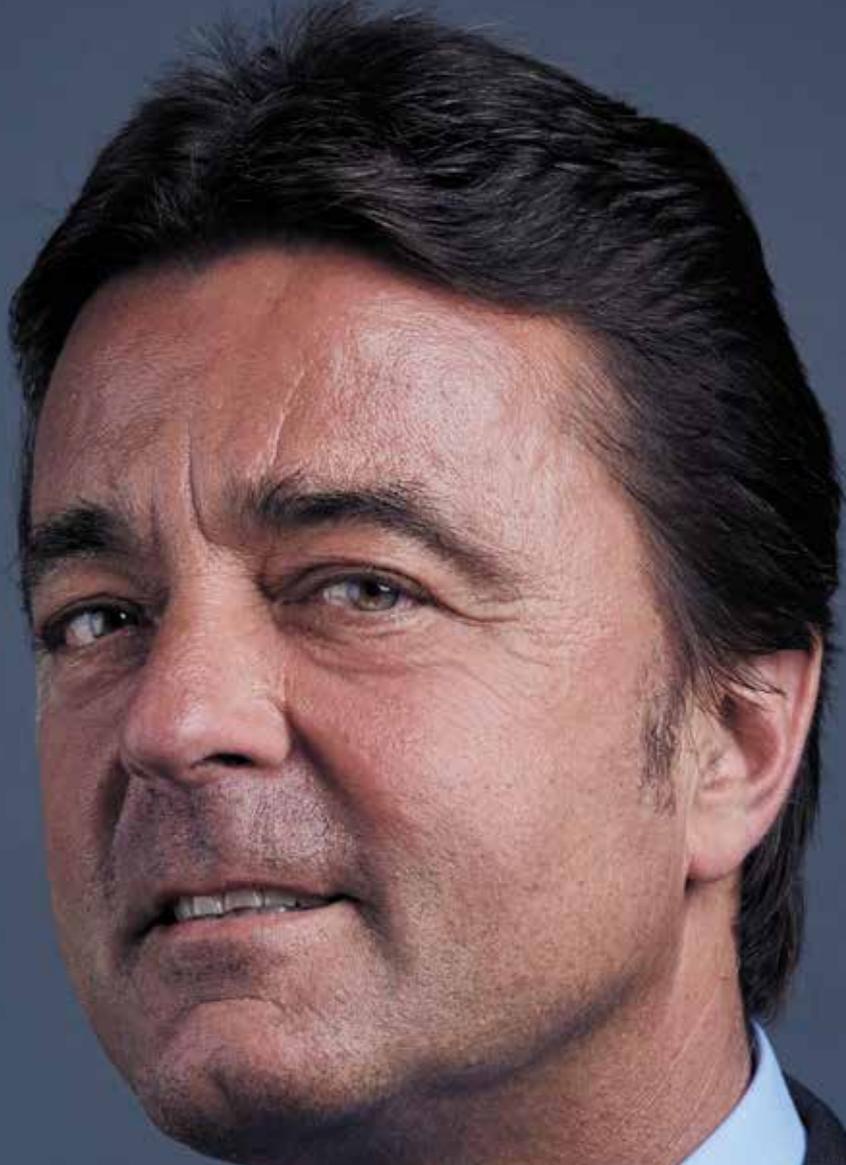


immobilia



ANDREAS INGOLD

Neuer Präsident SVIT – Seite 04

IMMOBILIENWIRTSCHAFT. KMU als Büromieter.....	12
BAU & HAUS. Landschaftsräume der IBA Basel 2020.....	42
VERBAND. Stabübergabe am SVIT Plenum.....	58

EIGENMIETWERT ABSCHAFFEN – JA, ABER ...



**ANDREAS
INGOLD**
«Versuchen Sie
einem Deutschen
oder Österreicher
die Eigenmietwert-
besteuerung zu
erklären. Sie werden
auf Unverständnis
stossen.»

• In ihrer August-Sitzung wird sich die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats, die WAK-N, mit drei Vorstössen zum Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung beschäftigen. Auf der Traktandenliste stehen die parlamentarische Initiative von SP-Nationalrätin Susanne Leutenegger Oberholzer, die parlamentarische Initiative der WAK-S und die Petition des HEV Schweiz. Die Baselländerin möchte zusammen mit der Eigenmietwertbesteuerung gleich alle Abzugsmöglichkeiten streichen. Sie steckt damit für die Linken die Kampfzone in dieser Debatte ab. Deren Absicht ist klar: keine Steuergeschenke an die Eigentümer, keine Reduktion der Steuereinnahmen, keine Schlechterstellung der Mieter. Dabei könnte es – je nach Ergebnis der Verhandlungen – auch auf der Eigentümerseite deutliche Verlierer geben: Jungeigentümer mit hoher Verschuldung, solche, die im Alter aufgrund ihrer Lebensplanung gar nicht amortisieren möchten, und solche, die ihre Liegenschaft unterhalten und erhalten möchten. Für erstere ist der Erwerb angesichts der strengen Vorschriften der Banken hinsichtlich Eigenkapital, Tragbarkeit und Amortisation ohnehin schwierig genug; Wohneigentum ist mittlerweile ein Luxusgut. Ist zudem der steuerliche Abzug für Unterhalt und Sanierung nicht mehr möglich, wird ohne Zweifel auch weniger in den Werterhalt der Liegenschaften investiert. Das kann auch aus energetischer Sicht nicht gewollt sein.

Der SVIT Schweiz unterstützt im Grundsatz die Bestrebungen für einen Systemwechsel, wie ihn der HEV mit der Petition fordert. So unsäglich die Eigenmietwertbesteuerung aber auch ist: Der SVIT Schweiz wird sich gegen jede Form der Schlechterstellung einzelner Eigentümergruppen zur Wehr setzen.

Andreas Ingold •

➤ **Wir bürgen für Sie!**



**Einfach vermieten mit
100 % Sicherheit**



**Spürbare Entlastung beim
Verwaltungsaufwand**



**Einfache Abwicklung
im Schadenfall**

Kostenlose Hotline: ☎ 0800 100 201

**Aduno
Kautio[®]**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe
www.adunokautio.ch

immobilia



ANDREAS INGOLD

Neuer Präsident SVIT – Seite 64

Andreas Ingold
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «UNSER SEKTOR MUSS SICH NEU ORIENTIEREN»

Die Immobilienwirtschaft steht nach Jahren der Kontinuität vor tiefgreifenden Umbrüchen, sagt SVIT-Präsident Andreas Ingold im Interview.

IMMOBILIENPOLITIK

09 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

10 VERZERTER BÜROMARKT

Das Büroflächenangebot steigt trotz Leerstandsrisiko weiter an. Was sind die Gründe dafür?

11 SIDETHEMA: ARBEITSPLATZ ALS LEISTUNGSTREIBER

Ob Büroflächen wie Freizeitparks aussehen sollen, hängt von den Mitarbeitern, Aufgaben und Prozessen ab.

12 BÜROMIETER BESSER VERSTEHEN

Für die Vermietung von Büroflächen braucht man heute ein bedürfnisgerechtes Angebot. Doch welche Erwartungen haben die Mieter?

14 «MATCHMAKING IST WICHTIG»

Weil Büromieter heute sehr preissensitiv sind, wird das Vermietungsmanagement zunehmend wichtiger.

16 WÄHLERISCHE MIETER

Obwohl die Leerstände auf dem Büromarkt tendenziell weiter steigen, kommen weitere Flächen auf den Markt.

18 «DIE BÜROS WERDEN SICH ÄNDERN»

Büros werden künftig wesentlich flexibler genutzt. Viele Angestellte haben künftig wohl keine fixen Arbeitsplätze mehr.

20 WOHNUNGEN SIND OFT ZU GROSS

Der Pro-Kopf-Wohnflächenkonsum ist in der Schweiz über die letzten Jahre stetig gestiegen. Die beiden Autoren erklären die Hintergründe.

22 DIGITALES MARKETING

Die neuen Technologien haben nicht nur unser Informationsverhalten verändert, sondern auch für neue Marketingstrategien gesorgt.

25 DROHNEN IN DER VERMARKTUNG

Drohnen bieten Immobilienmaklern neue Vermarktungsmöglichkeiten.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

30 STOLPERSTEIN ÜBERBAUUNGEN

Das Bundesgericht befasste sich jüngst mit einem Grundstückskaufvertrag, der von der Käuferin angefochten wurde.

MANAGEMENT

33 PARTNERSCHAFTEN IM OUTSOURCING

Outsourcing wird zum zentralen Instrument, um über die Partner Zugriff auf die besten Talente, Ressourcen, Fähigkeiten und Märkte zu haben.

36 INS AUGE GEGANGEN

Unsere Augen sind hochkomplex, aber auch sensibel und verletzlich. Deshalb ist besonders bei der Bildschirmarbeit Vorsicht geboten.

BAU & HAUS

38 ÖFFENTLICHE RÄUME FÖRDERN

Eine interessante Publikation berichtet über den öffentlichen Raum im Oberengadin. Sie fragt: Was ist gelungen – weshalb?

40 ERLEBNISSE AN FLUSSRÄUMEN

Flussräume wurden bisher kaum untersucht. Nun stellt ein Projekt die vier Charaktertypen vor und macht Vorschläge für eine Aufwertung.

42 TRINATIONALE FREIRÄUME

Mit der Durchführung der Internationalen Bauausstellung IBA Basel 2020 knüpft die trinationale Agglomeration an eine lange Tradition an.

44 SCHUTZ VOR NATURGEWALTEN

Hagel, Sturm und starker Regen verursachen Gebäudeschäden von 240 Mio. CHF pro Jahr. Wie können wir uns davor schützen?

46 SCHATTENSEITEN VON GLAS

Der Tod an Scheiben ist eines der grössten Vogelschutzprobleme. Bereits kleine Massnahmen bedeuten eine grosse Hilfe.

48 FARBEN SCHÜTZEN VOR GRAFFITI

Auch bei Immobilien zählt der erste Eindruck. Deshalb sollten Fassaden gut gestaltet sein.

IMMOBILIENBERUF

50 KUB-LUNCHGESPRÄCH: SCHADSTOFFE IN GEBÄUDEN

53 SEMINARE UND TAGUNGEN

54 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

58 SVIT PLENUM: STABÜBERGABE IM PRÄSIDIUM

Am Plenum in Pontresina sind Urs Gribi und Peter Krummenacher für ihre Verdienste zu Ehrenmitgliedern ernannt worden.

62 GV SVIT GRAUBÜNDEN: ESEL STATT AUTO

64 GV SVIT SEK: INNOVATION UND WAHLMARATHON

66 GV SVIT TESSIN: INS LOCH GETROFFEN

68 FM DAY 2017: REFINANZIERBARE INNOVATIONEN

MARKTPLATZ

56 STELLENMARKT

70 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

74 BEZUGSQUELLENREGISTER

77 ADRESSEN & TERMINE

78 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• ZITIERT



„72% der Experten erwarten im stationären Handel in den nächsten zwei bis drei Jahren tiefere Umsätze.“

MARCEL STOFFEL

Inhaber von stoffelzurich, in der Zeitschrift Immobilien Business.



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 68.00

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



«Unser Sektor muss sich neu orientieren»

Die Immobilien-Dienstleistungswirtschaft stehe nach Jahren der Kontinuität vor tiefgreifenden Umbrüchen, sagt der neue SVIT-Präsident Andreas Ingold. Der Verband gibt bei der Neuorientierung in verschiedenen Bereichen Sukkurs – mit Networking, Lobbying, Services und Ausbildung.

IVO CATHOMEN* •

– In dieser Ausgabe beleuchtet die Immobilien den Büromarkt. Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation in der Schweiz?

– Einen homogenen Schweizer Büromarkt gibt es nicht. Vielmehr sind es verschiedene Ballungszentren mit spezifischen Konstellationen. In Zürich hat sich die Situation jüngst leicht entspannt. Aber es ziehen wieder dunkle Wolken auf. Ich frage mich, wie die zusätzlichen 400 000 Quadratmeter absorbiert werden sollen, die über die nächsten zwei Jahren auf den Markt kommen. Die grossen Flächenkonsumenten wie Versicherungen und Banken haben sich bereits neu aufgestellt. Neue Arbeitsplatzmodelle entstehen, die weniger Büroraum benötigen – Desk-Sharing, Co-Working, Homeoffice etc. Zusätzliche Nachfrage ist dagegen nicht in Sicht.

– Für den Immobiliendienstleister eigentlich eine attraktive Herausforderung...

– Ja, grundsätzlich schon. Wir werden aber nicht für die Bewirtschaftung von Leerständen honoriert, sondern auf der Grundlage von effektiven Mietzinseinnahmen. Leerstände bedeuten viel Aufwand und kein Honorar.

– Wie sieht die Situation im Wohnbereich aus?

