenten Haltung. Sein Wirken habe über die Kantonsgrenze hinweg Spuren hinterlassen. Michel Molinari stellt sich am 16. Juni an der Delegiertenversammlung in Pontresina zur Wahl als Vizepräsident der Geschäftsleitung des SVIT Schweiz.

**»Der SVIT Basel wird sich auch weiterhin für eine nachhaltige Wohnraumförderung und -politik einsetzen.«**

ANDREAS BIEDERMANN

**BREITE ERFAHRUNG.** Im Gegenzug sprach Michel Molinari begeistert über den zur Wahl stehenden neuen Präsidenten: «Ich könnte mir keinen besseren Nachfolger vorstellen.» Mit diesen

Worten schlug er Andreas Biedermann zur Wahl vor. Andreas Biedermann ist Immobilienverwalter mit eidgenössischem Fachausweis und diplomierter Immobilienreuhänder. Seine Tätigkeit in der Immobilienbranche begann 1995, anfänglich als Immobilienverwalter bei Berger Liegenschaften AG, dann als Geschäftsstellenleiter von Schaeppi Grundstücke, Basel, und seit 2014 als Geschäftsführer der Ber-

ger Liegenschaften AG. 2007 hat seine Mitarbeit im Vorstand des SVIT Basel begonnen. Seit 2010 ist er als Kommissionsmitglied Interessenvertreter der Vermieter an der Schlichtungsstelle

für Mietangelegenheiten des Kantons Baselland in Liestal. Zwischen 2004 und 2014 war er für das OKGT Prüfungsexperte bei den Lehrabschlussprüfungen in der Branche Immobilienreuhand.

**POLITISCH GEFORDERT.** Die einstimmige Wahl von Andreas Biedermann wurde von den Anwesenden mit grossem Applaus quittiert. Sichtlich erfreut, bedankte er sich für das Vertrauen. «Zum Glück sind die Fusstapfen von Michel Molinari so gross, dass ich auch den nötigen Raum und Platz erhalte, mich darin bewegen zu können», liess er in seiner Antrittsrede verlauten. Der SVIT Basel werde sich auch unter seiner Leitung für nachhaltige Wohnraumförderung und -politik einsetzen und das Grundeigentum schützen. «Man kann nicht alles verstaatlichen, geschweige denn regulieren», so Andreas Biedermanns klaren Worte. Er werde wie bereits sein Vorgänger für eine offene Gesprächskultur und





Bei allen Abstimmungen und Wahlen herrschte Einigkeit.

für eine freie und liberale Wohnraumpolitik eintreten.

**BRISANTE THEMEN.** Die drei vom Mieterverband lancierten Volksinitiativen – kostenlose Gerichtsverfahren für Mieter, Einführung Formularpflicht bei Mietvertragsabschluss und umfassender Kündigungsschutz – werden den SVIT Basel laut Andreas Biedermann intensiv beschäftigen. Aus seiner Sicht bietet das geltende Mietrecht schon heute genügend Schutz für Mieter, es brauche keine individuelle «Basler Lösung». Auch an den Diskussionen rund um verschiedene Areal- und Transformationsprojekte in Basel wird der SVIT Basel teilnehmen.

**POLITMONITORING.** Um künftig noch früher in politische Prozesse involviert zu werden und rechtzeitig von der politischen Agenda des Grossen Rats und des Landrats Kenntnis zu erhalten, hat sich der Vorstand des SVIT Basel für ein Politmonitoring entschie-

den. Dabei will der SVIT mit den Partnerverbänden Gewerbeverband Baselstadt und der Wirtschaftskammer Baselland gemeinsam agieren. Diese Zusammenarbeit hat bereits bei anderen Abstimmungskampagnen gut funktioniert. Der SVIT Basel will dabei nicht nur Trittbrettfahrer sein, sondern seine Stimme aktiv in die für den SVIT relevanten Geschäfte einbringen.

**FÖRDERUNG DER AUSBILDUNG.** Bereits seit vielen Jahren ist der SVIT Basel in der Berufsbildung für Erwachsene sehr erfolgreich tätig. Früher erfolgte dies eigenständig als Sektion des SVIT Schweiz, heute zusammen mit der Swiss Real Estate School. Andreas Biedermann erachtet es als wichtig, dass der Basisausbildung mehr Bedeutung zugesprochen wird. Ein Ziel wird es sein, die Lehrlingsausbildung durch die Schaffung von mehr Lehrstellen in der Immobilienbranche sicherzustellen. «Lehrlingsaus-

bildung bedeutet nicht nur Mehraufwand, sondern ist auch eine Bereicherung, verbunden mit aktiver Förderung von unserem beruflichen Nachwuchs», meint der neugewählte Präsident.

**GROSSER WANDEL.** Tayfun Celiker, Direktor des SVIT Schweiz, dankte dem scheidenden und gratulierte dem neuen Präsidenten. Er überbrachte den Baslern bereits zum 15. Mal Grussworte der Geschäftsleitung des SVIT Schweiz. Auch für ihn war es die letzte Generalversammlung des SVIT Basel, die er besuchte. Er tritt dieses Jahr in den Ruhestand. Sein Rückblick auf die vergangenen 15 Jahre zeigte die eindrucksvolle Entwicklung des SVIT Schweiz. Die Gründung neuer Fachkammern, die Einführung eines einheitlichen Logos, die Verbesserung der Kommunikation, der Ausbau des Mitgliederservices sind nur einige Stichworte, die Tayfun Celiker in seiner Rede ansprach. Er bedankte sich bei den Mitgliedern und dem Vor-

stand des SVIT Basel für die tollen 15 Jahre.

**SINNVOLLE VEREINSBEITRÄGE.** Der SVIT Basel präsentiert auch in diesem Jahr eine ausgeglichene Jahresrechnung. Dr. Ivo Cathomen, Geschäftsführer der SVIT Verlags AG und Stellvertretender CEO SVIT Schweiz, nahm die Gelegenheit wahr, darüber zu informieren, wie der Verband die Gelder aus den einzelnen Sektionen einsetzt. Sie fließen hauptsächlich in die Bereiche Politik und Öffentlichkeitsarbeit, Bildung, Services sowie Events und Networking. Dem neuen Präsidenten des SVIT Basel liegen diese Themen auch am Herzen. So dürfen die Mitglieder bereits heute gespannt sein, worüber an der Generalversammlung 2017 im Jahresrückblick berichtet wird. ●



**\*CORINA ROELEVEN-MEISTER**  
Die Autorin ist Redaktorin der Zeitschrift Immobilien.

# Mehr Kommunikation wagen

Die 5. Generalversammlung der STWE-Kammer fand am 9. Mai im Zürcher Restaurant «Au Premier» statt. Dieses Mal ging es, neben der Wahl des Vorstands, um die Frage, wie man die Kommunikation innerhalb der Kammer verbessern kann.



Michel de Roche (Bild rechts), Präsident STWE-Kammer, führt wortgewandt durch die Veranstaltung. Der STWE-Vorstand vereint auf der Bühne (von links nach rechts): Tony Ronchi (STWE-Sekretariat), Regula Bucher (STWE-Vorstand), Christian Fross (STWE-Vorstand), Michel de Roche, Petra Grognez-Bernhardt (Vizepräsidentin STWE-Kammer) und Karola Marder (STWE-Vorstand).

**DIETMAR KNOPF\*** .....  
**DEN KINDERSCHUHEN ENTWACHSEN.** Pünktlich um 9.45 Uhr eröffnet Michel de Roche, Präsident der STWE-Kammer, die fünfte Generalversammlung. Als Erstes dankt er den Sponsoren der STWE-Kammer, so Service 7000, V-Zug und Homagate, ferner Tayfun Celiker, Direktor SVIT Schweiz, der aufgrund seiner Pensionierung offiziell zum letzten Mal dabei sein wird, sowie Marcel Hug, dem neuen CEO SVIT Schweiz. Bevor de Roche die Teilnehmer über das Protokoll der letzten Generalversammlung abstimmen lässt, fragt er sie, ob eine offene Abstimmung gewünscht wird. Als Stimmzähler schlägt er das Ehrenmitglied der STWE-Kammer Benno Zoller vor.