– Wir hatten in der Schweiz zwischen 2011 und 2015 eine Zuwanderung von bis

TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen



» Leerstände belasten die Eigentümer zunehmend.«

• **BIOGRAPHIE**

ANDREAS INGOLD

*1962, verheiratet, 2 Kinder, wohnhaft in Stäfa ZH. Seit Juni 2017 Präsident des SVIT, davor seit 2008 Vizepräsident, Präsident des Verwaltungsrates der SVIT Swiss Real Estate School. Vorsitzender der Geschäftsleitung Livit AG und Verwaltungsratspräsident der Livit FM Services AG, Zürich. Beruflicher Werdegang: Banklehre, eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung SVIT, Immobilienbewertung SVIT und Projektmanager SGO sowie betriebswirtschaftliche Ausbildung an der St. Galler Business School. ●



zu 80 000 Personen. Gleichzeitig wurden jährlich über 60 000 Wohnungen gebaut. Der grosse Teil des Zuwachses des Wohnungsbestandes wurde somit von der Zuwanderung absorbiert. Eine im letzten Jahr um 15% geringere Zuwanderung hat angesichts des weiterhin grossen Bauvolumens einen signifikanten Einfluss. Ich stellte die Tendenz fest, dass Liegenschaften mit Leerständen gekauft werden. Als Bewirtschafter sind wir diesen Leerständen besonders ausgesetzt. Wir sind für Vollvermietung bezahlt.

– Gelingt es der Branche nicht, andere Honorarmodelle durchzusetzen?

– Bis anhin meines Erachtens zu wenig. Der Trend müsste – losgelöst vom Referenzzinssatz – mehr Richtung aufwandbezoge-

ne, modulare und performanceorientierte Entschädigungsmodelle für die Bewirtschaftung gehen.

– Wird es bald eine kostenlose Basisleistung für die Bewirtschaftung geben?

– Einzelne kleine Dienstleister bieten dies bereits an. Der Druck auf das Basisgeschäft mit seinen mietzinsabhängigen Honoraren bleibt für die ganze Branche unverändert hoch, namentlich bei sinkenden Referenzzinssätzen. Eine Performance- oder Aufwandskomponente fehlt in den gängigen Honorarmodellen komplett.

– Sind die grossen Makt-Player besonders betroffen?

– Sie betreffen uns alle. Wir müssen uns vor Augen halten, dass die Bewirtschafter

vor ganz neuen Herausforderungen stehen. Vor wenigen Jahren konnte der Bewirtschafter noch aus mehreren Interessenten für Mietflächen auswählen. Nun befinden wir uns in einem Mietermarkt. Der Bewirtschafter muss raus und vermarkten. Die Bewirtschaftung erfordert eine Veränderung des «Mindset». Wir bei der Livit AG haben der Entwicklung unter anderem mit dem neu geschaffenen Geschäftsbereich Vermietungsmanagement Rechnung getragen.

– Was überwiegt angesichts dieser tiefgreifenden Umwälzungen: Opportunitäten oder Gefahren?

– Wenn man die weit verbreitete Denkhaltung in der Branche anschaut, stehen die Gefahren im Fokus. In der Vergangenheit waren die Anbieter nicht gezwungen, nach Opportunitäten Ausschau zu halten. Das ändert sich und verlangt von den Dienstleistern, sich zu hinterfragen. Unsere Branche muss sich im Kopf neu orientieren.

– Beobachten Sie neue Geschäftsmodelle?

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

» Der Trend geht in Richtung Spezialisierung.«



– Wir setzen uns im Unternehmen intensiv mit dieser Frage auseinander. Eine Antwort ist, dass vieles automatisiert wird und die Spezialisierung an Bedeutung gewinnt. Handkehrum wird die Beratung zulegen.

– **Sehen Sie Konkurrenz von ausserhalb der Branche?**

– Dies zu negieren, wäre fatal, auch wenn ich im Moment in unserem Kerngeschäft keine «Quereinsteiger» sehe. Mit einem solchen Markteintritt muss man jederzeit rechnen, vor allem in gewissen Teilbereichen.

– **Wer gewinnt und wer verliert in der weiteren Entwicklung?**

– Auf der Gewinnerseite sind jene, die sich ernsthaft mit der Digitalisierung auseinandersetzen, diese als Chance sehen und bereit sind, neue Wege zu gehen. Bestand haben Nischenanbieter oder kleine, patronal geführte Unternehmen mit persönlichem Beziehungsnetz. Schwieriger festzumachen ist die Verliererseite. Schwerer dürften es Anbieter haben, die weniger klar positioniert sind.

– **Und wie sieht dies hinsichtlich der Berufsbilder aus?**

– In den letzten Jahrzehnten war der Leistungsdruck gering. Man war weitgehend resistent gegenüber Veränderungen. Der Bewirtschafter von morgen ist ein anderer. Einerseits kommt es zur erwähnten Spezialisierung, andererseits zu einer grösseren Wertschöpfung durch höheren Beratungsbedarf.

– **Sie sind auch Verwaltungsratspräsident der SVIT Swiss Real Estate School. Wie schafft man als Bildungsanbieter den Spagat zwischen den Bedürfnissen von grossen und kleinen Unternehmen bzw. zwischen Spezialisierung und Allgemeinpraxis?**

– Ich sehe dies nicht als Spagat. Wir müssen uns in der Berufsbildung an der Branchenentwicklung orientieren, nicht an der derzeitigen Branchenstruktur.

– **Sie haben an der Delegiertenversammlung die Frage «SVIT Schweiz quo vadis?» gestellt. Wie lautet die Antwort?**

– Wir müssen uns als Verband unverzichtbar machen. Meine Vision lautet: «Ohne SVIT – geht nicht!» Es gibt zentrale Pfeiler des Verbandes – Bildung, Politik, Networking und Mitgliederservices. Diese Pfeiler müssen wir unterhalten und stärken. Was wir tun, müssen wir an drei Grössen messen: Ergebnis, Qualität und Mitgliedernutzen.

– **Gibt es eine Gewichtung zwischen den Pfeilern?**

– Das Gesamtpaket muss stimmen. Dabei ist eines klar: Die Mitglieder machen die Qualität des Verbandes aus – durch ihr Engagement in Vorständen und anderen Gremien, in der Bildung oder schlicht durch ihre Präsenz an Anlässen. Ganz im Sinn «von der Praxis für die Praxis».

– **Kann der Verband die Interessen von grossen und kleinen Firmenmitgliedern unter einen Hut bringen?**

– Dieser Frage müssen wir uns immer wieder stellen. Beispielsweise, ob wir wie ausländische Verbände in gewisse Online-Services investieren wollen.

» Wir müssen uns als Verband unverzichtbar machen.«



– Sie blicken nun auf die ersten Wochen im neuen Amt zurück. Wie waren die bisherigen Rückmeldungen?

– Ich spüre, dass die Anlässe des SVIT die Mitglieder stark beschäftigen. Die Neupositionierung wird allgemein begrüsst. Gleichzeitig streichen unsere Mitglieder die Qualität dieser Anlässe heraus. Das zweite grosse Thema ist die Präsenz des SVIT Schweiz in der politischen Diskussion. Vielen ist nicht bewusst, wie und wo sich der SVIT politisch engagiert. Dies lässt nur einen Schluss zu: «Tue Gutes und sprich darüber». Da besteht noch Potenzial.

– Wie lautet die politische Stossrichtung?

– Mit der jüngst erfolgten Implementierung eines «Politischen Beirats» wollen wir den Draht nach «Bern» verbessern, uns zu hängigen Geschäften mit dem Blickwinkel einer starken Dienstleistungsbranche äussern und auch Themen lancieren. Man darf aber auch nicht blauäugig sein. All dies erfordert Zeit.

– Der SVIT Schweiz ist mittlerweile eine breit aufgestellte Organisation. Wie bringt man als Präsident Beruf und Verbandstätigkeit unter einen Hut?

– Die Mitglieder dürfen von ihrem Präsidenten ein realistisches Engagement erwarten. Mit unserer neuen Struktur und der klaren Trennung zwischen Strategie und operativem Geschäft wird künftig mehr bei der Geschäftsstelle und dem CEO angesiedelt sein. Damit dies funktioniert braucht es Vertrauen, Bereitschaft zu Delegieren und ein gutes Team.

– Blicken wir in die Zukunft. Wo steht der Verband in zehn Jahren?

– Der SVIT wird in zehn Jahren als kundenorientierter Verband wahrgenommen, der die Marktentwicklung positiv aufgenommen hat, gleichzeitig Bodenhaftung bewahrt und in dem die Mitglieder zusammenstehen und für den Verband einstehen.

– Wie sehen Sie den SVIT in Relation zu anderen Verbänden?

– Ich sehe diese Beziehungen als Partnerschaft, in der wir voneinander profitieren können und in welcher der SVIT gleichzeitig als eigenständige Marke und als Verband mit eignen Zielen wahrgenommen wird. Der SVIT ist im Vergleich zu anderen Berufsverbänden sehr breit aufgestellt und in der ganzen Schweiz verankert. Diese Trümpfe müssen wir ausspielen.

– Die Beziehung zum Mieterverband?

– Wir haben gemeinsame Interessen – einen zufriedenen Mieter. Ich wünsche mir einen sachlichen Austausch ohne Polemik. Dann gibt es Raum für eine konstruktive Zusammenarbeit. ●



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

SCHWEIZ

ENTEIGNUNGSRECHT SOLL ANPASST WERDEN

Das Enteignungsgesetz von 1930 soll revidiert werden. Deshalb schlägt der Bundesrat vor, die Verfahrensvorschriften an die geänderten rechtlichen Verhältnisse anzupassen. Zudem will er die Struktur der Eidgenössischen Schätzungskommissionen vereinfachen und an heutige Verhältnisse anpassen. Zu diesem Zweck hat der Bundesrat am 2. Juni die Vernehmlassung eröffnet, die bis Ende Oktober 2017 dauert.

FÜR MEHR TREU UND GLAUBEN IM MIETRECHT

Die Rechtskommission des Nationalrats hat Ende Juni mit 18 zu 6 Stimmen der parlamentarischen Initiati-

ve Egloff «Für Treu und Glauben im Mietrecht. Anfechtung des Anfangsmietzinses nur bei Notlage des Mieters» Folge gegeben. Die Kommission hält fest, dass das Bundesgericht mit seinem Urteil BGE 142 II 442 die Hürde zur Anfechtung eines überhöhten Anfangsmietzinses zu tief gelegt habe. Die Kommission ist der Ansicht, dass damit der im Schweizer Vertragsrecht geltende Grundsatz von Treu und Glauben in Frage gestellt wird. Sie will mit der parlamentarischen Initiative im Gesetz festschreiben, dass die Mieter für die Anfechtung des Anfangsmietzinses eine Zwangslage nachweisen müssen.

KEIN AUSBAU DES MIETSCHUTZES

Der Nationalrat hat in der Sommersession die Motion von Nationalrätin Ursula

Schneider Schüttel (SP, BE) abgelehnt, mit der sie den Kündigungsschutz für Mieter in speziellen Situationen (ältere Personen, Menschen mit Behinderungen oder grossen gesundheitlichen Schwierigkeiten und Familien mit Kindern) verbessern möchte. Sie forderte eine Kündigung nur aus wichtigen Gründen und eine Erstreckung um mindestens vier Jahre.

STAATLICHER MIETZINSRECHNER ABGELEHNT

Nationalrat Carlo Sommaruga (SP, GE) hatte mit einer Motion einen staatlichen elektronischen Mietzinsrechner gefordert, mit dem Mietzinssenkungen und -erhöhungen berechnet werden können. Die grosse Kammer ist dem Bundesrat gefolgt und hat den Vorstoss abgelehnt.

KEIN VORKAUFRECHT FÜR GEMEINDEN

Der Nationalrat hat es in der Sommersession abgelehnt, den Auftrag zur Ausarbeitung eines Erlasses zu erteilen, der das Vorkaufsrecht für Gemeinden zugunsten des gemeinnützigen oder preisgünstigen Wohnungsbaus regelt. Ein solches hatte Nationalrat Thomas Hardegger (SP, ZH) gefordert.

BASEL

INITIATIVE VERLANGT RECHT AUF WOHNEN

In Basel-Stadt wohnhafte und angemeldete Personen sollen sich zu einem tragbaren Mietzins einen ihrem Bedarf entsprechenden Wohnraum beschaffen können. Die Staatskanzlei vermeldet, dass die Initiative mit knapp 3200 Unterschriften zustande gekommen ist.

ANZEIGE

Wir suchen Kolleginnen und Kollegen

Die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer verpflichten sich zur Einhaltung der vorgegebenen Standesregeln. Mit ihren fundierten Fachkenntnissen, mit transparenten, fairen Leistungen und ausgeprägtem Realitätssinn setzen sie sich für die Interessen der Kunden ein.

Neben zahlreichen praktischen Vorteilen erhalten die Mitglieder der Maklerkammer eine exklusive Auszeichnung: geprüfter Immobilien-Spezialist.

Gehören Sie zu den Immobilienfachleuten mit einem herausragenden Leistungsausweis? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme: welcome@smk.ch



Herbert Stoop
Präsident
Schweizerische
Maklerkammer



Schweizerische Maklerkammer (SMK)

Brunaustasse 39, 8002 Zürich, Telefon +41 43 817 63 23, welcome@smk.ch, www.maklerkammer.ch



Verzerrter Büromarkt

Das Angebot an Büroflächen steigt in den wichtigsten Wirtschaftsregionen der Schweiz weiter an. Doch die Mietpreise für Büroflächen tangiert dies entgegen den Erwartungen noch nicht – sie bleiben erstaunlich stabil.