Nachdem das Protokoll einstimmig angenommen wurde, schildert de Roche seine Ge-

danken über die aktuellen Ereignisse innerhalb der STWE-Kammer: «Unser Verband ist den Kinderschuhen entwachsen, wir gehen respektvoll miteinander um, das Verhältnis von Aufwand und Ertrag

**» Social-Media-Kanäle müssen bespielt werden, damit sie etwas bringen. Wir könnten unseren Facebook-Auftritt auf unserer neuen Webseite integrieren.»**

DISKUSSIONSTEILNEHMER

ist ausgewogen.» Besonders das Engagement von Petra Grognez-Bernhardt sei aussergewöhnlich und verdiene grösste Anerkennung, ebenso vorbildlich seien die Protokolle von Petra Bucher und der unermüdliche Einsatz von To-

ny Ronchi, der das Sekretariat tadellos führe und Beschwerden am Telefon mit diplomatischem Geschick entschärfe. Weiter dankt de Roche der SVIT Swiss Real Estate School AG und dem SVIT Schweiz:

«Im vergangenen Jahr gab es zwar kleinere Friktionen, die wir aber einvernehmlich lösen konnten. Nach wie vor gilt das Motto: «Wir müssen alle an einem Strang ziehen, und nicht gegeneinander arbeiten.» An-schliessend dankt de Roche al-

len Verbandsmitgliedern, die in grosser Zahl regelmässig an den Veranstaltungen teilnehmen und bittet alle Stimmberechtigten um die Genehmigung des Jahresberichts, der ohne Gegenstimme angenommen wird.

**VORSTAND EINSTIMMIG WIEDERGEWÄHLT.** Nun präsentiert Tony Ronchi die Bilanz des letzten Geschäftsjahres. Die Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr von rund 80 000 auf 100 000 CHF erhöht, die Rückstellungen sind von 10 000 auf 30 000 CHF gestiegen. Für das laufende Geschäftsjahr werden Einnahmen von rund 111 000 CHF erwartet. «Zudem haben wir im Budget 2017 eine neue Position für Sponsoring aufgenommen. Mit dem budgetierten Betrag wollen wir eine Werbebroschüre für die Ak-



quisition von Neumitgliedern erstellen», sagt Ronchi zum Abschluss seiner Bilanzpräsentation.

Dann ergreift Michel de Roche wieder das Wort und gibt bekannt, dass die STWE-Kammer auch in den nächsten Jahren mit der RM Treuhand GmbH zusammenarbeiten wird. «Jetzt kommen wir zur Wiederwahl des Vorstandes. Ich bitte sie per Handzeichen, dem Vorstand für ein weiteres Jahr ihr Vertrauen auszusprechen», fährt de Roche fort.

Nachdem der Vorstand mit vier Stimmenhaltungen wiedergewählt wurde, ging es weiter mit der Wahl der Delegierten und Ersatzdelegierten. Namentlich sind das Markus Grimm, Petra Grognez-Bernhardt, Rudolf Hauptlin, Regula Hauska Cadetg, Renata Stalder, Regula Bucher, Tony Ronchi, Christian Fross und Oskar Mötteli.

**RECHTSBERATUNG FÜR MITGLIEDER DER FKSTWE.** Ein Thema, das in den Erfahrungsaustauschgruppen vertieft werden soll, ist eine stärkere Zusammenarbeit mit den Banken. De Roche dazu: «Nachdem wir an der letzten GV beauftragt worden sind, dieses Thema anzugehen, mussten wir feststellen, dass es immer wieder Banken gibt, mit denen die Zusammenarbeit im Bereich Stockwerkeigentum schwierig ist. Aber in allen Regionen gibt es auch vernünftige Banken, mit denen eine einfache Zusammenarbeit möglich ist.»

Dagegen war das Projekt Rechtsberatung äusserst erfolgreich. «Mein persönliches Highlight 2016 war die Umsetzung einer Rechtsberatung für Mitglieder unserer Fachkammer», sagt de Roche freudig und fügt hinzu: «Zu Beginn wurden wir nicht gerade

von Anfragen überrannt. Falls es mehr als zwei bis drei Anfragen pro Woche werden, muss ich sehen, wie ich die rund 20 Minuten dauernden Beratungen in meinem Zeitplan unterbringe.»

Zunächst stünden jeder Firma für eine Rechtsberatung drei bis sieben Tickets zur Verfügung. Wer mehr Tickets braucht, kann sie über die Anwaltskanzlei Advokatur5 beziehen.

**KOMMUNIKATION UNTER DEN MITGLIEDERN VERBESSERN.** Das nächste Traktandum betrifft die Kommunikation innerhalb der Fachkammer Stockwerkeigentum. De Roche hat letztes Jahr damit begonnen, einen Newsletter zu verschicken, der leider wenig Resonanz findet. Deshalb fragt er sich, wie der Vorstand mit seinen Mitgliedern und die Mitglieder untereinander in Zukunft kommunizieren wollen.

Seit dem 1. Quartal 2017 gibt es einen Facebook-Auftritt der STWE-Kammer, dazu soll die Homepage in den nächsten Monaten aufgefrischt werden. Ziel sei es, allen Interessierten unsere Arbeit vorzustellen, neue Mitglieder zu gewinnen und die Kommunikation unter den Mitgliedern zu fördern. Doch nach dem bescheidenen Erfolg des Newsletters fragt de Roche in die Runde: «Besteht überhaupt das Bedürfnis nach einer Facebook-Seite?» Mehrere Teilnehmer melden sich zu Wort, einige wünschen sich mehr mündliche Informationen, anstatt weiterer Mails. Andere geben zu bedenken, dass vor allem ältere Mitglieder Facebook eher weniger nutzen und stattdessen lieber per Newsletter informiert werden möchten. Die Diskussion endet ohne konkretes Ergebnis.

**RÜCK- UND AUSBLICKE.** Das letzte Kapitel der Generalversammlung beginnt mit den Schlussworten von Tayfun Celiker, Direktor SVIT Schweiz. Da Celiker Mitte des Jahres von seinem Amt zurücktritt, nutzt er diesen Anlass für einen Rückblick. «Damals wurden die Statuten revidiert und ein neues Verbandsleitbild entwickelt. Ausserdem bildeten sich in den vergangenen 15 Jahren vier neue Mitgliederorganisationen, zuletzt vor fünf Jahren die STWE-Kammer. Deshalb danke ich ganz besonders Benno Zoller, der ein wichtiger Initiator für die Gründung der STWE-Kammer war.»

Zum Schluss ergreift Marcel Hug, neuer CEO des SVIT Schweiz, das Mikrofon und berichtet über aktuelle Themen des Verbandes. Dazu gehören die geplante Revision der Lex Koller. «Wir sind für die Abschaffung der Lex Koller, weil wir uns grundsätzlich gegen die Reglementierung der freien Immobilienwirtschaft zur Wehr setzen.» Zudem besteht für SVIT-Mitglieder die Möglichkeit, beim Swiss Real Estate Institute SwissREI ein Gutachten über die Orts- und Quartierüblichkeit zu bestellen. Auf Wunsch des Vermieters erstellt das SwissREI für ein Referenzobjekt ein individuelles Gutachten, das den Vermieter in der Schlichtungsverhandlung unterstützt.

«Bevor wir mit dem Apéro beginnen, möchte ich noch auf den SVIT Campus hinweisen, der sich dieses Mal um die Themen Mietrecht und Stockwerkeigentum dreht. Der nächste Campus findet Mitte Oktober in Pontresina statt. Jeder von Euch ist herzlich willkommen», sagt Marcel Hug zum Abschluss der Generalversammlung. ●

# Engagements zahlen sich aus

Tatkräftig und tadellos organisiert präsentierte sich der SVIT Zürich an der 84. ordentlichen Generalversammlung am 4. Mai 2017 auf der Zuschauerterrasse am Flughafen Zürich. Gut gelaunte Gäste und 73 stimmberechtigte Verbandsmitglieder folgten der Einladung.



Linkes Bild: Dieter Beeler, Präsident SVIT Zürich, im Gespräch mit Markus Hux, bisheriges Vorstandsmitglied.  
Rechtes Bild: Vizepräsidentin Andrea Anliker Knecht während ihres Referats.



MARNIE BALDESSARI\* ●

**BEEINDRUCKENDE REDE.** Gastreferent Dr. Thomas Müller hielt vor dem offiziellen Teil der Veranstaltung eine bemerkenswerte Rede über «Krisensituationen und deren psychologische Gesetze». Der gebürtige Tiroler wird als hochkarätiger Kriminalpsychologe und Profiler in Europa gehandelt und gibt weltweit Vorträge und hat Lehraufträge an verschiedenen Universitäten.

Dieter Beeler, Präsident des SVIT Zürich, eröffnete anschliessend die Generalversammlung, begrüsst die Anwesenden und freute sich über die grosse Teilnehmerzahl. Sein Dank galt auch den Vertretern der Sponsoren Aduno-Kaution AG, Homegate AG, Pape Werbe AG und UPC Schweiz GmbH.

Erstmals integrierte der SVIT Zürich dieses Jahr den schriftlichen Jahresbericht, den Beitrag der Revisionsstelle OBt und die weiteren Beilagen in einer kompakteren und übersichtlicheren Einladungsform – im GV-Booklet, das den

Verbandsmitgliedern vorab zugestellt wurde. Der Jahresrückblick wurde in Form eines Kurzfilms präsentiert. Im Fokus standen verschiedene Aktivitäten des SVIT Zürich, die sich deutlich erhöht haben. Nebst den zahlreichen Netzwerkanlässen, fanden die Aus- und Weiterbildungen sowie die Aktivitäten der beiden Arbeitsgruppen SVIT Young und SVIT Senior grossen Anklang.

**GV-TRAKTANDEN UND WAHLEN DES VORSTANDS.** Den Traktanden – Genehmigung des Jahresberichts 2016, des Revisionsberichts, der Erfolgsrechnung und des Budgets 2017 – wurde allen zugestimmt. Pascal Stutz, Geschäftsführer des SVIT Zürich, informierte fachkundig über diese Themen. Fazit: Die Finanzlage des SVIT Zürich wird als sehr positiv und gesund bewertet, und das Jahr 2016 konnte mit einem ansehnlichen Gewinn abgeschlossen werden.

Ein weiteres Traktandum war die Wahl des Vorstands. Markus Hux, bisheri-

ges Vorstandsmitglied, stellte sich nicht mehr zur Wiederwahl. Für sein Engagement in den letzten zwei Jahren wurde herzlich gedankt. Das von ihm bislang geführte Ressort «Projekte und Spezialaufträge» wurde vorläufig an den Präsidenten übergeben. Einstimmig und für eine Amtsdauer von weiteren zwei Jahren wurden die folgenden Mitglieder bestätigt: Präsident Dieter Beeler, Vizepräsidentin Andrea Anliker Knecht und Vorstandsmitglied Christoph M. Steiner.

**EHRUNGEN.** Der Vorstand stellte den Antrag, Alex Harburger als neues Freimitglied zu wählen. Der Antrag wurde einstimmig angenommen.

Zudem verkündete der Präsident, dass zwei Firmenmitglieder, die Josef Wiederkehr Immobilien AG und die Technopark Immobilien AG, dem SVIT Zürich bereits seit 25 Jahren treu sind. Auch die Prohaus AG wurde für ihre 50 Jahre Firmenmitgliedschaft geehrt.

**AUSBLICK.** Für das laufende Jahr wurden einige spannende Projekte aus diversen Ressorts erwähnt, die in nächster Zukunft wegweisend sein werden. Der SVIT Young war mit wertvollen Informationsveranstaltungen, dem QV-Campus, neuen Netzwerkplattformen und After-Work-Treffen wirksam und nachhaltig aktiv. Der SVIT Senior konnte 2016 mit grossem Engagement fünf Vermittlungen von Härtefällen abschliessen, und im ersten Quartal 2017 waren es bereits vier Fälle. Aus dem Ressort «Aus- und Weiterbildung» wurde über das umfangreiche Bildungsangebot für die Mitglieder berichtet und über das neu publizierte Dozenten-Booklet «Who is who» informiert. Zudem wurde eine neue Webseite ([www.svit-bildungzh.ch](http://www.svit-bildungzh.ch)) ins Leben gerufen, die umfassend über das Bildungsangebot informiert.

**IMMOBILIEN-MESSE 2017/18 UND IMMO-BOAT.** Die erfolgreiche Immobilien-Messe (Besucherrekord mit rund 6000 Gästen)



wurde im März 2017 vorerst das letzte Mal im Kongresshaus abgehalten. Die nächste Immobilien-Messe wird 2018 im komplett umgebauten «Lake Side» am Zürichhorn stattfinden. Der beliebte Immo-Boat-Anlass wird am 28. August 2017 durchgeführt und mit Bertrand Piccard einen weltbekannten Gastreferenten zu Wort kommen lassen.

**PROJEKTE UND SPEZIALAUFTRÄGE.** Der neue Ressortleiter Dieter Beeler informierte die Anwesenden, dass in diesem Geschäftsbereich neue Projekte geplant und lanciert werden. So sollen Themen wie «Mitgliederumfrage», «Wie-

dereinstieg in die Immobilienbranche», «Berufsbild Immobilienbewirtschafter» und «Entwicklung der Immobilienbranche» angegangen werden. Die Umsetzung dieser Projekte befindet sich in unterschiedlichen Stadien und ist abhängig von den personellen Ressourcen der jeweiligen Geschäftsstellen.

**SVIT SCHWEIZ: ENTWICKLUNG UND AUSBLICK.** Der SVIT Schweiz wurde durch Direktor Tayfun Celiker und den neuen CEO Marcel Hug vertreten. Ersterer berichtete über die eindrucksvolle Entwicklung des SVIT Schweiz, während Marcel Hug über die laufenden Projekte

sprach und einen aufschlussreichen Ausblick präsentieren konnte. Beide Referenten bedankten sich beim SVIT Zürich für das beeindruckende Engagement, die innovativen Konzepte und die hohe Dynamik und Motivation der Mitarbeitenden.

Nach dem Schlusswort von Dieter Beeler begaben sich die Teilnehmer gut gelaunt ins Restaurant Intermezzo, um bei einem Apéro riche den Abend ausklingen zu lassen. ●



**\*MARNIE BALDESSARI**  
Die Autorin ist stellvertretende Geschäftsführerin des SVIT Zürich.

ANZEIGE

## ➤ Einfache Abwicklung im Schadenfall

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



**Wir bürgen für Sie!**

**Kostenlose Hotline:**

☎ **0800 100 201**

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

 **Aduno Kautio®**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe

# Lüftungsreinigung – Häufige Fragen der RohrMax-Kunden

► **Lüftungsanlagen bieten Komfort, so man sich um sie kümmert. Wie oft jedoch sollen sie eigentlich gereinigt werden und was?**

Die RohrMax-Lüftungsspezialisten stehen täglich in Kontakt mit Kunden und vielen Interessierten. Zu den häufigsten Fragen zählen:

**WIE OFT MUSS MAN DIE FILTER WECHSELN?** RohrMax: Mindestens zwei bis drei Mal pro Jahr oder gemäss Anzeige im Display.

**WIE OFT SOLL EINE LÜFTUNGSREINIGUNG ERFOLGEN?** RohrMax: Als bewährter Turnus gilt, alle drei Jahre die Geräte/Anlage (ohne Leitungen).

**WANN IST EINE GESAMTREINIGUNG ANGEZEIGT?** RohrMax: Je nach Verunreinigung, die sich beispielsweise durch eine Lüftungskontrolle abklären lässt. Jedoch spätestens nach 10 Jahren Betriebszeit.

**WANN SOLL EINE RAUMLUFT-TECHNISCHE ANLAGE ERSTMALS GEREINIGT WERDEN?** RohrMax: Ratsam ist bei der Inbetriebnahme der Anlage.

**ALLES IN ORDNUNG?** Schmutz in der Lüftungsanlage? Oder alles in Ordnung? Wer sich Gewissheit verschaffen will, kann bei RohrMax jederzeit eine kostenlose Lüftungskontrolle anfordern. Die Kontrolle zieht keinerlei Verpflichtungen nach sich.

RohrMax verfügt über ausgewiesene und langjährige Erfahrung im Bereich

Lüftungskontrolle und Lüftungsreinigung und bietet als bekannter Spezialist qualifizierte Arbeit.

Unsere Monteure Lüftungsreinigung sind alle zertifiziert nach SWKI-VA104 (SWKI: Schweizerischer Verein von Gebäudetechnik-Ingenieuren). RohrMax bietet zudem Wartungsverträge und Wartungsarbeiten für alle Marken an.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
RohrMax AG  
Werkstrasse 9  
8627 Grüningen

24h-Service und  
Beratung 0848 852 856  
Viele Infos auf [www.rohrmax.ch](http://www.rohrmax.ch)



Lüftungsspezialist Helder Pires verfügt über langjährige Erfahrung.



Die RohrMax-Monteure Lüftungsreinigung sind alle zertifiziert nach SWKI-VA104.

## CrediWEB



## 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.credweb.ch](http://www.credweb.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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)



  
**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

# Das «eDossier» macht Freude

► **Kaum ist es warm, reissen alle die Fenster auf. Was passiert? Das Papier fliegt vom Tisch. Was geordnet war, endet chaotisch. Suchen Sie Ihre Dokumente gerne? Wir helfen Ihnen dabei.**

Zeit ist Geld. Regale voll mit Ordnern sehen vielleicht schön aus. Aber finden Sie dort das Dokument, das Sie suchen? Wie viel Zeit benötigen Sie dazu? Die Ablage in Papierform ist veraltet! Schauen wir in die Zukunft: das «eDossier». Es hat Platz für grosse Dokumente, Notizen, E-Mails, Belege – alles schnell auffindbar.