VERFÜGBARE BÜROFLÄCHEN UND MIETPREISE

Quelle: CSL Immobilien AG

Agglomeration	Angebot in m ²	Veränderung zum Vorjahr	Mietpreisband CHF/m ²	Mittel CHF/m ²	Veränderung zum Vorjahr
Basel	185 321	8% ↗	140-315	205	→
Genf	575 075	9% ↗	250-665	440	→
Zürich	1 145 050	12% ↗	150-575	250	→

PATRICIA REICHELDT* •

MIETEN BLEIBEN KONSTANT. In der Sommerumfrage zum Büromarkt im vergangenen Jahr 2016 wurden ausgewählte Experten befragt, welche Entwicklungen sie auf dem Büromarkt im kommenden Jahr 2017 erwarten. Die Antworten waren fast einstimmig: Aufgrund der geringen Nachfrage erwarteten fast alle Experten sinkende Mietpreise. Dies scheint im Hinblick auf das erhebliche Angebot als logische Konsequenz.

Die aktuelle Analyse der CSL Immobilien, in der die Marktdaten der letzten sechs Monate betrachtet werden, zeigt jedoch ein anderes Bild als erwartet. In den drei grössten Wirtschaftsräumen bleiben die Mieten auf einem konstanten Niveau. Das Preisband zeigt keine wesentlichen Veränderungen, und das Mittel bleibt stabil. Nur in Genf sind die Topmieten leicht gesunken.

Dabei steigt das Angebot weiter an: In der Agglomeration Zürich wird erstmals die 1,1-Mio.-m²-Marke überschritten. Auch die Grossräume Basel und Genf verzeichnen einen erneuten Anstieg (siehe Grafik).

VERÄNDERUNGEN BEI DEN INCENTIVES. Die Gründe für diese Entwicklung sind viel-

schichtig. Zum einen werden in der Analyse der Marktdaten die Angebotsmieten herbeigezogen, da hier ein breiteres Spektrum abgebildet werden kann. Die tatsächlich abgeschlossenen Mieten werden weniger flächendeckend erfasst.

» Die Dynamik im Büromarkt hat sich auf die Nebenschauplätze verlagert.«

An guten Lagen und bei guten Objekten sind die abgeschlossenen Mieten durchaus deckungsgleich mit den Angebotsmieten, bei weniger gefragten Objekten können diese im aktuellen Marktumfeld deutlich auseinanderliegen.

Zum anderen zeigen die Erfahrungen aus der Vermarktung und aus den jährlich durchgeführten Sommerumfragen, dass sich im aktuellen Marktumfeld die deutlichsten Veränderungen bei den Incentives zeigen. Diese werden jedoch bisher in keiner Statistik erfasst.

In der Praxis zeigt sich, dass bei den Mietvertragsverhandlungen verstärkt Incentives in Form von mietfreier Zeit von ein bis zwölf Monaten oder Ausbaurückstellungen gewährt werden. Aber auch die im angelsächsischen Raum beliebte Early-Break-Option, der vorzeitige Ausstieg aus dem vereinbarten Mietverhältnis, hält vermehrt Einzug in die Mietvertragsverhandlungen und erodiert den üblichen 5-Jahres-Vertrag. Der für die Bewertung, respektive für den Wert der Immobilie entscheidende Mietzins, gilt als letzte Bastion in den Verhandlungen.

Last but not least zeigt sich bei der genaueren Betrachtung der Marktdaten und der einzelnen Angebote auch, dass die Anzahl an kleineren Mietflächen deutlich zugenommen hat. Da kleinere Flächen höhere Quadratmeterpreise haben, kann dies die sinkenden Mietzinse in der Statistik vorerst abgemildert haben.

VERMIETUNGSREKORDE IN DEUTSCHLAND. Es bleibt folglich die Fragen offen, ob und wann die Mietzinse im Büromarkt sinken. Bisher war der Blick nach Deutschland ein guter Indikator, um Tendenzen auf dem Schweizer Büromarkt zu antizipieren. Dort wurden in den ersten beiden Quartalen Rekordergebnisse bei den Bürovermietungen verzeichnet. Allerdings

ANZEIGE

Summer Sale – wir schaffen Platz
Büromaterial und Papier reduziert



INTERNET
STORE.
CH

DER ARBEITSPLATZ ALS LEISTUNGSTREIBER



Google-Büros – hier das Büro in Irvine, Kalifornien – müssen nicht das Mass aller Dinge in Sachen Arbeitsplatzgestaltung sein (Bild: Google).

hat sich der Schweizer Büromarkt wie auch die wirtschaftliche Dynamik seit dem Frankenschock von der deutschen Entwicklung abgekoppelt.

Die jüngsten Konjunkturaussichten lassen jedoch wieder hoffen, dass die Mietzinse auf dem Büromarkt zumindest vorerst stabil bleiben. Erste Ergebnisse aus der aktuell laufenden Sommerumfrage der CSL Immobilien zeigen ebenfalls eine positive Tendenz: Im Gegensatz zum Vorjahr spielt das Wachstum der Unternehmen wieder eine Rolle bei der Nachfrage nach Büroflächen.

Im vergangenen Jahr hatte das Wachstum als Grund für die Nachfrage einen historischen Tiefpunkt erreicht, während der Markt vor allem durch räumliche Optimierungen, Standortverlagerungen und damit Flächenreduktionen geprägt war. Diese Entwicklung ist nicht zuletzt auch dem Kostendruck der Unternehmungen und der Veränderung der Arbeitswelt zuzuschreiben.

Diese Tendenzen werden sich fortsetzen. Mit einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung werden jedoch auch wieder andere Standortfaktoren gefragt sein und wieder vermehrt Büroflächen gesucht werden. Daher gilt auch für den Büromarkt im Jahr 2017: Die Hoffnung stirbt zuletzt. •

Am SPG Intercity Talk von Ende Juni hat Derrick Bock, Cushman & Wakefield, die Parameter effizienter Büroarbeitsplätze beleuchtet. Ob Büroflächen tatsächlich wie ein Freizeitpark aussehen sollen, hängt von den Mitarbeitern, Aufgaben und Prozessen ab.

• «Kann die Arbeitsumgebung motivieren, um zur Arbeit zu gehen?» – Ja schon, aber welche Arbeitsumgebung soll es sein? Diese Frage beantworten die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sehr unterschiedlich, sind doch im Moment nicht weniger als fünf Generationen im Büro vereint. Alle haben sie andersartige Vorstellungen über die Ausstattung und Gestaltung einer motivierenden und leistungsfördernden Arbeitsumgebung.

Am SPG Intercity Talk vom 22. Juni 2017 im Zürcher «Au Premier» nahm der Gastreferent Derrick Bock, Partner von Cushman & Wakefield und Head of Workplace Strategy Germany, Berlin, die «Workplace Performance» von Büro-

arbeitsplätzen vor dem Hintergrund seiner unzähligen Projekte für internationale Unternehmen unter die Lupe. «Babyboomer haben es zum Beispiel gerne laut und aktiv am Arbeitsplatz. Sie gehen ins Büro, um etwas zu erleben. Generation Z braucht dagegen Privatsphäre und Rückzugsmöglichkeiten.»

Diese Konklusion aus der Praxis überrascht. Und was bedeutet dies für die Arbeitsplatzgestaltung? Derrick Bocks Antwort ist simpel: «Man muss die Mitarbeiter, Aufgaben und Prozesse verstehen, um im Sinn einer zentralen Ressource die passenden Flächen zur Verfügung zu stellen.» Sieben Merkmale unterschiedlicher Ausprägung beschreiben diese adäquate Arbeitsumgebung:

- Privatsphäre
- Annehmlichkeit
- Technologie
- Interaktivität
- Anpassungsfähigkeit
- Flexibilität
- Identität

Aus dem Mix dieser Faktoren ergibt sich für jedes Unternehmen, seine Mitarbeiter und deren

Aufgabe eine passende Bürogestaltung. Das Ergebnis kann, muss aber nicht wie die Niederlassungen der in diesem Zusammenhang oft als Muster angeführten Google-Offices aussehen.

«Voraussetzung für den Erfolg neuer Arbeitsplatzmodelle ist, den Mitarbeitern das nötige Vertrauen zu schenken, seinen Arbeitsort selber wählen und bestimmen zu können», sagt Derrick Bock. «Jeder Mitarbeiter hat einen Platz im Büro, aber es muss nicht unbedingt ein Schreibtisch sein.» Viel wichtiger sei das Verständnis des Mitarbeiters dafür, was sein Beitrag zur Marke oder zum Produkt sei.

Auf die Frage, wie Unternehmen mit dem Thema Arbeitsplatzgestaltung umgehen würden, die ihren Blick auf der Kostenreduktion hätten, antwortet Bock: «Effiziente Lösungen müssen nicht unbedingt immer teuer sein. Wenn man beispielsweise verdichten muss, gibt es gute und schlechte Wege. Technik kann eine erhebliche Rolle spielen, den Schmerz zu mindern.» •



***PATRICIA REICHELT**

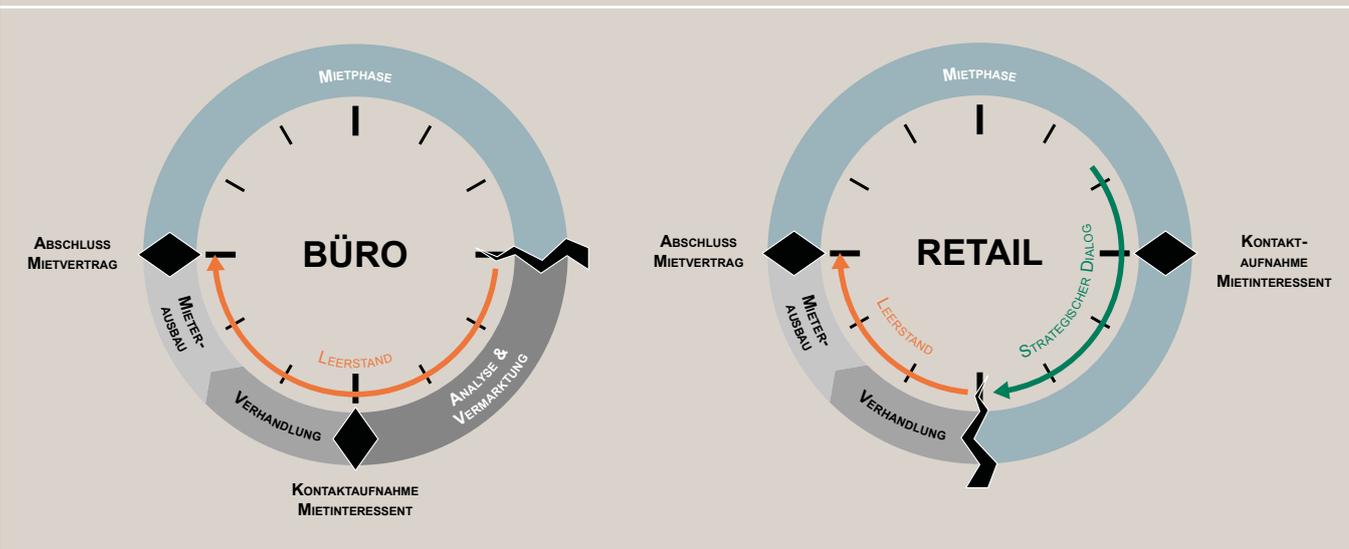
Die Autorin ist bei der CSL Immobilien AG für den Bereich Research & Marktanalyse verantwortlich. Sie hat Geographie studiert und einen MAS in Real Estate an der Universität Zürich abgeschlossen.

Büromieter besser verstehen

Die Vermietung von Büroflächen ist eine besondere Herausforderung. Heute braucht es mehr denn je ein bedürfnisgerechtes Angebot und eine zielgerichtete Vermarktung. Doch welche Erwartungen haben die Mieter?

VERMARKTUNGSPROZESSE IN UNTERSCHIEDLICHEN NUTZUNGSSEKTOREN

Quelle: Wincasa



STEVEN BRUINSMA*

ÜBERARBEITUNG BISHERIGER KONZEPTE. Die Leerstände auf dem heimischen Büroflächenmarkt haben zuletzt ein historisches Hoch erreicht. Gemäss den Erfahrungen der Wincasa Vermarktungsspezialisten hat sich die Vermietung in den letzten Monaten zwar verbessert, es ist jedoch zu früh, um von einer Trendwende zu sprechen. Zudem wird die anhaltende Neubautätigkeit mittelfristig nicht zu einer Abnahme der Leerstandsquoten von durchschnittlich 6,9% im Markt führen. Diese sind aber je nach Region und Stadt unterschiedlich. Gemeinsam ist ihnen, trotz aller regionalen Unterschiede: Sie stellen im hiesigen Markt eine Herausforderung für Immobilieneigentümer, aber auch für Immobiliendienstleister dar.

Um in diesem anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich in der Vermarktung seiner Mietflächen zu sein, bedarf es einer Überarbeitung bisheriger Konzepte und Prozesse; mit dem einfachen Ziel, die Büromieter selbst und deren Bedürfnisse und Erwartungen künftig besser zu kennen und zu verstehen. Da gibt es heute noch Nachholbedarf, denn der Büromietermarkt ist sehr gross und sehr heterogen. Der Büromieter kommt heute mehrheitlich aus der KMU-Landschaft, und es gibt hierzulande 562 000 kleine und mittelständische Unternehmen, die

rund zwei Drittel aller Erwerbstätigen in der Schweiz beschäftigen. Per Definition ist ein KMU eine Firma mit bis zu 249 Mitarbeitern.

KMU SIND DIE UNBEKANNTEN BÜROMIETER. Innerhalb des durch den grössten Immobiliendienstleister Wincasa verwalteten Immobilienvermögens von 64 Mrd. CHF liegt der Anteil der Büromieter bei rund 23%. Von diesen Mietern sind rund 64% KMU. Doch wer sind diese, und welche Anforderungen haben sie an ihre Arbeitsplätze? Ein grosser Teil der KMU mietet seine Arbeitsfläche in Form von Büros. Genaue Marktangaben hierzu gibt es bis heute jedoch nicht. Immerhin wissen wir, dass im Gegensatz zu Grossmietern KMU meist nur an einem Ort eingemietet sind, keine professionelle Flächenstrategie führen und keinen definierten Ansprechpartner haben, der für eine allfällige Expansion zuständig ist.

Hier liegt bezüglich Kenntnis über die Mietbedürfnisse und deren strategische Planung auf Eigentümerseite noch Potenzial. Bewirtschaftungsfirmen können auf Erhebungsdaten wie Mietvertragslaufzeiten, Mietflächen, Ausbaustandards und Nebenkosten zurückgreifen. Daraus lassen sich noch keine Erkenntnisse gewinnen, die auf Mietbedürfnisse dieser KMU schliessen lassen. Vielmehr müssen zusätzlich Daten

zu Mitarbeiterzahlen, betrieblichen Umsätzen und Ähnlichem erhoben werden, um daraus Prognosen ableiten zu können. Das wird heute in der Retailbranche bereits gemacht.

VON DER RETAILBRANCHE LERNEN. In der Welt der expansionswilligen Retailer funktioniert die Vermarktung in einem wesentlichen Punkt anders als in der durch KMU geprägten Bürowelt. Viele Retailer führen eine konkrete Standortstrategie und beschäftigen Expansionsmanager. Diese stehen im ständigen Dialog mit Eigentümernvertretern wie Bewirtschaftungsunternehmen und tauschen Informationen zu Expansionsstrategien und verfügbaren Flächen aus. Genau das ist der Unterschied: So tritt Wincasa als Eigentümerversprecher schon vor dem Freiwerden einer Mietfläche mit dem potenziellen Retailmieter proaktiv in Kontakt. Auf dieser Basis kann die Vermarktung viel zielgerichteter umgesetzt werden.

Es ist klar, dass ein Dialog nur stattfinden kann, wenn die potenziellen Mieter oder deren Expansionsstrategien bekannt sind. Wie kann man nun diesen Prozess auf die unbekanntesten KMU-Mieter übertragen?

Einerseits wird der Eigentümerversprecher mit zunehmender Digitalisierung über mehr Daten der Mieter verfügen. Die Analyse bestehender Mietverhältnisse



ANZEIGE

wird es erleichtern, Bedürfnisse der Mieter zu verstehen und in Planungsprozesse vorausschauend einfließen zu lassen. Andererseits muss mehr in die Kommunikation investiert werden. Oft arbeiten Vermarktungsspezialisten heute mithilfe von Direktansprachen potenzieller Büromieter. Sie erfüllen so einen Vermarktungsauftrag für Büroflächen, den sie vom Immobilieneigentümer erhalten haben. Die Erkenntnisse aus diesem Dialog werden aber nur innerhalb des spezifischen Vermarktungsauftrages verwertet und gehen für weitere Erkenntnisse verloren. Eine Weiterverwendung für andere Büroflächen, die zu einem späteren Zeitpunkt auf den Markt gebracht werden, findet nicht statt. Das muss sich ändern, damit der Büromieter nicht mehr ein unbekanntes Wesen, sondern ein professionell betreuter Partner wird.

Es gilt dabei besonders zu beachten, dass Direktansprachen zeitlich vor einem konkreten Vermarktungsauftrag geführt werden sollten und im Idealfall einen Dialog in Gang setzen. Für die Etablierung dieses Prozesses sind Eigentümervertreter wie Bewirtschaftungsfirmen prädestiniert, da sie den KMU-Mieter auch im bestehenden Mietverhältnis betreuen. Sie können den strategischen Dialog permanent führen und so ein Stück weit agieren, wie es in der Retailbranche seit langem üblich ist. ●

Mehr dazu: siehe Interview auf der nächsten Seite.



***STEVEN BRUINSMA**

Der Autor ist Senior Advisor Corporate Services bei der Wincasa AG. Er studierte Betriebswirtschaft an der Universität Zürich und hat ein Master in Corporate Finance.

Unsere beiden Immobilien-Softwarelösungen «Hausdata» und «Rimo» überzeugen.

Nicht nur wir sind von unseren beiden innovativen Lösungen begeistert, sondern auch unsere vielen oft langjährigen Kunden. Dies ist für uns einerseits Bestätigung unserer Arbeit, zugleich aber auch Verpflichtung und Ansporn, uns stetig zu verbessern. Darum investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwarelösungen.

Nedelko Gacanin, Schulung & Support, Mitglied der GL eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

«Matchmaking ist wichtig»

Während früher Branding, Mieterselektion und Vertragsabschluss im Fokus standen, braucht es heute für ein erfolgreiches Vermietungsmanagement aktive Zielgruppenansprachen, sagt Bruno Kurz im Interview mit der Immobilia.

RED. ●

– Haben sich die Bedürfnisse von Büromietern in den letzten Monaten stark verändert? Was war früher gefragt, was heute?

– Bruno Kurz: Der heutige kleine und mittelgrosse Büromieter ist preissensitiv und möchte den Ausbau der Mieterfläche nicht selbst übernehmen. Grossmieter verlangen zusätzlich nach mehr Flexibilität hinsichtlich des Mietvertragsverhältnisses. Das sieht nach wenig veränderten Anforderungen aus, stellt aber viele Eigentümer vor gewisse Herausforderungen. Als Vermarkter sind wir derzeit besonders mit agil arbeitenden Eigentümern, die uns einen grossen Verhandlungsspielraum mit den Mietinteressenten geben, sehr erfolgreich. Hinzu kommt, dass sich das Vermietungsmanagement heute nicht mehr nur um die Vermietung von Flächen dreht, sondern viel mehr auch um Themen wie Performance, Professionalisierung, Ausbildung und Netzwerkpflge. Bei Wincasa ist es zu einem integralen Bestandteil unserer Dienstleistungen geworden, die wir auch im KMU-Bereich vermehrt anbieten wollen.

– Welche Ansätze verfolgt Wincasa, um die KMU-Mieter und ihre Bedürfnisse besser zu verstehen?

– Es ist eigentlich sehr einfach: Eine gute Kommunikation steht am Anfang einer guten Mieterbeziehung. Innerhalb von Wincasa verbessern wir unsere Kommunikation zukünftig auch über Plattformen. Mittels vernetzten Immobilienportalen lassen sich einerseits Immobilienportfolios besser bewirtschaften und die Präzision bei der Entwicklung neuer Projekte steigern, andererseits nimmt auch der Nutzen für die Mieter zu. Im Bereich der Wohnungsvermietung haben wir diesen Schritt mit dem innovativen Mieterportal My Wincasa bereits gemacht. Mieter können zum Beispiel immer und überall ihre Daten einsehen, allgemeine Informationen zur Wohnung abrufen, Reparaturaufträge geben oder ihre Ansprechpartner kontaktieren.

– Der Büromarkt ist aktuell ein Mietermarkt. Welche kreativen Ideen braucht es, um heute Büroflächen nachhaltig an die Mieter zu bringen?

– Unser Leerstandsflächenmanagement zum Beispiel ist ein integrales Konzept, das ich so bei anderen Dienstleistern noch nicht gesehen habe. Mit der Messung des Leerstandes definieren wir klare Zielvorga-



● BIOGRAPHIE BRUNO KURZ

ist seit 2013 Bereichsleiter «Letting & Investment Advisory» und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Wincasa AG. Er studierte Architektur und besitzt einen Master in Finance & Banking der Universität Zürich.

ben und Zielgruppen, leiten davon Massnahmen und geeignete Vermarktungsinstrumente ab und können so zu guter Letzt auch die Performance messen. Zudem betreiben wir proaktiv «Matchmaking». Das heisst, wir erfassen die Mieterbedürfnisse der Firmenkundenlandschaft und gleichen diese mit den frei verfügbaren Objekten ab. Wir prüfen ausserdem regelmässig, ob und in welcher Form neue Dienstleistungen erbracht werden können und welche Bedürfnisse bei unseren Stakeholdern bestehen.

– Inwiefern müssen sich Vermarktungs- und Vermietungskonzepte ändern? Wie könnte eine konkrete Dienstleistung seitens Wincasa aussehen?

– Die Grundherausforderung ist immer dieselbe: Kann ich die richtige Zielgruppe identifizieren und mein Flächenangebot auf diese zuschneiden. Das bereits angesprochene «Matchmaking» ist hierbei

sehr hilfreich. Im Bereich der Vermarktung von Büroflächen gibt es aber zweifelsohne noch viel Potenzial. Dabei wird uns die nun auch in der Immobilienbranche rasch fortschreitende Digitalisierung unterstützen. Sie wird uns bei der Analyse der Mietverhältnisse und somit auch dabei helfen, unsere Mieter und deren Bedürfnisse besser zu verstehen. Nur so können wir vorausschauend planen und unsere Vermarktungsspezialisten das Angebot auch über einen einzelnen Auftrag hinaus massgeschneidert auf die Kunden ausrichten. Aber nicht nur Dienstleistungen müssen längerfristiger geplant werden, auch der Dialog muss zu einem stetigen werden. Dies einerseits über neue und moderne Kommunikationsplattformen, andererseits aber auch via persönliche Direktansprache mit dem Ziel einer professionellen und langfristigen Partnerschaft. ●

98m² UNFUG



Immobilien gibt es viele.
Bei uns finden Ihre Kunden ein Zuhause.

Inserieren Sie dort, wo die meisten Menschen ein neues Zuhause suchen. Mit 9 Millionen Besuchen ist homegate.ch der führende Immobilienmarktplatz der Schweiz mit über 85'000 Objekten.

X homegate.ch

FINDE DEINEN
PLATZ.

Wählerische Mieter

Die Leerstände auf dem Büromarkt nehmen tendenziell zu. In Zürich, aber auch in Genf kommen in Kürze noch weitere Flächen auf den Markt. Die Preise für Büroimmobilien auf dem Anlagemarkt bleiben wegen der enormen Nachfrage von Investoren dennoch hoch.



Geschäftshaus Christoffelgasse in Bern, im Eigentum von ImmoPLUS: Hier war früher die CS, neu werden unten ein Fitnesscenter und oben neue Büromieter einziehen. (Bild: Schroder ImmoPlus).

JÜRIG ZULLIGER* •

HÖHERE BEWERTUNGSGEWINNE. Was heute Immobilieninvestments in der Vermögensverwaltung beisteuern, ist Musik in den Ohren vieler Investoren: Mit Cashflows aus der Vermietung von jährlich 3 oder 4% lassen diese Investments heute alle anderen festverzinslichen Anlagen weit hinter sich. Headlines wie ein «Bollwerk aus Beton» und ähnlich finden sich regelmässig in der Presse. – Hinzu kommen die Zinseffek-

te: Seit 2008 ist der Wert vieler Schweizer Liegenschaften – inklusive Büroimmobilien – rein zinsbedingt um schätzungsweise 25 bis 30% gestiegen. Nach den üblichen Bewertungsmodellen (Discounted-Cashflow- [DCF] oder Ertragswertmethode) führen allein Senkungen der Zinsen bzw. Diskontsätze in der Bewertung zu sukzessiven Aufwertungen. Sämtliche Gruppen von Eigentümern – Private, Pensionskassen, Versicherungen, Fonds von Banken etc. – profitieren also in grossem Umfang von diesen Bewertungsgewinnen – ohne dass dafür irgendein spezieller Aufwand oder Know-how im Asset-Management vorausgesetzt sein muss.

OPERATIV SCHWIERIGER. Der Immobilienboom ist also massgeblich von tiefen Zinsen und der aktuellen, expansiven Geldpolitik getrieben. Wer allerdings im heutigen Umfeld die operativen Ergebnisse auf dem

Büromarkt anschaut, sieht ein etwas anderes Bild: Will ein Eigentümer bzw. dessen Bewirtschafter einen Mietvertrag erneuern, müssen die Verträge heute öfters zu tieferen Konditionen abgeschlossen werden. «Es kommt natürlich auch noch auf die Zeitspanne seit dem letzten Vertragsabschluss an», so Jean Marc Schneider von Swiss Finance & Property. Fanden die Preisverhandlungen mit dem Mieter letztmals zum Beispiel im Jahr 2007 statt, dürfte der gleiche Vertrag heute tiefer abgeschlossen werden. «Viele Investoren müssen heute zur Kenntnis nehmen, dass sich etliche Faktoren verändern», unterstreicht Schneider. Unter dem Strich ist es gut möglich, dass gewisse Liegenschaften mit Büronutzungen sogar von einer Wertberichtigung betroffen sind: Zum einen weil die Mieten tendenziell sinken, zum anderen weil zusätzlich noch Investitionen für Anpassungen und Renovationen

ANZEIGE

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

anstehen. Diese bevorstehenden Kosten müssen die Schätzungsexperten in ihren Beurteilungen ebenso berücksichtigen wie das aktuelle und künftige Potenzial bei den Mieten.