**WIE FINDEN SIE ZUM «EDOSSIER»?** Wir helfen Ihnen: Wir stellen Ihnen Fragen. Sie lassen uns wissen, was wichtig ist. Sie sagen uns, was Ihre Bedürfnisse sind. Wie viele Dokumente in Zukunft digitalisiert werden. Das ist unser Projekt: Löwenfels Partner AG präsentiert Ihnen den Lösungsansatz. Und zeigt Ihnen, wie einfach das «eDossier» funktioniert. Wollen Sie wissen, wie die Reise weitergeht?

**«ENDLICH FINDE ICH, WAS ICH SUCHE».** Die Struktur des «eDossier» ist klar und übersichtlich. Für jede Person verständlich. Ein Dokument suchen Sie anhand eines Begriffs. Egal welche Begriffe Sie benutzen. Egal in welchem eDossier das Dokument gespeichert ist: in kurzer Zeit finden Sie, was Sie suchen. Die Ablage ist zentral, ortsunabhängig und prompt erreichbar. Zudem sind Sie auch rechtlich auf der sicheren Seite.

**SCHAUEN SIE HINTER DIE KULISSE.** Wo finden Sie heute ein bestimmtes Dokument zu einer Immobilie? In Hängeregistern, Filesystemen, E-Mails, im Keller, im Estrich oder ausser Haus? Das

«eDossier» verschafft Überblick. Alle Dokumente sind an einem Ort abgelegt. Der Zugriff auf ein bestimmtes Dokument ist jederzeit schnell möglich.

Das «eDossier» enthält Dokumente zu Liegenschaften, Objekten, Projekten, Miet- oder Eigentumsverhältnissen. Und so kann es aussehen, das Immobilien «eDossier»:

Gemeinsam erarbeiten wir einen Aktenplan. Der Aktenplan regelt die systematische Ordnung aller Dokumente. Die Dokumente weisen bestimmte Informationen auf. Diese bestehen aus Wörtern, Bildern oder Zahlen. Sie legen fest, welche Informationen für Sie wichtig sind. Und wir hinterlegen die Informationen im System. Zudem verknüpfen wir die Stammdaten aus Drittsystemen mit dem «eDossier».

Das System prüft ein eingehendes Dokument unter Berücksichtigung des Aktenplans, den Informationen sowie den Stammdaten. Automatisch speichert das System das Dokument im entsprechenden Register des «eDossier» ab. Sie haben weitere Wünsche? Die passende IT-Lösung erhalten Sie von unseren Fachspezialisten. Los geht es.

**«WAS HABE ICH DAVON?».** Glücksmomente! Die Vorteile überwiegen. Wo immer Sie arbeiten, Sie haben Zugriff auf die Dokumente – natürlich nur auf die, die Sie berechtigt sind. Ob «Smartphone» oder «Tablet», im Haus oder ausser Haus: die Information erhalten Sie in kürzester Zeit. Das «eDossier» führt Buch über jede Handlung. Alles nachvollziehbar. Die Stellvertretung ist auch garantiert. Ihre Kunden erhalten rasche Auskunft. Die übersichtliche



und einfache Bedienung motiviert Ihre Mitarbeitenden. Die Daten müssen nicht doppelt erfasst werden – sie sind ja schon in Ihren Systemen. Das «eDossier» ist mit den Office-Programmen, Datei-Explorer oder Notes verbunden. Regale gehören der Vergangenheit an. Mietfläche wird frei. Frischer Wind weht und Sie haben Platz zum Atmen, zufriedene Kunden und Mitarbeitende – das begeistert. Somit auch das «eDossier» von Löwenfels.

**DIE REISE IST NICHT ZU ENDE.** Noch nicht genug? Vereinfachen Sie weiter Ihre Arbeitsabläufe. Der sogenannte elektronische «Workflow» unterstützt Sie genau dort, wo Sie es brauchen. Die Dokumente werden für weitere Aufgaben bereitgestellt: Als Beispiel nehmen wir den Mietvertrag. Der kommt vom Mieter unterschrieben an Sie zurück. Der Vertrag wird ins System eingelesen. Das System erkennt alles: Liegenschaft, Mietobjekt, Mieter. Automatisch legt es den Vertrag im entsprechenden «eDossier» ab. Im gleichen Zug löst das System

gewünschte Arbeitsschritte aus. Das heisst, dass Arbeiten die zu erledigen sind, an die zuständigen Personen weitergeleitet werden: sei es die Nachbarn zu informieren, Namensschilder für Briefkasten und Türen in Auftrag zu geben oder sich bei Mietereinzug mit einem Blumenstraus zu bedanken. Nichts bleibt mehr liegen. Sie wissen das.

Löwenfels unterstützt und begleitet Sie bei der Einführung des «eDossier». Sie haben die Chance es «Live» zu sehen. Bekannte Schweizer Unternehmen zählen zu den Kunden von Löwenfels. Die Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen. Ob KMU oder Grosskonzern, es ist alles dabei. Aber Sie, Sie fehlen uns!

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Löwenfels Partner AG  
Maihofstrasse 1, CH-6004 Luzern  
T +41 41 418 44 00  
www.loewenfels.ch  
info@loewenfels.ch

dynamisch



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

flexibel

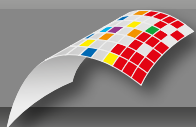


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



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

**E-Druck AG** PrePress & Print  
Lettenstrasse 21  
CH-9009 St.Gallen  
Telefon +41 (0)71 246 41 41  
Telefax +41 (0)71 243 08 59  
www.edruck.ch

# Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

► **ABACUS Abalmmo ist eine modulare Gesamtlösung für die Immobilienbewirtschaftung. Sie ist auf dem neuesten Stand der Software-Programmtechnik und bietet dank der Internet-Fähigkeit auch die Möglichkeiten der orts-unabhängigen Nutzung und des dezentralen Zugriffs auf alle Abalmmo-Daten. Das Immobilien-Management ist auf Modulen aufgebaut, welche die betriebswirtschaftliche Software von ABACUS optimal ergänzen.**

Abalmmo ist von kleinen bis grossen Immobilienverwaltungen flexibel einsetzbar. Die Preise der Software richten sich nach der Anzahl der zu verwaltenden Objekte. Da es sich um eine integrierte Gesamtlösung handelt, ist sie in der Lage, sämtliche branchenspezifischen Bedürfnisse abzudecken. **Neu steht Abalmmo auch für Genossenschaften betriebsbereit!**

Die Anforderungen an eine moderne Software für die Immobilienbewirtschaftung sind vielfältig.

Das dürfen Sie von der ABACUS Immobiliensoftware Abalmmo erwarten:

- Mandatsübergreifende zentrale Stammdaten für Mieter und Lieferanten
- Automatische Erstellung von Pendenzen
- Frei definierbare Abrechnungsebenen
- Mehrere Verwaltungen mit eigenen Honoraren
- Alle relevanten Daten auf Zeitachse
- Mehrere Erneuerungsfonds pro STWEG
- Konsolidierung pro Eigentümer, Transparente Abrechnung
- Rechnungslegung und Mehrwertsteuerabrechnung pro Eigentümer
- Elektronische Dossiers pro Objekt für die Verwaltung sämtlicher Verträge, Lieferanten und

- Mietrechnungen, Korrespondenz und anderer Dokumente
- Volltextindexierte Datenbank und Suchmaschine für das sofortige Auffinden von Informationen
- Immobilienstamm, Anzeigen aller bisherigen Objektverträge
- Projekte und Serviceträge können automatisch eröffnet werden
- Einzelbrief direkt aus Mieter/STWEG ausgebaut
- Versand von Protokoll ab iPad mittels E-Mail möglich
- Berücksichtigung von Mietzinswechsel in Sollstellung
- Mehrere Sollstellungen stornieren über das Vertragsverhältnis
- Weiterverrechnung STWEG-Objekte für Miete
- BPE Prozess Internetpublikation
- Option Genossenschaft

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
fidevision, Tel. +41 44 738 50 70  
info@fidevision.ch, www.fidevision.ch



«Für Sie einen Mehrwert zu schaffen, ist unser Ziel. Unsere hoch motivierten Mitarbeiter mit langjährigen Branchen Know-how unterstützen Sie kompetent bei der Umstellung auf Abalmmo»

**Jürg Semadeni, fidevision ag  
Stv. Geschäftsführer**

## Parkplatzkontrolle mit Gratis-App



► **Behalten Sie die Verantwortung der Parkplatzkontrolle in der eigenen Hand. Den Rest erledigt «parkplatzkontrolle.ch»**

**ÄRGER MIT FALSCHPARKIERERN?** Trotz Parkverbot stellen immer wieder Unberechtigte die Fahrzeuge auf Ihren Parkplätzen ab und blockieren diese. Das ist ärgerlich und verursacht Umtriebe. Die Gratis-App «parkplatzkontrolle.ch» hilft weiter. Einfach, effektiv und fair!