Der Markt ist im Übrigen von einem grossen Angebot geprägt. Nehmen wir als Beispiel Zürich: Für das Grossprojekt «The Circle» am Flughafen laufen derzeit die Vermarktungsbemühungen auf Hochtouren. Nebst vielen anderen Nutzungen wie Einzelhandel, Hotel, Gesundheit ist auch Büronutzung vorgesehen, deren Ver-

» Investoren müssen heute zur Kenntnis nehmen, dass sich etliche Faktoren verändern.«

JEAN MARC SCHNEIDER, SWISS FINANCE & PROPERTY

marktung heute alles andere als einfach ist. Hinzu kommen viele weitere Angebote an neuen Büroflächen, etwa im Glattpark, Greencity oder an der Europaallee am Zürcher Hauptbahnhof. Ein anderes prominentes Beispiel ist der laufende Umbau des Ambassador-Gebäudes in Zürich Nord: Das Umbauvorhaben sieht ebenfalls ein grösseres Volumen vor. Hinzu kommt noch der Andreas Turm von SBB Immobilien, mit einer sehr speziellen Lage direkt am neu ausgebauten Bahnhof Zürich-Oerlikon. «Bei so vielen neuen Angeboten haben wir es mit einem Verdrängungswettkampf zu tun», so die Einschätzung von Jean Marc Schneider.

PRÄFERENZ FÜR NEUBAU. Hat ein potenzieller Büromieter die Wahl zwischen verschiedenen Angeboten, dürfte es oft triftige Gründe für einen Wechsel geben: Neue Bürohäuser weisen die effizienteren Grundrisse auf, sie sind im Betrieb nachhaltiger und verursachen tiefere Nebenkosten, sie sind flexibler nutzbar und punkto Technik und Vernetzung auf dem neusten Stand. Ist dann auch noch die Verkehrserschliessung kaum zu übertreffen, ist der Standortentscheid eines Unternehmens rasch gefällt: Man gibt den alten Standort auf und zieht in ein neues Bürohaus an besserer Lage.

Viele Unternehmen haben in letzter Zeit ihre interne Raumplanung neu organisiert, Standorte zusammengelegt und neue Arbeitsplatzmodelle eingeführt. Netto sinkt der Bedarf an Büroflächen. So gab zum Beispiel die Zurich-Versicherung 2014 ihre zwei Hauptstandorte in Opfikon auf und bezog dafür neue Räumlichkeiten in Zürich-Nord an der Hagenholzstrasse (Neubau SkyKey).

Betroffen ist auch die City von Genf. Während dort früher Spitzenmieten von rund 1200 CHF pro Quadratmeter und Jahr möglich waren, nähern sich die Preise am Lac Léman inzwischen dem Niveau von Zürich an. Ähnlich wie in Zürich und in anderen Städten zeichnet sich eine Rotation ab: Etliche Banken wie etwa UBS oder Pictet geben ihre Standorte im Quartier des Banques auf. Erst kürzlich machte die traditionsrei-

che Genfer Privatbank Lombard Odier publik, dass sie eine grüne Wiese ausserhalb der Stadt zum künftigen Sitz der Firma ausserkoren hat: Es handelt sich um ein rund 27 000 m² grosses Grundstück in Bellevue, zwischen Flughafen und Lac Léman gelegen.

Völlig unabhängig von diesen grundlegenden Veränderungen haben viele Investoren einen permanent hohen Anlagebedarf, vor allem Pensionskassen, grosse Versicherungen und verschiedene Anlagegefässe der Banken. Gemäss Büromarktbericht von Jones Lang LaSalle (JLL) haben seit 2015 die verschiedenen Immobilienfonds und -aktiengesellschaften sowie Anlagestiftungen in diesem Segment mehr als 6,5 Mrd. CHF frisches Kapital eingesammelt.

Die Nachfrage nach Immobilien, so auch nach Büroimmobilien, bleibt so also weiter hoch. Die Preise vieler Anlageobjekte steigen daher weiter. Oder umgekehrt gesagt: Manche Investoren kaufen heute zu dermassen hohen Preisen, dass die laufenden Erträge bei diesen Objekten bescheiden aussehen. Die Renditeerwartungen sind also deutlich gesunken. Naturgemäss gilt dies vor allem für die «Core»-Immobilien, die alle Anleger am liebsten hätten: Also möglichst voll vermietete Immobilien an Toplagen, so Büroimmobilien

an den allerbesten Stadtlagen. Während Nettoanfangsrenditen von weniger als 3% vor der Finanzkrise von 2008 undenkbar waren, sind solche Kennzahlen heute durchaus möglich. Laut JLL sind die Renditen für Büroliegenschaften 2016 gesunken: In Zürich ist die Rede von Anfangsrenditen bei tiefen 2,7%, in Genf von 3,0%. Die Erklärung ist an sich relativ einfach: Die Renditedifferenz gegenüber Schweizer Bundesobligationen als Benchmark ist noch gestiegen. Das heisst, in Relation zu anderen Anlagemöglichkeiten sind Immobilien zwar teuer, bringen aber netto immer noch mehr Ertrag als Obligationen.

BEGEHRTE CORE-IMMOBILIEN. Angesichts sehr hoher Preise auf dem Transaktionsmarkt nehmen manche Investoren Abstand von Akquisitionen (Interview mit Roger Hennig). Sie konzentrieren sich auf Alternativen, etwa Investments in Fachmärkte oder auf Investitionsmöglichkeiten auf schon bestehenden, eigenen Grundstücken. Mit Umgestaltungen, Verdichtungen und Neupositionierungen von Immobilien sind durchaus interessante Geschäftsmodelle möglich.

Auch eigene Projektentwicklungen sind ein gangbarer Weg, um sich vom teuren Transaktionsmarkt fernzuhalten. Andere Anleger richten ihr Augenmerk weiterhin auf die erwähnten «Core»-Immobilien. Die Anleger versprechen sich davon Wertstabilität und eine gewisse Sicherheit gegenüber Konjunkturschwankungen – getreu dem Motto «Büroflächen an Topstandorten finden immer Abnehmer». Dabei besteht die Gefahr, dass die Risiken ausgeblendet werden. Besonders gross ist der Unsicherheitsfaktor in Sachen Zinsen und Bewertungen.

So wie die oben beschriebenen Prinzipien zu zinsbedingten Aufwertungen geführt haben, würden selbst geringfügige Zinserhöhungen von zum Beispiel 0,5 oder 1% deutliche Spuren hinterlassen. Rein Diskontsatz bedingt können die vermeintlich fast risikolosen «Core»-Trophäen im Portfolio eines Investors rasch beträchtlich an Wert einbüßen. ●



***JÜRIG ZULLIGER**

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

«Die Büros werden sich ändern»

Viele Investoren und Anlagegefässe legen das Schwergewicht auf Büroimmobilien. Heute zählt es, ein feines Gespür für die Bedürfnisse der Mieter zu haben, sagt Roger Hennig, Fondsmanager des Geschäftsimmobiliensfonds Schroder Immoplus.

JÜRIG ZULLIGER •

– Aus der Bewirtschaftung hört man, dass die Mieten für Büros tendenziell sinken. Stimmt es, dass die Preise bei heute neu abgeschlossenen Verträgen tiefer liegen?

– Roger Hennig: Grundsätzlich versuchen Investoren, die Mietpreise stabil zu halten. Vor allem an B-Lagen, in der Agglomeration oder bei älteren Bürohäusern fällt allerdings auf, dass «Incentives» immer wichtiger werden. Meist ist es selbstverständlich, dass der Vermieter die Kosten eines Standardmieterausbaus übernimmt. Recht häufig sind auch mietfreie Perioden beim Abschluss eines neuen Mietvertrags, zum Beispiel drei bis sechs Monate je nach Mietvertragsdauer. In Genf sind es teilweise bis zu neun Monaten ohne Miete.

– Für die Bewertung ist heute die Discounted-Cashflow-Methode (DCF) massgeblich. Können sinkende Cashflows aus der Vermietung in Kombination mit später steigenden Zins- bzw. Diskontsätzen negative Folgen haben – kommt es also nach den jüngsten Aufwertungen in den nächsten Jahren zu Wertkorrekturen?

– Auch in unserem Fonds verzeichneten wir Aufwertungen. Diese Tendenz war bei den Geschäftsimmobiliensfonds aber moderat. Andere Formen von Im-

» Wir investieren eher in Nischenmärkte wie etwa Fachmärkte oder Logistikimmobilien.«

mobiliensanlagen, teils die Immobilien-gesellschaften oder Fonds mit Wohnimmobilien, haben die Möglichkeiten zur Aufwertung mehr ausgeschöpft. Ohne Zweifel bringen Aufwertungen im jeweiligen Geschäftsjahr eine gute Performance. Beruht der Effekt aber lediglich auf tieferen Diskontsätzen bei gleichbleibenden oder sinkenden Cashflows, hat dies längerfristig auch Nachteile. Einer-



• BIOGRAPHIE

ROGER HENNIG

ist eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder SVIT und Finanz- und Anlageexperte SFAA sowie Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).

Hennig ist seit über 20 Jahren erfolgreich im Immobilienbereich tätig und gilt als einer der erfahrensten Spezialisten im Bereich indirekter Immobilienanlagen in der Schweiz.

seits führt dies mittelfristig zu tieferen Renditen für die Investoren, und andererseits erhöht sich das Risiko für eine spätere Wertkorrektur bei steigenden Zinsen.

– Tätigen Sie Akquisitionen, das heisst erwerben Sie neue Büroimmobilien für Ihr Portfolio?

– In den letzten zwei bis drei Jahren hat sich unser Schwergewicht etwas verändert. Der Anteil Büroimmobilien ist von früher etwa 60% auf rund 40% gesunken. Im heutigen Markt-

umfeld investieren wir eher in Nischenmärkte wie zum Beispiel Fachmärkte oder Logistikimmobilien. In jüngerer Vergangenheit kamen keine neuen Büroimmobilien dazu. Handelt es sich um Objekte an peripheren Lagen, haben wir uns eher zu Verkäufen entschieden. Sicher werden wir auch künftig Investments in Büroräume tätigen. Entscheidend ist neben der Standortqualität auch

die Rendite. Die aktuellen Markttrenden für attraktive Büroimmobilien liegen zwischen 3 bis 4%. Für unseren Fonds ist dies in der Regel nicht interessant.

– Viele Investoren unternehmen grössere Anstrengungen, um ihre bestehenden Immobilien zu modernisieren. Wie sehen die Büros von morgen überhaupt aus?

– Die Digitalisierung wird die Arbeitswelt nachhaltig verändern. Die Büros werden künftig wesentlich flexibler genutzt. Die beschäftigten Personen haben künftig wohl keine fixen Arbeitsplätze mehr, dafür gibt es umso mehr Flächen für Begegnung und Kommunikation, aber auch Rückzugsmöglichkeiten für ruhiges Arbeiten. Es wird viel mehr mit mobilen Geräten gearbeitet. Die Arbeitgeber von morgen wollen eine positive Stimmung in den Räumen schaffen. Dies soll zum «Community building» beitragen. Die Menschen sollen sich wohlfühlen und am liebsten sogar ihre Freizeit dort verbringen, etwa zur Verpflegung oder beim Sport. Prominente Beispiele wie Google bringen ohne Zweifel neue Werte und eine neue Kultur in die Bürowelt.

– Welche Rolle spielt die Bewirtschaftung bei Büroimmobilien?

– Die Preise der Immobilienbewirtschaftung sind tendenziell unter Druck, weil die Digitalisierung eine weitere Effizienzsteigerung bringen wird. Der Bewirtschaftung kommt im heutigen Marktumfeld aber eine zentrale Bedeutung zu. Bewirtschafter müssen heute viel aktiver agieren, jedenfalls aktiver als zu Zeiten, als die Preise ganz einfach gestiegen sind und Leerstände kaum ein Problem darstellten. Wir als Investor legen grossen Wert auf gute, funktionierende Schnittstellen zwischen unseren eigenen Asset-Managern und den beauftragten Bewirtschaftern. Unsere Asset-Manager stehen in engem Kontakt mit den Bewirtschaftern und unterstüt-

zen diese bei wichtigen Themen. Immer wichtiger wird der regelmässige Kontakt

» Der Bewirtschaftung kommt im heutigen Marktumfeld eine zentrale Bedeutung zu.«

zu den Mietern, um deren Bedürfnisse frühzeitig zu erfahren und die Immobilien darauf auszurichten.

– Was wäre, wenn es eine grundlegende Wende auf dem Immobilienmarkt gäbe, etwa als Folge stark steigender Zinsen?

– Der Schroder ImmoPlus ist stabil aufgestellt. Dies kommt dadurch zum Ausdruck, dass Aufwertungen nur moderat stattgefunden haben. Kommt hinzu, dass wir nur etwa 75% der Erträge ausschütten. Dennoch kann es auf dem Immobilienmarkt natürlich zu zyklischen Schwankungen kommen. Eine Grundregel lautet: Sehr langfristig liegt die Performance von Immobilien zwischen derjenigen von Aktien und Obligationen. Die letzten Jahre waren weit überdurchschnittlich gute Immobilienjahre. So versteht es sich von selbst, dass sich das Blatt auch einmal wenden könnte. ●

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

Livit

Real Estate Management

Wohnungen sind oft zu gross

Der Pro-Kopf-Wohnflächenkonsum ist in der Schweiz über die letzten Jahre stetig gestiegen. Einer von mehreren Gründen für diese Entwicklung liegt in einer mangelhaften Übereinstimmung zwischen Wohnflächenkonsum und Wohnflächenbedarf.



KATIA DELBIAGGIO & GABRIELLE WANZENRIED* ●

AUSGANGSLAGE. Der langjährige Trend zum wachsenden Wohnflächenkonsum pro Kopf konnte bisher noch nicht gebrochen werden. Betrug der durchschnittliche Pro-Kopf-Wohnflächenkonsum 1980 noch 34 m², ist dieser Wert im Jahr 2000 auf 42,93 m² angestiegen und lag gemäss Angaben vom Bundesamt für Statistik im Jahr 2014 bei rund 45 m². Diese Entwicklung geht auf mehrere Gründe zurück. Einerseits sind demografische und gesellschaftliche Faktoren wie die Alters- oder Haushaltstruktur, die Wohnpräferenzen oder der zunehmende Wohlstand dafür verantwortlich. Andererseits ist die zunehmende Pro-Kopf-Wohnflächen-Inanspruchnahme auch die Folge einer mangelhaften Übereinstimmung zwischen Wohnflächenkonsum und -bedarf. Konkret leben in der Schweiz rund 10% aller Haushalte in einem aus ihrer subjektiven Sicht zu grossen Wohnobjekt. Entsprechend besteht bei diesen Haushalten ein beträchtliches Einsparungspotenzial in Bezug auf den Wohnflächenverbrauch sowie die optimale Allokation der Ressource Wohnraum auf die Gesamtbevölkerung.

GEGENSTAND DER EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG. Zur besseren Übereinstimmung

von Wohnflächenkonsum und -bedarf ist es deshalb notwendig zu ermitteln, wie viele und welche Haushalte sich eine Reduktion ihres Wohnflächenverbrauchs grundsätzlich vorstellen könnten. Gemäss Studien zu Umzugsmotiven und insbesondere auch zu Umzugsmotiven im Alter gehören eine grosse oder eine zu kleine Wohnung tatsächlich zu den wichtigsten Gründen für einen Umzug.

Auch aus technisch-architektonischer Sicht wurden in letzter Zeit innovative Vorschläge zur Flexibilisierung

» 10% aller Schweizer Haushalte leben in einem aus ihrer Sicht zu grossen Wohnobjekt.«

der Grundrisse an die sich im Lebenszyklus ändernden Bedürfnisse erarbeitet. Studien für die gesamte Schweiz, die sich auf breiter Datenbasis und unter gleichzeitigem Einbezug möglichst aller relevanten Faktoren dem Thema der subjektiven Einschätzung des Wohnflächenbedarfs annehmen, gab

es bis anhin jedoch keine. Erstmals hat nun die Hochschule Luzern im Rahmen einer vertieften empirischen Analyse auf der Basis des Schweizer Haushaltspanels (SHP) untersucht, welche Faktoren den subjektiven Wohnflächenbedarf von Haushalten bestimmen. Ein vertieftes Verständnis der zugrunde liegenden sozioökonomischen Eigenschaften und Wohnpräferenzen der Haushalte ist nämlich notwendig, um ein bedarfsgerichtetes Verhalten zu fördern. Dazu wurde ein ökonomisches Modell entwickelt und geschätzt, welches die Determinanten der subjektiven Einschätzung des Wohnflächenverbrauchs untersucht.

Dabei wurden sozioökonomische Eigenschaften der Haushalte, wohnobjektspezifische Faktoren sowie Eigenschaften des Standortes der entsprechenden Liegenschaft mit in die Analyse miteinbezogen. In einem weiteren Schritt wurde auf der Basis der schweizweiten Ergebnisse im Rahmen einer Fallstudie das entsprechende Wohnflächen-Einsparpotenzial spezifisch für die Stadt Luzern geschätzt und jene Quartiere mit dem grössten Einsparungspotenzial identifiziert.

HAUPTERKENNTNISSE. Wie aus den Analysen hervorgeht, betrachten rund 9,75% der Haushalte in der SHP-Stichprobe mit insgesamt 5841 Haushalten ihr Wohnobjekt als zu gross. Gleichzeitig empfinden 7,73% der Haushalte ihr Wohnobjekt als zu klein. Hochgerechnet auf die Grundgesamtheit der Schweiz sind dies rund 350 000 Haushalte, die gemäss eigener Einschätzung über zu viel Wohnfläche, und rund 250 000 Haushalte, die über zu wenig Wohnfläche verfügen.

Die erstgenannten Haushalte unterscheiden sich zudem signifikant in Bezug auf die Mehrzahl der betrachteten Eigenschaften von jenen Haushalten, welche ihr Wohnobjekt als nicht zu gross ansehen. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Unterschieden zwischen jenen Haushalten, die ihr Wohnobjekt als zu klein betrachten, und jener Gruppe von Haushalten, auf welche dies nicht zutrifft. Haushalte mit subjektiv gesehen zu viel Wohnraum sind im Durchschnitt älter, wohnen eher in einem Haus als in einer Wohnung, sind eher Wohneigentümer als Mieter, wohnen günstiger und sind weniger im urbanen Raum anzutreffen als jene Haushalte, die ihr Wohnobjekt als nicht zu gross betrachten.

Die Zügelabsichten von Haushalten mit subjektiv gesehen zu viel Wohnraum unterschieden sich jedoch nicht signifikant von denjenigen der restlichen Haus-

halte. Die Gruppe mit subjektiv gesehen zu wenig Wohnraum dagegen hat signifikant höhere Zügelabsichten als die restlichen Haushalte.

SCHLUSSFOLGERUNGEN. Der Zusammenhang zwischen dem subjektiven Wohnflächenbedarf und dem objektiven Wohnflächenkonsum spielt eine zentrale Rolle bei der Förderung eines effizienten Wohnflächenkonsums und somit für die Realisierung von Wohnraumeinsparungen. Sowohl für die ganze Schweiz (mit einem Anteil von knapp 10%) als auch für die Quartiere der Stadt Luzern (mit einem Anteil von rund 6%) gibt es eine nicht zu vernachlässigende Anzahl Haushalte, welche subjektiv gesehen über zu viel Wohnraum verfügen. Entsprechend besteht diesbezüglich ein beträchtliches Einsparungspotenzial.

Aufgrund der identifizierten Faktoren stellt sich heraus, dass die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Haushalt über zu viel Wohnraum verfügt, nur schlecht mittels finanzieller Instrumente beeinflusst werden kann, weil das Einkommen kaum eine Wirkung auf den subjektiven Wohnflächenbedarf ausübt. Die Ursachen für die mangelnde Übereinstimmung zwischen Wohnraumkonsum und -bedarf liegen nämlich bei einer Reihe anderer Faktoren wie z. B. Alter, Haushaltszusammensetzung oder

Eigentumsform. Für eine wirkungsvolle Verbesserung der Wohnraumverteilung ist es deshalb notwendig, Massnahmen, Instrumente und Anreizstrukturen umzusetzen, welche die Mobilität dieser Haushaltsgruppen spezifisch fördern, statt flächendeckend den Wohnflächenkonsum aller Haushalte steuern zu wollen. Weiter ist es notwendig, in Erfahrung zu bringen, in welchen Gemeinden oder Quartieren welches Sparpotenzial vorhanden ist. Erst danach kann mit gezielten Massnahmen auf lokaler Ebene eine bessere Übereinstimmung zwischen Konsum und Bedarf wirkungsvoll gefördert werden. ●

Die Studie «Wohnflächenkonsum und Wohnflächenbedarf» kann unter www.bwo.admin.ch heruntergeladen werden.



***PROF. DR. KATIA DELBIAGGIO**
Die Autorin ist seit 2002 an der Hochschule Luzern – Wirtschaft tätig. Sie ist Dozentin und Projektleiterin am Institut für Betriebs- und Regionalökonomie IBR.



***PROF. DR. G. WANZENRIED**
Die Autorin ist seit 2005 an der Hochschule Luzern – Wirtschaft tätig. Sie ist Dozentin und Projektleiterin am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ.

ANZEIGE



«Unterfordert?»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch


SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Digitales Marketing

Die technologischen Innovationen haben nicht nur unser Informationsverhalten grundlegend verändert, sondern auch neue Möglichkeiten für das Marketing und die Kommunikation geschaffen. Dabei gibt es, einige Chancen für die Immobilienbranche zu entdecken.



Die Digitalisierung hat in kürzester Zeit unsere Gewohnheiten verändert.

DENISE NICK*

BUDGETS FLIESSEN IN ONLINE-KANÄLE. Mit der Digitalisierung hat sich die Art und Weise unseres Medienkonsums stark gewandelt. Das stellt den Werbemarkt und die Auftraggeber aus allen Branchen vor grosse Herausforderungen. Die Kommunikationskanäle werden immer zahlreicher, automatisierter – und komplexer. Klassische Medien (Zeitungen, Zeitschriften, TV und Radio) spielen zwar nach wie vor eine Rolle, sie werden jedoch von digitalen Kommunikationskanälen zurückgedrängt. Wie die repräsentative Werbemarktstudie 2016 der Leading Swiss Agencies zeigt, fliesst immer mehr Mediabudget der Unternehmen in Social Media, Search-Engine-Marketing, digitale Medien sowie in die eigene Webseite.

Aus der Studie gehen zwei Top-Trends hervor, die auch für die Immobilienbranche interessant sind. Im digitalen Bereich der Kommunikation gewinnen Big Data und Mobile Marketing stark an Bedeutung. Um was geht es dabei, und wie können sie bei der Vermarktung von Immobilien eingesetzt werden?

KUNDEN ALS DATENQUELLEN. Im Zuge der Digitalisierung tauchen immer wieder neue

Begriffe auf: Big Data (dt. Massendaten) zum Beispiel. Der Ausdruck wird häufig als Sammelbegriff für digitale Technologien verwendet, die das Sammeln, Verarbeiten, Auswerten und Interpretieren grosser Datenmengen bewerkstelligen. Beim datengetriebenen Marketing (Data-driven Marketing) werden auf Social-Media-Kanälen, in Online-Shops, auf Landingpages oder Unternehmenswebseiten kundenspezifische Daten gesammelt. Wie oft wurde geklickt? War dabei das Interesse grösser, wenn zum Beispiel von «exklusiven Lofts» oder von «modernen Lofts» geschrieben wurde? Wie lange verweilten die Nutzer auf der Webseite eines Neubauprojekts, und welche Wohnungstypen fanden am meisten Anklang? Die Auswertung der Daten liefert Antworten zu solchen Fragen und führt zu Erkenntnissen über den Erfolg von Marketingmassnahmen. In der Folge können Strategien präzisiert und Kampagnen optimiert werden – und das nicht erst am Ende, sondern in Echtzeit.

MOBILE – DER ANHALTENDE TREND. Zwischen 2013 und 2015 hat die Smartphone-Nutzung die Desktop-PC-Nutzung überholt. Das wirkt sich auf unser Surfverhalten im Internet aus. In der Folge nimmt die mobi-

le Internetnutzung in der Schweiz seit Jahren stetig zu. Gemäss MUI 2016 (Media Use Index) greifen 9 von 10 Schweizerinnen und Schweizern mit ihrem Smartphone oder Tablet auf das Internet zu. Mit der Verbreitung des Smartphones haben sich innovative Technologien durchgesetzt, die das zielgruppen-, ort- und zeitgenaue Platzieren von Werbung ermöglicht.

Mit dem sogenannten Mobile Targeting, der zielgerichteten Schaltung von Werbung auf mobilen Geräten (Smartphones, Tablets), ist eine solch individualisierte Ansprache möglich. Die Werbung richtet sich dabei nach Eigenschaften des Nutzers, die von seinem Gerät übermittelt werden. So wird die Relevanz bei den Nutzern erhöht und der Streuverlust stark minimiert. Der Werbeeintrag kann beispielsweise in Abhängigkeit zum Standort des Nutzers, zur Zeit, zur Art des Geräts oder zu den Interessenfeldern des Nutzers gesetzt werden. Bisher werden vor allem der Standort (Geo-Targeting) und die Interessen des Nutzers (Retargeting) eingesetzt.

GEO-TARGETING. Der genaue Standort des Nutzers wird über GPS oder Bluetooth ermittelt. Mit der Ortung sind auch Informationen wie Wetter, Uhrzeit oder Ge-



Werbung, wo man hinschaut: auf dem Smartphone.

schäfte in der Nähe verknüpft. In Echtzeit kann nun passende Werbung geschaltet werden (Real Time Advertising). So können Immobilien bei Smartphone-Nutzern beworben werden, die sich gerade

bei Sonnenschein in der entsprechenden Umgebung aufhalten.

MOBILE RETARGETING. Beim Mobile Retargeting werden die Interessen des Nut-

zers über sein Surfverhalten ermittelt und für die Schaltung passgenauer Werbung eingesetzt. Das Mobile Retargeting steigert den Werbeerfolg laut Studien im zweistelligen Prozentbereich. Sucht beispielsweise ein Smartphone-Nutzer eine gehobene Wohnung im Kanton Zug, kann ihm in der Folge Werbung für ein luxuriöses Neubauprojekt in derselben Region geschaltet werden.