Die Kontrolle von Parkplätzen mit Hilfe der kostenlosen App «parkplatzkontrolle.ch» ist die optimale und zeitsparende Lösung. Die bewährte, intuitive App hilft Ihnen bei der effizienten Parkplatzkontrolle Ihrer Parkplätze für Kunden, Mitarbeiter oder Mieter.

**FALSCHPARKIERER MELDEN.** Blockiert ein Unberechtigter Ihren Parkplatz, dann melden Sie diesen über die App. Dies kann mit wenigen Klicks und ohne viel Aufwand erledigt werden. Sie erfassen die Fahrzeugdaten, machen ein Foto des Fahrzeugs und klemmen einen Infolyer hinter den Scheibenwischer.

**GELD VERDIENEN MIT FALSCHPARKIERERN**  
Danach läuft alles automatisch: Wir ermitteln den Falschparkierer und stellen ihm eine rechtsgültige Umtriebsentschädigung über Fr. 50.– inkl. MwSt. in Rechnung. Sobald diese bezahlt wurde, wird Ihr Aufwand mit Fr. 10.– entschädigt.

**KEIN ADMINISTRATIVER AUFWAND.** Sollte der Falschparkierer die Umtriebsentschädigung nicht bezahlen oder

Einsprache erheben, kümmert sich «parkplatzkontrolle.ch» um die weiteren Schritte. Sie werden nur in Ausnahmefällen kontaktiert.

**ANONYMITÄT BLEIBT GEWAHRT.** Keine Angst, Sie machen sich nicht unbeliebt und bleiben anonym im Hintergrund: Alles läuft über uns als neutralen Partner. Ihr Name wird gegenüber dem Falschparkierer nicht erwähnt.

**NUN LIEGT ES AN IHNEN – GRATIS-APP BEANTRAGEN.** Für eine Zusammenarbeit mit parkplatzkontrolle.ch ist bei den Parkplätzen ein **richterliches Parkverbot** notwendig. Ist dieses vorhanden, können Sie sich auf der Webseite «parkplatzkontrolle.ch» informieren. Wir beraten Sie danach unverbindlich

über eine Zusammenarbeit. Auf Wunsch wird dann die App «parkplatzkontrolle» für Sie frei geschaltet und konfiguriert. Sie ist intuitiv und einfach zu bedienen und läuft auf iOS- und Android-Smartphones. Bei Bedarf unterstützt Sie ein kostenloser Support bei der Installation und Handhabung.

**EINFACHER GEHT ES WIRKLICH NICHT!**  
Wir finden: Wenn Sie sich schon mit Falschparkierern ärgern, dann verdienen Sie wenigstens Geld damit!

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
parkon GmbH  
Werdstrasse 17, Postfach 259  
8405 Winterthur  
Tel. 052 238 12 54  
info@parkplatzkontrolle.ch  
www.parkplatzkontrolle.ch





# Preiswert, sicher und schön: Handlauf mit Licht

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

Treppen sind besonders gefährlich – egal ob im Gebäude oder im Freien. Doch erstaunlicherweise stürzen nicht nur ältere Menschen, nur die Folgekosten und die Folgen sind bei älteren Menschen gravierend. Häufig verlieren ältere Menschen ihre 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 Gebäude-treppen 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

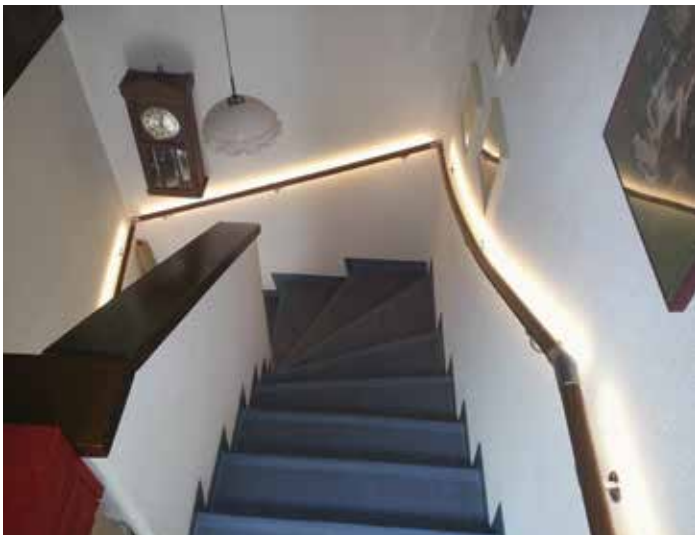
Schmuckstück im Garten, vor der Haustüre oder im Haus. Flexo hat für die Beleuchtung eine Vielzahl von Varianten in den letzten Jahren entwickelt und blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. So haben eine Vielzahl von Gemeinden, Städten und Immobilienverwaltungen im Grossraum Zürich Gehwege und Auffahren 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, wir 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](http://www.flexo-handlauf.ch)



Innenhandlauf mit Licht im privatem Wohnhaus.



Seeuferweg in Horgen.



Aussenhandlauf zu einer Wohnanlage in Kreuzlingen.

# Kantonsspital rüstet mit neuester Technologie auf

► Für höchste Ansprüche. Beim Neubau «Zentrum für Intensivmedizin» (ZIM) im Luzerner Kantonsspital (LUKS) wurde eine bessere Technologie zur Entfernung von Gerüchen bei effizientem und kostensparendem Einsatz der Lüftungstechnik gesucht.

Bis heute wurde hingenommen, dass z.B. in Intensivpflegestationen Personal, Patienten und Besucher den äusserst unangenehmen Gerüchen durch Erbrechen, Fäkalien, infizierte Wunden oder Lösungsmittel sehr lange ausgesetzt sind. Dabei sind gerade in diesen Bereichen, aber auch in Behandlungsräumen der Pathologie/Urologie, gute Luftqualitäten und niedrige Luftkeimzahlen von grösstem Stellenwert.

Funktionstests und Messungen im Labor der HSLU zeigten dem Planer und den Fachleuten des Luzerner Kantonsspital auf, wie effizient und sachbezogen die Leistungen der Weltneuheit «LUM 900» und dem System «Leitfähige Luft» im neuen ZIM des Kantonsspitals optimal eingesetzt werden können.

**NEUE TECHNOLOGIE MIT «LUM 900», BEINHALTEND «LEITFÄHIGE LUFT».** Der technische Aufbau von LUM 900 in Kombination mit «Leitfähige Luft» ermöglicht im Umluftsystem, bei einer Aussenluftfrate von nur 200 m³/h/Person und sechs Filterstufen, einen optimalen Betrieb in diesen lüftungstechnisch sehr anspruchsvollen Räumlichkeiten des ZIM.

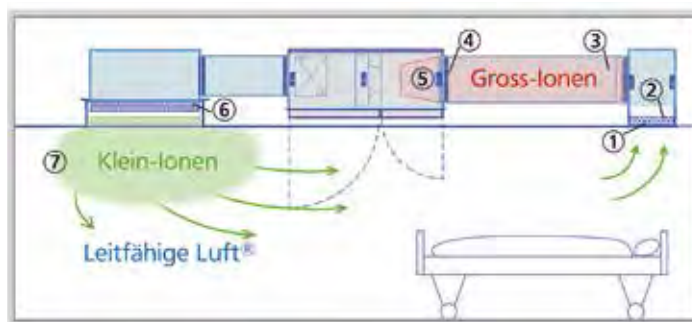
## LUM 900 IN KÜRZE

- Frischluft in Raummitte für verbesserten Personenschutz
- Mischlüftung mit einer quasi Geruchsquellenabsaugung
- Schalldruckpegel <30 dB (A) bei Nennleistung
- Reinigung in 6 Stufen für Geruch, Partikel, Viren und Bakterien
- Geringer Energiebedarf Elektro -40%. Wärme, Kälte, Wasser je -78%\*
- Weniger Aussenluftmenge -78%\*
- Weniger Platzbedarf für Luftaufbereitung und Kanäle -65 %\*
- Gerüche, Aerosole, Viren, Bakterien und elektrostatische Ladungen werden sicher abgeschieden
- individuelle Temperaturregelung pro Bett ± 2-3 K

\* Im Vergleich zu einer Standardlösung

**LIEFERUMFANG IM ZIM DES LUZERNER KANTONSSPITALS.** 35 LUM 900 Geräte in der Notfall- und Intensivpflege. Davon fünf Geräte für Isolationsräume und zwei Geräte als LUM 500 (500 m³/h) in der Notfallstation. Ausführung aller LUM-Systeme in Trockenkühlung. Zusätzlich wurden 107 Luftauslässe für alle Aufzugsanlagen inkl. der Kabine, alle Behandlungs-, Besprechungs-, Nebenräume und der Empfang mit «Leitfähige Luft» ausgerüstet.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Durrer Technik AG, Winkelbüel 3 6043 Adligenswil, [www.durrer-technik.ch](http://www.durrer-technik.ch)



Schema von «LUM 900». 1 Umluftansaug, 2 Flusenfilter F7, 3 Gross-Ionen-Katalysator, 4 TiO<sub>2</sub>-Photokatalysator mit UVC-Einheit, 4+5 Luft-Gross-Ionen, 5 Molekül-Cluster-Abscheider, 6 ZUL-Filterklasse F9 oder H13, 7 Leitfähige Luft® direkt im ZUL-Auslass montiert.