CHANCEN PACKEN. Mit Big Data und der breiten sowie gesteigerten Nutzung von Smartphones haben sich neue Formen und Kanäle des Marketings und der Kommunikation eröffnet. Auch für Immobilienunternehmen können gesammelte Daten eine wichtige Entscheidungsgrundlage sein. Daten helfen, flexibel zu agieren, individuelle Werbung auszuspielen und digitale Kampagnen zu optimieren – in Echtzeit. Individualisierbare Werbung erhöht die Performance und die Effektivität von Mediabudgets. Wohin es noch geht, wird die Zukunft zeigen. Es bleibt spannend. ●



***DENISE NICK**

Die Autorin ist Mitinhaberin und Geschäftsführerin von Partner & Partner und leitet das Unit «Immobilienmarketing- und kommunikation». Ihre Agentur ist für verschiedenste Immobilienentwickler und -vermarkter tätig.

ANZEIGE

Die Marketingwerkstatt

Training für Immobilienprofis

Donnerstag, 31. August 2017

Akquisition von Vermarktungsmandaten

Wie akquiriere ich Mandate zur Vermarktung von Bestandesimmobilien? Wie gewinne ich eine Ausschreibung für den Verkauf oder die Erstvermietung von Neubauprojekten? **In der Marketingwerkstatt erfahren Sie, wie man die Akquisition von Wohn- und Bürovermarktungsmandaten erfolgreich plant und umsetzt.** Die Marketingwerkstatt ist ein Intensivtraining für Profis, vermittelt Immobilienmarketing-Wissen und fördert den Erfahrungsaustausch. Um die Wirkung der Marketingwerkstatt zu maximieren, ist die Teilnehmerzahl auf 20 beschränkt. Die Marketingwerkstatt wird unterstützt von SVIT SMK, alaCasa.ch, Swiss Circle und SwissPropTech. **Jetzt anmelden:** www.diemarketingwerkstatt.ch



Genug von Kalkproblemen?

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

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

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



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

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

**IHR WASSER
UNSERE PASSION**

 **atlis**
Seit 20 Jahren



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

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

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

Drohnen in der Vermarktung

Drohnen bieten auch für Immobilienmakler neue Möglichkeiten, verfügbare Grundstücke zu vermarkten. Eine Besichtigung der Immobilie und Umgebung aus ungewohnter Perspektive ermöglicht neue Erkenntnisse und Blickwinkel – ohne jemals vor Ort gewesen zu sein.



STEFANIE FRITZE*

TRANSPARENZ FÜR BEIDE SEITEN. Als Drohnen werden unbemannte Flugobjekte bezeichnet, welche autonom fliegen können. Der Begriff wird in der deutschen Umgangssprache oftmals auch als Synonym für Quadrocopter verwendet. Quadrocopter besitzen vier angeordnete und senkrecht nach unten gerichtete Propeller bzw. Rotoren für den Auftrieb.

» Der Einsatz von Drohnen ermöglicht Immobilienmaklern neue Strategien in der Präsentation und Vermarktung von Objekten.«

Mit einem Drohnenvideo bietet der Makler dem Interessenten die Möglichkeit, ein Grundstück aus jedem Winkel zu begutachten, ohne persönlich dort sein zu müssen. Besonders bei Neubauten kann der spätere Ausblick oder das umliegende Grundstück umfänglich betrachtet werden. Aber nicht nur dem Interessenten bietet der Einsatz von Drohnen eine Reihe von Vorteilen, auch Makler und Verkäufer werden belohnt. Makler

können Baumängel und Defekte am Gebäude erkennen, um das zu vermarktende Objekt auch für sich realistisch zu bewerten. Das spart nicht nur Zeit, sondern langfristig auch Ärger, wenn ernstzunehmende Mängel frühzeitig entlarvt werden können.

FASZINATION DROHNENBILDER. Mit der Verwendung einer qualitativ hochwertigen Drohne können via GPS Flugbahnen und Zielorte programmiert und direkt angefliegen werden. Dadurch gelingt es, fesselnde und spektakuläre Bilder aus ungewöhnlichen Blickwinkeln zu schiessen.

Dem Interessent bietet sich eine einzigartige Sicht auf die Umgebung, die bisher annäherungsweise durch ein Satellitenbild begutachtet werden konnte. Mit einer Drohne können spezielle Wünsche, wie die Besichtigung des zukünftigen Schulwegs der eigenen Kinder erfüllt werden. Besonders eindrucksvoll sind zudem auch virtuelle Touren durch die Eingangstür in die einzelnen Räume, welche einen umfassenderen Eindruck der Innenarchitektur bieten als statische

Fotografien. Die Verwendung von gesprochenen Hintergrundkommentaren auf der Tonspur oder der Einsatz von Musik kann das Ganze zusätzlich anreichern.

Den Maklern generiert der Einsatz moderner Technologien potenziell neue Kunden, da sie von Verkäufern als moderne Marktplayer wahrgenommen werden, weil sie keine Mühen scheuen, das zu verkaufende Objekt herausragend darzustellen. Die Praxis zeigt, dass eine umfangreiche Objekt-Beschreibung den schnellen Absatz einer Immobilie unterstützt. Auch bei der Planungs- und Bauphase wird der Drohneinsatz immer etablierter, und mit der Verbreitung nimmt auch die Inanspruchnahme zu.

RECHTLICHE SITUATION IN DER SCHWEIZ. Gemäss dem Bundesamt für Zivilluftfahrt (BAZL) dürfen Drohnen bis zu einem Gewicht von 30 Kilogramm grundsätzlich ohne Bewilligung eingesetzt werden. Allerdings nur unter der Voraussetzung, dass jederzeit Sichtkontakt zur Drohne gehalten werden kann. Falls technische Hilfsmittel wie Feldstecher oder Videobrillen eingesetzt werden, um die natürliche Sichtweise der Augen zu erweitern, ist dafür eine Bewilligung des BAZL erforderlich. Wichtig zu beachten ist zudem, dass Drohnen nicht über grossen Menschenansammlungen betrieben werden dürfen.

EINSATZ AUF VERMARKTUNGSPORTALEN. Der Einsatz von Drohnen zur Immobilienvermarktung ist in der Schweiz noch nicht weit verbreitet. Das Akquisepotenzial von neuen Kunden und somit auch die Abgrenzungsmöglichkeiten gegenüber Mitbewerbern sind jedoch enorm. Die Implementierung auf Vermarktungsportalen ist in der Regel nicht schwierig. Die Einbindung auf Vermarktungsportalen wie beispielsweise Homegate ist bereits möglich. Der Drohnenflug kann als Videodatei hochgeladen oder via Youtube verlinkt werden, sodass der Interessent sie online abspielen kann. ●



*STEFANIE FRITZE

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

UPPS, DER KÜHL-SCHRANK IST LEER!

• Nach einem langen, harten Tag endlich wieder in den eigenen vier Wänden. Etwas essen und ab aufs Sofa. Doch der Frust ist gross: Nichts als gähnende Leere im Kühlschrank. Der Blick auf die Uhr zeigt zu allem Übel, dass selbst der Tankstellenshop bereits geschlossen hat.

Nebst dem Hunger bleibt die Erkenntnis, dass es sinnvoll gewesen wäre, sich früher Gedanken zum Kühlschrankinhalt zu machen. Dieses Beispiel aus dem Alltag gilt im übertragenen Sinn leider oft auch für Immobilienleerstände. Mit dem Unterschied, dass es sich um Gebäude handelt und der Planungshorizont entsprechend länger ist. Die entscheidende Frage lautet hier nicht «welche Lebensmittel», sondern «welche Mieter bzw. Nutzer».

Wer sich diese Frage erst stellt, wenn das Gebäude leer oder teilweise leer ist, sieht sich mit dem Kühlschrankproblem konfrontiert. Entsprechend wichtig ist es, für die Immobilie eine mittel- bis langfristige Strategie zu entwickeln. Diese sollte nebst dem notwendigen baulichen Unterhalt auch die Zielgruppendefinition und die grundsätzliche Positionierung der Liegenschaft beinhalten. Die grosse Herausforderung ist dabei, über den Tellerrand hinauszuschauen und sich abzeichnende Entwicklungen nach Möglichkeit zu berücksichtigen.

Zugegeben, die Prognose gleicht dem Blick in die Kristallkugel und gibt

DIETER BEELER

ist Partner bei acasa Immobilien-Marketing, Präsident des SVIT Zürich, Advisory Board-Member realmatch360.com und Präsident der Genossenschaft HGW. Acasa Immobilien-Marketing fokussiert sich auf das strategische Immobilienmarketing für Neu- und Bestandesbauten.

zudem keine Erfolgsgarantie. Und doch wäre es falsch, ohne vertiefte Überlegungen davon auszugehen, dass die heutigen auch die künftigen Nutzer sind.

Wir wissen, dass die jüngeren Generationen (Y oder Z) eine andere Einstellung zu Freizeit und Arbeit haben. Wir wissen auch, dass sich die Zuwanderungsströme in die Schweiz verlagert haben. Diese Aspekte werden noch verstärkt Einfluss auf die Flächenangebote haben und sind nur zwei unter zahlreichen Aspekten, die in der vorausschauenden Nutzungskonzeption und Gebäudepositionierung zu berücksichtigen sind.

Es ist deshalb empfehlenswert, sich zu einem frühen Zeitpunkt – wenn noch keine Leerstände bestehen – mit der mittel- bis langfristigen Planung der Immobilie zu befassen. Dies garantiert zwar nicht, dass keine Leerstände entstehen. Aber es erhöht die Chancen gegenüber den zahlreichen Konkurrenzobjekten.

Denken Sie darum rechtzeitig an morgen, damit sie nicht irgendwann «hungrig ins Bett» müssen. •



SCHWEIZ

MIETEN: ZÜRICH WIRD GÜNSTIGER

Über die ganze Schweiz gesehen, bleiben die Preise für Mietwohnungen und Wohneigentum stabil. Dies zeigt der von Immoscout24 und der IAZI AG erhobene «Swiss Real Estate Offer»-Index für den Monat Mai. Während die Angebotsmieten in der Genferseeregion (+0,5%), der Ostschweiz (+0,4%) und der Nordwestschweiz (+0,1%) leicht anstiegen, sind sie in der Grossregion Zürich (-1%) gesunken. Dagegen haben die Preise bei den Einfamilienhäusern um 0,4% zugelegt. Der Quadratmeterpreis für Eigentumswohnungen ist im Mai auf 7100 CHF gefallen, was einem Minus von 0,5% gegenüber dem Vormonat April entspricht.

REALSTONE LÖST 217 MIO. CHF

Realstone teilt mit, dass insgesamt knapp 1,7 Millionen neue Anteile im Wert von 217 Mio. CHF an dem Realstone Development Fund gezeichnet worden sind. Damit seien die Erwartungen der Fondsleitung bei Weitem übertroffen worden, da die Gesamtnachfrage mehr als doppelt so hoch war wie das angebotene Kapital, hiess es weiter.

ST. MORITZ BELEGT PLATZ EINS

Die Immobilienspezialisten der UBS haben in einer Studie 25 Destinationen des Alpenraums hinsichtlich Eigenheimpreisen und Marktperspektiven untersucht. Dabei belegte die Destination Engadin / St. Moritz mit einem Preisniveau von rund 14 000 CHF pro m² den 1.

Rang unter den alpinen Feriendestinationen. Dahinter rangieren Gstaad und Verbier. Ausserhalb der Schweiz liegt Courchevel (FR) mit Preisen über 12 000 CHF pro m² vor St. Anton am Arlberg (AT) und Kitzbühel (AT). Quadratmeterpreise über 10 000 CHF sind im Alpenraum weit verbreitet, so auch beispielsweise in der Jungfrau Region, Davos/Klosters, Laax oder Lenzerheide. Doch auch in etwas kleineren Ferienwohnmärkten wie Saas-Fee, Arosa oder Scuol sind Preise über 8000 CHF üblich. Wer weniger als 6000 CHF pro m² ausgeben möchte, sollte die Wohnungssuche auf Nischenstandorte wie Ovronnaz, Evolène oder Disentis konzentrieren.

SPÜRBARE ERHOLUNG DER BAUTÄTIGKEIT

2016 sind die Umsätze im Bauhauptgewerbe um 8,7% auf knapp 20 Mrd. CHF gestiegen, teilt der Schweizerische Baumeisterverband mit. Im Rekordjahr 2014 lagen sie mit 20,1 Mrd. CHF nur unwesentlich höher. Das Umsatzwachstum ist breit abgestützt: Der Hochbau legte um 8,3% zu, der Tiefbau um 9,1%. Auch die Auftragseingänge stiegen um 7,3%; der Arbeitsvorrat lag Ende 2016 um 6,5% höher als im Vorjahr.

ERSTE VILLA IN BITCOINS ANGEBOTEN

Organisator dieser Schweizer Premiere ist der Informantiker Stefan Christiani, der die Tessiner Villa eines Freundes für 829 Bitcoins (umgerechnet rund 2,1 Mio. CHF) zum Verkauf angeboten hat. Die Villa besitzt 165 m² Wohn-

und 600 m² Grundstücksfläche. Das Treuhandbüro Boverat unterstützt das Vorhaben, was die buchhalterischen und rechtlichen Aspekte betrifft. Christiani glaubt an die Vorteile der innovativen Währung: «Das weltweite Vertrauen in Bitcoins steigt täglich, es ist nur eine Frage der Zeit, bis ein Grossteil des elektronischen Zahlungsverkehrs über virtuelle Währungen ablaufen wird.»