Kontroll- und Service-Arbeiten von unten aus dem Raum



Luftauslässe in einem Isolierraum

# Pole-Position für die Effizienz Ihrer Wärmepumpe

## Der NeoVac-Wärmepumpenzähler sorgt für Transparenz

► **Stellen Sie sich vor: Sie fahren mit dem Motorrad in einer 50 km/h Zone, ohne Tachometer an einem Blitzkasten vorbei. Schlechtes Gefühl? Selbstverständlich! Auch bei einer Wärmepumpe kann es massiv ins Geld gehen, wenn Sie im Blindflug navigieren. In der Schweiz werden jährlich ca. 20 000 Wärmepumpen verbaut. Eine ökologische Sache, da Wärmepumpen Heizenergie aus der Umwelt gewinnen. Allerdings benötigt die Wärmepumpe dazu auch Strom. Läuft das System nicht effizient, steigt der Stromverbrauch massiv – gut und gerne auf das Doppelte. Und das geht ins Geld; die Mehrkosten können Hunderte von Franken pro Jahr betragen, im Extremfall sogar über Fr. 1000! Der NeoVac Wärmepumpenzähler schafft nun Klarheit: er ist das erste Messgerät, welches die Effizienz von Wärmepumpen überwacht und die Arbeitszahl direkt ausweist. 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?**

**ENERGIE AUS DER UMWELT.** Das System einer Wärmepumpe ist genial. In der Luft, in der Erde und im Wasser werden gewaltige Energiemengen gespeichert, die durch Sonneneinstrahlung und Niederschläge ständig erneuert werden. Mit der Wärmepumpen-Heizung ist es möglich, diese kostenlose Energie zu nutzen. Wärmepumpen gewinnen also Energie aus Umweltwärme. Diese Energie kann für die Raumheizung und auch für die Brauchwassererwärmung verwendet

werden. Um der Wärmequelle die Wärmeenergie zu entziehen, wird Strom benötigt.

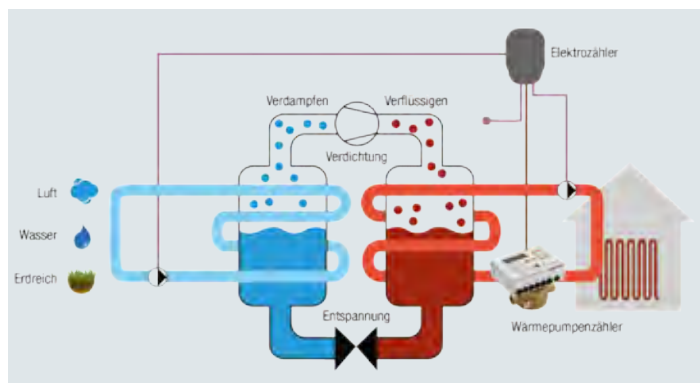
**JAHRESARBEITSAHLE (JAZ).** Das Verhältnis zwischen der Energie, welche investiert wird (Strom) und der Energie, die vom Heizsystem abgegeben wird, bezeichnet man als Arbeitszahl. Diese Arbeitszahl sollte sich – je nach Gebäudequalität und Wärmepumpensystem - zwischen Faktor 3 und 6 bewegen. Beispiel: eine Arbeitszahl von 4 bedeutet, dass die Wärmepumpe viermal mehr Wärmeenergie abgibt, als sie an elektrischer Energie aufnimmt. Die Arbeitszahl wird für einen bestimmten Zeitraum ermittelt. Als bedeutendste Vergleichsgrösse wird die Jahresarbeitszahl (JAZ) verwendet. Diese zeigt die mittlere Arbeitszahl über alle Jahreszeiten auf. Im englischen wird die Jahresarbeitszahl als Seasonal Performance Factor (SPF) bezeichnet.

**LABORWERT LEISTUNGSZAHL (COP).** Die Leistungsanzahl COP (Coefficient of Performance) bezeichnet ebenfalls dieses Verhältnis. Allerdings ist der COP-Wert ein «Laborwert», der die Effizienz einer Wärmepumpe im Testverfahren ermittelt. Dazu arbeitet die Wärmepumpe in einem klar definierten Betriebszustand. Der COP ist somit ein Vergleichswert für die Inverkehrbringung von Wärmepumpen und nicht repräsentativ für den Einsatz über das ganze Jahr. Die für die Umwelt und den Betreiber wichtigste Grösse ist die Arbeitszahl, da sie die Effizienz in der Praxis ausdrückt. Je höher die Arbeitszahl, desto tiefer die Stromkosten und desto geringer die Belastungen für die Umwelt.

**NEOVAC WÄRMEPUMPENZÄHLER SORGT FÜR TRANSPARENZ.** Mit dem NeoVac Wärmepumpenzähler lässt sich die

Wärmepumpen-Typ	«JAZ» Neubau	«JAZ» Sanierung
Luft/Wasser	2.4 – 4.4	2.0 – 4.4
Sole/Wasser	3.5 – 5.4	2.6 – 5.2
Wasser/Wasser	3.8 – 5.9	2.9 – 5.7

Jahresarbeitszahl Minimum - Maximum (Erfahrungswert)



Der Wärmepumpenzähler NeoVac Superstatic 479 SPF liefert wichtige Informationen zur Effizienz der Wärmepumpe.



Behalten jederzeit die Kontrolle über die Maschine: Tom Lüthi und die App myNeoVac.

Arbeitszahl dauerhaft überwachen. Damit wird verhindert, dass unter Umständen über Jahre hinweg ein System unbeachtet ineffizient funktioniert. Ist die Arbeitszahl ungenügend oder baut sich die Arbeitszahl laufend ab, können die Ursachen geprüft werden. Diese Ursachen liegen in der Regel in einer nicht optimal einregulierten oder einer überdimensionierten Anlage. Allenfalls sind auch mangelhafte oder defekte Komponenten (Temperaturfühler, Ventile...) verantwortlich. Falsch aufeinander abgestimmte Systemkomponenten sind ebenfalls mögliche Ursachen für eine nicht effiziente Funktion einer Wärmepumpe. Erst eine laufende Kontrolle der Arbeitszahl macht den Anlagenbesitzer auf einen mangelhaften Betrieb aufmerksam. Denn auch eine ineffiziente Wärmepumpe sorgt zumeist für wohlige Wärme – dann halt mit mehr Strom statt mit Umweltenergie.

**MESSDATEN – SO BEHALTEN SIE DIE KONTROLLE.** Der NeoVac-Wärmepumpenzähler bildet die Basis, damit Sie die Effizienz der Wärmepumpe im Griff haben können. Nur – wer hat schon Lust, die Daten periodisch in der Heizung abzulesen und manuell auszuwerten? Das geht viel einfacher mit dem Onlineservice NeoData! An den Rechner des Wärmepumpenzählers wird dabei ein SMS-Modul angeschlossen. Dieses übermittelt die Daten wochenaktuell an das NeoVac Rechenzentrum. Dort werden die Daten gesichert, grafisch aufbereitet und einfach und verständlich auf dem NeoVac Kundenportal zur Verfügung gestellt.

Noch einfacher geht es via Smart Phone oder Tablet und der App myNeoVac (verfügbar für iOS, Android und Microsoft). Der Datenzugang ist selbstverständlich passwortgeschützt.

**MERKMALE NEOVAC WÄRMEPUMPENZÄHLER**

- Erstes Messgerät, welches die Arbeitszahl direkt berechnet
- Durchflussmessung mit NeoVac Superstatic (verschleissfrei, ohne bewegliche Teile)
- Kompaktversion Superstatic 479 SPF (qp 1,5 – qp 2,5 m³/h, PN 16)
- Splitversion Superstatic 470 SPF (qp 1 – qp 15 m³/h, PN 16/PN 25)
- Internationale MID-Zulassung
- Swiss Made

**MERKMALE ONLINESERVICE NEODATA**

- Wöchentliche Datenübertragung mit Modul NeoVac SX 970 SMS
- Datensicherung und -Aufbereitung in NeoVac Rechencenter
- Passwortgeschützter Zugang via App myNeoVac oder Kundenportal auf [www.neovac.ch](http://www.neovac.ch)
- Statistik der Arbeitszahl, der Wärmeabgabemenge und der elektrischen Energie
- Benchmarking – Vergleich mit anderen Anlagen und Sollwerten
- Berechnung der Stromkosten

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

NeoVac ATA AG,  
Eichaustrasse 1, 9463 Oberriet,  
058 715 50 50  
[www.neovac.ch](http://www.neovac.ch)





© www.mss.li



## Bestellformular

für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

- Einzelabonnement CHF 68.00
- Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.00 Lehrgang: \_\_\_\_\_

### Adressangaben

Firma \_\_\_\_\_

Name / Vorname \_\_\_\_\_

Strasse / PF \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

**Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen\***

- Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse
- Grundpreis CHF 68.00
  - weitere Adressen: CHF 38.00

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

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

# Weiterbildung Master of Advanced Studies in Real Estate Management (MAS REM) Gerüstet für das moderne Real Estate Management

► **Führen von Immobilien und Entwickeln von Arealen sind herausfordernde Aufgaben. Gewachsene Ansprüche an Quartier und Gebäude, verdichtetes Wohnen und anspruchsvolle Haustechnik verlangen nicht nur Fachwissen. Gefragt sind auch ausgeprägte Kompetenzen in Kooperation und Kommunikation. Studienleiter des MAS REM der Berner Fachhochschule, Boris Szépal erläutert, warum.**

**GEMÄSS DEM «TRENDBAROMETER IMMOBILIEN-INVESTMENTMARKT SCHWEIZ 2017» VON ERNST&YOUNG BETRACHTEN NACH WIE VOR 90 PROZENT DER BEFRAGTEN DIE SCHWEIZ ALS ATTRAKTIVEN ODER SEHR ATTRAKTIVEN INVESTMENTSTANDORT FÜR IMMOBILIEN. TEILEN SIE DIESE AUFFASSUNG?** Ja, die teile ich.

Die Schweiz ist eines der sichersten Länder der Welt, entsprechend ist auch der Standort Schweiz für Immobilien ein sicherer Wert. Dank stabiler Konjunktur ist der Immobilienmarkt relativ sicher vor Zinsschwankungen, vor Wertberichtigungen und vor Bedürfnisänderungen. Die stabile Konjunktur wird auch dank gut ausgebildeten Fachleuten aufrechterhalten, die sich immer wieder auf neue Bedingungen einstellen.

**IMMOBILIENSTUDIEN WARNEN VOR EINEM WACHSENDEN LEERSTAND, IN MANCHEN REGIONEN DROHT EIN ÜBERANGEBOT, MIETEN SINKEN – WIE BEGEGNET DAS IMMOBILIENMANAGEMENT DIESER THEMATIK?** Management heisst führen. Immobilien müssen aktiv verwaltet werden. Um die Ressource Immobilie langfristig optimal zu nutzen, ist regelmässiges Monitoring zentral. Damit werden Schwankungen frühzeitig erkannt und mit klugem Management können Massnahmen getroffen werden. Wenn ich einplane, wann ich meine Immobilie voraussichtlich sanieren muss, beziehe ich gleichzeitig Fragen der Umnutzung mit ein oder eine Mietzinsanpassung. Solche Fragen thematisieren wir im MAS REM ausführlich.

**WIE FUNKTIONIERT AREALENTWICKLUNG HEUTE?** Qualitätsvolle Arealentwicklung entsteht aus dem Verhältnis von Menschen, ihren Beziehungen und aus dem öffentlichen Raum. Die Gestaltung von vielfältigen Nutzungen mit klugem Einbezug der anstehenden Transformationsprozesse des Bestandes/der Stadt steht im Vordergrund. Es ist wichtig die Menschen, den Ort und dessen Rahmenbedingungen zu verstehen. Die wichtigen Aufgaben der Arealentwickler sind Denken, Kommunizieren, Planen und Handeln. Arealentwickler sollen offen und unvoreingenommen die Möglichkeiten, Qualitäten und Zusammenhänge des Ortes analysieren und die aktuellen und zukünftigen Akteure in den Entwicklungsprozess miteinbeziehen. Erst das Leben, dann der Raum und zuletzt die



Themenbild MAS Real Estate Management der BFH

Bauten; in dieser Reihenfolge empfiehlt Jan Gehl die Entwicklung einer Stadt oder der Architektur.

**WAS SIND KONKRET DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN FÜR IMMOBILIENVERWALTERINNEN UND IMMOBILIENVERWALTER?**

Das Führen von Immobilien bedingt hervorragend ausgebildete Fachleute. Das Tagesgeschäft abzuwickeln, Marktprognosen zu interpretieren und die träge Immobilie auf diese strategisch auszurichten ist eine sehr anspruchsvolle Aufgabe. Dazu kommen in den letzten Jahren eine immense Technisierung von Gebäuden und zusätzliche Ansprüche z. B. aufgrund gewünschter Energieeffizienz. Vereinfacht gesagt, wird heute zwar noch gebaut wie vor 2000 Jahren, die eingebaute Technik hat sich aber enorm entwickelt. Diese Komplexität kann nur noch im Team bewältigt werden, durch stetigen Austausch von Spezialistinnen und Spezialisten untereinander. Wer keine Kooperationen eingehen kann oder will, verliert.

**WELCHE ROLLE SPIELT HIER DAS THEMA VERDICHTUNG?** Unter Verdichtung versteht ich eine qualitätsvolle, innere Entwicklung des Immobilienbestandes. Es werden mehr Menschen auf gleicher Fläche wohnen. Das generiert Ängste, die mit einem sehr guten Stakeholdermanagement aufgelöst werden müssen. Es genügt nicht mehr, mit alten Planungsmethoden vorzugehen. Neue Planungskompetenzen sind erwünscht, neue Kooperations- und Kommunikationsmethoden gefragt. Das bedeutet auch: Die Immobilienbranche setzt auf neue Kompetenzprofile. Ausserdem werden mit der Verdichtungsstrategie die Landpreise zunehmen, weil die Grundstücke dichter bebaut werden können. Dieser Umstand drängt Immobilieninvestoren rein rechnerisch noch stärker dazu, z. B. eine Vollvermietung anzustreben. Schwankungen, kleine Fehlplanungen und Fehlinterpretationen des Marktes bedeuten deutliche Kapitalverluste. Reine Marktanalysen reichen hier nicht mehr aus, interdisziplinäre Teams müssen die

Prognosen und Kennzahlen gemeinsam interpretieren können.

**WIE GEHT DER MAS REM KONKRET AUF DIESE HERAUSFORDERUNGEN EIN?** Kommunikation und Stakeholdermanagement sind neben dem Vermitteln von Fachkompetenzen sehr wichtige Themen im MAS REM. Ziel ist es, die Studierenden auf diese Themen zu sensibilisieren und sie zu befähigen, Kooperationen zu schliessen und besser zu kommunizieren. Konkret vermittele ich z. B. wie man die wichtigen Stakeholder findet, wie man sie einteilt und entsprechend angeht. In der Schweiz sind wir uns gewöhnt, dass wir informiert, ja gefragt werden. Das ist wichtig für Betroffene wie z. B. Nachbarn. Aber auch die Projektbeteiligten wie das Stadtplanungsamt oder die Denkmalpflege müssen rechtzeitig, wiederholt und mit der richtigen Ansprache einbezogen werden. Und schliesslich ist auch die Kommunikation und Kooperation der Planungs Beteiligten enorm wichtig. Ich thematisiere dafür in der Weiterbildung beispielhafte Situationen wie Sitzungen oder Konfliktsituationen. Die Reaktion der Studierenden bestätigt mir, dass diese Themen häufig der Knackpunkt sind – und weniger fachliche Fragen.

Der MAS REM richtet sich an ein sehr heterogenes Publikum. Von Immobilienökonominnen über Architekten, Bauingenieurinnen, Juristen, Ökonominnen, bis zu Treuhänder, Bauherrenberaterinnen oder Portfoliomanager – die Liste könnte noch verlängert werden. Durch Gruppenarbeiten lernen die Teilnehmenden in interdisziplinären Teams zu arbeiten und bauen gleichzeitig ein breites Netzwerk auf. Die praxisorientierte Masterarbeit wird auf der Wissensbasis der Erstausbildung und der Immobilienweiterbildung frei gewählt.

**WAS MACHT DIESE WEITERBILDUNG EINZIGARTIG?** Unser Weiterbildungskonzept sieht eine starke und enge Verknüpfung der Immobilienthemen mit Architekturthemen vor. Aus Sicht der



Prof. Boris Szépal, Studiengangleiter MAS REM  
Bildreferenz: ROB LEWIS PHOTOGRAPHY BERN

## Master of Advances Studies in Real Estate Management (MAS REM)

Der MAS REM besteht aus den folgenden drei CAS, die auch einzeln besucht werden können:

CAS Immobilienbewertung, [ahb.bfh.ch/casib](http://ahb.bfh.ch/casib) Start: Oktober 2017

CAS Areal- und Immobilienprojektentwicklung, [ahb.bfh.ch/casaipe](http://ahb.bfh.ch/casaipe) Start: August 2017

CAS Immobilienmanagement, [ahb.bfh.ch/casim](http://ahb.bfh.ch/casim), Start: Januar 2018 Masterarbeit

Die CAS können auch einzeln besucht werden.

**DER MAS REM STARTET IM AUGUST 2017. ANMELDUNG UND INFORMATION:** [ahb.bfh.ch/masrem](http://ahb.bfh.ch/masrem)

Immobilienwirtschaft ist eine Immobilie eine Wertanlage, aus Sicht der Architekten ist eine Immobilie ein Bauwerk, in dem viel «Architektur-Herzblut» steckt. Immobilienwirtschaft und Architektur haben also unterschiedliche Perspektiven, bedingen einander aber. Wenn hier kein Perspektivenwechsel vorgenommen wird, können keine wirkungsvollen Ziele über die Immobilie vereinbart werden. Und um diese Ziele zu erreichen, müssen sich die Partner auf Augenhöhe begegnen können und eng zusammenarbeiten.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Berner Fachhochschule Architektur, Holz und Bau Pestalozzistrasse 20 3401 Burgdorf Telefon +41 34 426 41 01 [www.ahb.bfh.ch](http://www.ahb.bfh.ch)

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

**\_GTSM\_Maggingen AG\_**  
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung  
 Grosseackerstrasse 27  
 8105 Regensdorf  
 Tel. 044 461 11 30  
 Fax. 044 461 12 48  
 info@gtsm.ch  
 www.gtsm.ch

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

**Ablauf  
 verstopft?  
 24h Service  
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

**ISS KANAL SERVICES**

**...ich komme immer!**  
 - 0848 852 856 -  
 schweizweit



**ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber

- Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Kanal-TV-Untersuchung
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Lüftungsreinigung
- Kostenlose Rohrkontrolle
- Abwasser + Lüftung

**Werterhalt durch offene Rohre**

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER  
 BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

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



▶ **BRANDSCHUTZ**

**JOMOS**

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

Hauptsitz:  
 Sagmattstrasse 5  
 4710 Balsthal  
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**



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

▶ **DIGITALISIERUNG**



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

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**



**Sicherheit.**

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

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN**



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**



Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
 für Ihren Garten**



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

▶ **GEBÄUDEFOTOGRAFIE**

**treffpunkt fotografie**

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

▶ **HAUSTECHNIK**



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

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**



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**



**Aandarta**  
 IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
 by Abacus

**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

**BDO**

Ihr Vertriebspartner für:  
**ABAIMMO**  
 by Abacus

**BDO AG**  
 Fabrikstrasse 50  
 8031 Zürich  
 www.bdo.ch

info@bdo.ch  
 Tel. 0800 825 000

I-L

IMMOBILIENMARKT



**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!**

AdunoKautio AG  
Hagenholzstrasse 56  
8050 Zürich

Gratis Hotline: ☎ 0800 100 201  
www.adunokautio.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

IMMOBILIENSFTWARE

**CASASOFT**  
DIGITAL REAL ESTATE

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



**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.garaio-rem.ch

**GARAIO AG**  
Tel. +41 58 310 70 00 - garaio-rem@garaio.ch



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

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



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@wimmo.ch  
www.wimmo.ch

KLIMAEXPERTEN



**Krüger + Co. AG**  
Wir optimieren Ihr Klima.

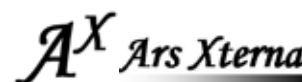
9113 Degersheim / T 0848 370 370  
info@krueger.ch / www.krueger.ch

OELTANKANZEIGE

**MARAG FLOW & GASTECH AG**  
Rauracherweg 3  
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

PARKMOBILIAR



**Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design**  
a Division of Bellatec AG  
Mettenstrasse 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

**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



**buerli**

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

\_GTSM\_Magglingen AG\_

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



Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE



**Sichere Handläufe  
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



entfeuchten  
heizen  
kühlen  
sanieren

**Krüger + Co. AG**  
Wir optimieren Ihr Klima.

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



**Trocknen, Entfeuchten, Schützen**

**LUNOR, G. KULL AG**  
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich – Bern – Villeneuve  
24h Pikett Nr.: 0848 812 812  
Zürich: Tel. 044 488 66 00  
Bern: Tel. 031 305 13 00  
Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

**Lunor, G. Kull AG**  
Allmendstrasse 127  
8041 Zürich  
Tel. 044 488 66 00  
Fax 044 488 66 10  
Info@lunor.ch, www.lunor.ch

**Trockag**  
*Wann's uns Trockne fah!'*

- **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



## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutschschweiz & Ressort Branchenentwicklung:** Michel Molinari, Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41, 4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

**Vizepräsident, Vertretung lateinische Schweiz & Ressort Bildung:**

Jean-Jacques Morard, de Rham SA, Av. Mon-Repos 14, 1005 Lausanne, jean-jacques.morard@derham.ch

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

Peter Weber, Buchhaltungs AG, Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil, peter.weber@buchhaltungs-ag.ch

**CEO SVIT Schweiz:**

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

**Stv. CEO SVIT Schweiz:** Ivo Cathomen, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, ivo.cathomen@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:** Patrizia Schläfli, BDO AG, Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn, T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

## SVIT TICINO

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

## SVIT ZENTRALSCHWEIZ

**Geschäftsstelle & Schulwesen:** Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19, svit-zentralschweiz@svit.ch  
**Rechtsauskunft für Mitglieder:** Kummer Engelberger, Luzern, T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

## SVIT ZÜRICH

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

## KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

## SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTEN-KAMMER SEK

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

## SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### 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

28.06.17 Mitgliederanlass, Zoo Basel, «Tembea»-Elefantenanlage  
 18.10.17 Mitgliederanlass, Basler Zwischennutzungsmodell  
 08.12.17 Niggi-Näggi

### Bern

14.09.17 Generalversammlung  
 19.10.17 InfoMeet

### Graubünden

12.09.17 Herbstversammlung

### Ostschweiz

22.08.17 Mitgliederveranstaltung  
 29.11.17 Kader-Weiterbildung

### Romandie

29.06.17 Déjeuner des membres à Genève  
 28.09.17 Déjeuner des membres à Genève  
 5.10.2017 Déjeuner des membres à Lausanne

### Solothurn

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

### Zentralschweiz

29.06.17 Business-Lunch, Bürgenstock

### Zürich

06.07.17 Sommerversent  
 07.09.17 Stehlunch  
 21.09.17 Herbstevent

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

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.

**HOLZ GLAS FENSTER SCHLOSS PARKETT**  
innert 48 Stunden – professionell – zuverlässig



**SCHREINER  
SERVICE 48**

Reparaturen innert 48 Std.



**PARKETT  
SERVICE 48**

Hier machen Sie Boden gut.



**PRODUKTION  
WERKSTATT 48**

Nichts ist unmöglich.®

**Schreiner 48  
ACADEMY**

Die nächste Generation Profis.



Öffnen. Schliessen. Sichern.

365/24

**SCHREINER  
SERVICE 48**  
info@service48.ch

**Hauptsitz / Administration**  
Zürcherstr. 137d, 8952 Schlieren  
Tel. 044 730 48 28, Fax 044 730 48 18

**Filiale Winterthur**  
Dättlikonerstr. 5, 8422 Pfungen  
Tel. 052 238 48 48, Fax 052 238 48 18

**Filiale Aargau**  
Köllikerstr. 32, 5036 Oberentfelden  
Tel. 056 470 48 48, Fax 056 470 48 18



**HOTLINE 0800 55 48 48**

**WWW.SERVICE48.CH**



# POTENZIAL ERKENNEN – PERSPEKTIVEN ERÖFFNEN

Als einer der führenden Entwickler, Total- und Generalunternehmer der Schweiz entwickeln wir alle Arten von Projekten – von Büro-, Industrie- oder Wohnbauten bis zu komplexen Laborbauten, Sportarenen und ganzen Stadtarealen. Wir schaffen Immobilien, die Partnern, Nutzern und Investoren nachhaltigen Mehrwert bieten. Und die auch nach ihrer Realisierung noch begeistern.