SCHWEIZER TRICKSEN BEI DER WOHNUNGSBEWERBUNG

Eine repräsentative Umfrage des Internetvergleichsdienstes Comparis zeigt, dass einige Schweizer bei der Wohnungsbewerbung tricksen: Jeder siebte gibt zu, schon einmal falsche oder unvollständige Angaben zu seiner Person gemacht zu haben. 15% der Befragten haben schon einmal ein pikantes Detail in der Wohnungsbewerbung weggelassen. Die meisten (78%) hatten nach eigenen Angaben Erfolg damit und 80% geben an, dass sie dies wieder tun würden.

GROSSES INTERESSE AN HELVETIA ANLAGESTIFTUNG

Die Helvetia Anlagestiftung ist mit ihrer Kapitalerhöhung für die Anlagegruppe Immobilien Schweiz auf sehr grosses Interesse gestossen. Über 100 Vorsorgeeinrichtungen namhafter Schweizer Unternehmen hätten Ansprüche in Höhe von 350 Mio. CHF gezeichnet, teilt die Helvetia Anlagestiftung mit. Damit sei das angestrebte Volumen von 100 Mio. CHF um das 3,5-fache überzeichnet worden. Wegen der hohen Nachfrage und einer gut ausgestatteten Immobilienpipeline habe der

Stiftungsrat der Helvetia Anlagestiftung entschieden, das angestrebte Kapitalerhöhungsvolumen um 70 auf insgesamt 170 Mio. CHF zu erhöhen.

CREDIT-SUISSE-FONDS NIMMT RUND 240 MIO. CHF EIN



Der Credit-Suisse-Fonds CS REF International hat im Rahmen seiner Kapitalerhöhung genau 239,2 Mio. CHF eingenommen. Damit sind dem Fonds Neugelder in der Höhe des Maximalbetrags zugeflossen, teilt die Credit Suisse mit. Der Emissionserlös soll für den weiteren Ausbau und die Diversifizierung des Immobilienportfolios verwendet werden. Nach der Kapitalmassnahme sind nun mehr als 2,5 Mio. Fondsanteile im Umlauf, und das Nettofondsvermögen liegt bei 2,59 Mrd.

CHF. Der CS REF International investiert weltweit direkt in Immobilien, wobei der Anlagefokus auf kommerziell genutzten Liegenschaften liegt.

DEUTSCHLAND

WENIGER INVESTITIONEN IN DEUTSCHE IMMOBILIEN

Einer Umfrage der deutschen Universal-Investment GmbH unter institutionellen Grossanlegern zufolge verlieren deutsche Immobilien als Anlageobjekte an Attraktivität. Befragt wurden institutionelle Investoren mit einem verwalteten Vermögen von rund 50 Mrd. EUR. Etwas mehr als ein Drittel (37%) der befragten Investoren hält die Preise deutscher Immobilien für übersteuert. Während der Investitionsanteil 2016 noch bei 67,5% lag, sank er 2017 auf 45%. Die grössten Zuwächse werden der Umfrage zufolge für Nordamerika und den asiatischen Markt prognostiziert. Knapp 19% der Neuinvestitionen sollen in nordamerikanische Bauten

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

fließen (Vorjahr 5,7%). Für Asien steigt die Investitionsquote von 1,8% auf 8%.

DEUTSCHE FONDS KAUFEN IN DEN USA



Mehr als ein Drittel der 6,2 Mrd. EUR, welche die 16 Publikumsfonds im vergangenen Jahr für Ankäufe ausgaben, wurden in den USA investiert, teilt die Ratingagentur Scope mit. Vor allem Union Investment habe dort mit 1,4 Mrd. EUR. zugeschlagen. «Die überhitzten Preise am Büroimmobilienmarkt machten Deutschland weniger attraktiv», sagt Scope-Analystin Sonja Knorr gegenüber der Nachrichtenagentur Reuters. Hatten die offenen Fonds 2014 noch 40% ihrer Gelder in inländische Immobilien gesteckt, waren es 2016 gerade noch 17%.

UNTERNEHMEN

CBRE WIRD SCHÄTZUNGSEXPERTE FÜR GENERALI



Wie CBRE mitteilt, wurde dem Immobilienberatungsunternehmen die Bewertung der Liegenschaften im Portfolio der Versicherung sowie der Pensionskasse von Generali Schweiz übertragen. Das Portfolio umfasst rund 160 Anlageobjekte, vor allem Wohn- und

Geschäftsliegenschaften an guten Lagen in der Deutsch- und Westschweiz. Neben der jährlichen Bewertung des Bestandsportfolios führt CBRE unter anderem auch die Ankaufsbewertungen für Generali durch.

POM+ ÜBERNIMMT KOORDINATION

Die Beratungsfirma pom+ Consulting AG wurde vom Kanton Zürich mit der Vorbereitung des zukünftigen Betriebs des Polizei- und Justizentrums Zürich PJZ beauftragt, gibt das Unternehmen bekannt. Das PJZ, dessen Grundsteinlegung Ende Juni stattfand, wird 2021 etappenweise bezogen und führt die bisher auf über 30 Standorten verteilte Kantonspolizei mit den Strafverfolgungsbehörden und den Behörden des Polizei- und Justizgefängnis zusammen.

ZÜBLIN VERKAUFT PORTFOLIO

Die Züblin Immobilien Holding AG verkauft ihre zwölf Büroliegenschaften in Deutschland mit einem Brutto-Anlagewert von 152 Mio. EUR an die britische CLS Holding. Mit einem Abschluss der Transaktion wird im 1. Halbjahr des Geschäftsjahrs 2017/18 gerechnet, teilt Züblin mit. Der Verkauf führe zu einem Netto-Mittelzufluss von rund 52,1 Mio. EUR und zu einem Anstieg der Eigenkapitalquote von 32% auf 45%.

SPS VERKAUFT ZWEI GEBÄUDE

Die Swiss Prime Site Immobilien AG verkauft zwei Gebäude ihres derzeit grössten Immobilienprojekts «Espace Tourbillon» an die Hans-Wilsdorf-Stiftung. Die Käuferin wird beide

Gebäude wichtigen sozialen Einrichtungen des Kantons Genf zur Verfügung stellen. Der Abschluss des Verkaufs wird im August 2017 erwartet.

HIAG ERWEITERT IHR PORTFOLIO

Die HIAG Immobilien AG übernimmt ein Gewerbeareal im Wirtschaftsgebiet der Gemeinde Meyrin. Das Areal liegt direkt gegenüber dem Bahnhof von Meyrin, der im Zusammenhang mit dem Ausbau der S-Bahn CEVA (Léman Express) mit Anbindung an den Hauptbahnhof Genf in den nächsten zwei Jahren weiter aufgewertet wird. Das Areal umfasst insgesamt 10 400 m² und hat eine Nutzfläche von rund 9 700 m². Der annualisierte Liegenschaftsertrag beläuft sich auf 0,7 Mio. CHF mit einem aktuellen Vermietungsstand von rund 95%. Auf dem Areal ist in den nächsten zehn Jahren ein Entwicklungsprojekt vorgesehen.

KAPITALERHÖHUNG DER SFP

Die Swiss Finance & Property Investment AG führt eine Kapitalerhöhung im Umfang von maximal 62,7 Mio. CHF durch. Den bestehenden Aktionären wird ein Bezugsrecht pro Stammaktie gewährt, das vom 23. Juni 2017 bis zum 3. Juli 2017 an der SIX Swiss Exchange handelbar ist. Der Emissionserlös wird für den Erwerb weiterer Liegenschaften, für die Weiterentwicklung von Bestandsliegenschaften und zur Finanzierung von Projektentwicklungen verwendet.

WÜEST PARTNER BETEILIGT SICH AN DEAL ESTATE

Wüest Partner hat zum 1. Juli 2017 eine Beteiligung von

35% an den Aktien der Deal Estate AG übernommen. Die Transaktion habe zum Ziel, das Portal Dealestate.ch für professionelle digitale Immobilientransaktionen gemeinsam zu lancieren, heisst es in einer Medienmitteilung der Unternehmen.

BALOISE KAUFT MOVU

Die Baloise kauft die digitale Umzugsplattform MOVU. Der Eintritt in dieses Geschäftsfeld ermögliche es, das klassische Versicherungsgeschäft mit neuen Services zu ergänzen, teilt der Versicherer mit. Die Transaktion wird vorbehaltlich der Zustimmung der Aufsichtsbehörde in den nächsten Wochen vollzogen. Die Marke MOVU wird am Markt bestehen bleiben. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

PAX ANLAGE RECHNET MIT GEWINNEINBRUCH

Die Pax Anlage AG erwartet einen Gewinneinbruch im 1. Halbjahr 2017, so das Unternehmen in einer Medienmitteilung. Der Grund sei ein Wertberichtigungsbedarf bei den Bestandesliegenschaften von rund 24 Mio. CHF, den der unabhängige Schätzungsexperte identifiziert habe, teilt Pax Anlage mit. Der per 31. Dezember 2016 bilanzierte Wert des Portfolios liegt bei 185 Mio. CHF.

PROJEKTE

STADTQUARTIER AUF DER ERLERMATT WÄCHST

Auf dem Erlermatt-Areal wird derzeit der Max-Kämpf-Platz realisiert, wie der Kanton Basel-Stadt mitteilt. Der Beginn

der Bauarbeiten ist für Mitte 2018 vorgesehen, der neue Quartierplatz soll im Sommer 2019 eingeweiht werden. Bis Mitte 2019 wird die 1. Phase der Bauarbeiten beendet sein, die insgesamt zehn Liegenschaften mit rund 200 Wohnungen umfasst.

ERSATZNEUBAU IN WIPKINGEN GEPLANT

Die Mieter-Baugenossenschaft Zürich (MBGZ) plant einen Ersatzneubau für ein Mehrfamilienhaus an der Rotbuchstrasse in Zürich-Wipkingen, wie aus einer Medienmitteilung des Unternehmens hervorgeht. Das bestehende Mehrfamilienhaus mit 16 Kleinwohnungen weist Instandsetzungsbedarf auf, zudem entspricht der Wohnungsspiegel (3- und 3,5-Zimmer-Wohnungen) nicht mehr den aktuellen Ansprüchen an Familienwohnungen. Um Vorschläge für Neubauten zu erhalten, hat das Amt für Hochbauten im Auftrag der MBGZ einen Projektwettbewerb durchgeführt, den das Team von Haltmeier Kister Architektur und Henauer Gugler aus Zürich mit dem Projekt «La Tulipe» gewonnen hat.



GRUNDSTEINLEGUNG FÜR BALOISE-PARK

Mitte Juni wurde in Basel der Grundstein für das erste Gebäude im Balois-Park gelegt, wie die Baloise Group mitteilt. Das 89 Meter hohe Hochhaus ist eines von drei Neubauten und wird künftig ein Mövenpick-5-Sterne-Hotel mit 264

Zimmern beherbergen. Die obersten sieben von insgesamt 24 Etagen werden als Büroflächen vermietet. Insgesamt investiert die Baloise Group über 300 Mio. CHF in den Standort. Anfang 2018 soll mit den Bauarbeiten der restlichen zwei Gebäude begonnen werden. Die Baubewilligungen liegen bereits vor. 2020 sollen dann alle Gebäude des Baloise Park bezugsbereit sein.



BERNER KUNSTMUSEUM SOLL ERWEITERT WERDEN



Der Erweiterungsbau des Kunstmuseums, der in den 80er-Jahren erstellt wurde, sei stark sanierungsbedürftig, teilt die Dachstiftung des Kunstmuseums Bern KMB-ZPK mit. Deshalb sollen ab Januar 2019 unter anderem die Gebäudetechnik erneuert und die Erdbebensicherheit erhöht werden. Ferner ist geplant, die Ausstellungsfläche um rund 600 m² und die Lagerflächen um weitere 350 m² zu erweitern. Der Baubeginn soll im Januar 2019 stattfinden, die Wiedereröffnung im Sommer 2021.

POST INVESTIERT 150 MIO. CHF

Die Schweizerische Post investiert bis ins Jahr 2020 rund 150 Mio. CHF in den

Bau von drei neuen regionalen Paketzentren in den Kantonen Graubünden, Tessin und Wallis, gibt das Unternehmen bekannt. Man antworte damit auf das starke Wachstum im Onlinehandel sowie auf die zunehmende Nachfrage der Kunden, Sendungen so rasch wie möglich zu erhalten, heisst es weiter.



PERSONEN

STEFAN FELBER NEU IN GESCHÄFTSLEITUNG



Die auf die Vermarktung von Wohn- und Anlageimmobilien spezialisierte Walde & Partner Immobilien AG verstärkt mit Stefan Felber (37) die Geschäftsleitung. Der Immobilienspezialist ist seit 2013 Standortleiter der Geschäftsstelle Walde & Partner Luzern, die er seitdem kontinuierlich ausgebaut hat. Er verfügt über rund zwanzig Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche.

REMO DERUNGS IST NEUER PRÄSIDENT DES VSI.ASAI

An der Generalversammlung von Mitte Juni haben die Mitglieder der Vereinigung Schweizer Innenarchitekten/-innen den Architekten Remo

Derungs (44) zum neuen Präsidenten gewählt. Er folgt auf Thomas Wachter, der die VSI.ASAI acht Jahre lang geführt hatte.



LITERATURHINWEIS

DO YOU SPEAK IMMOBILIENENGLISCH?



Wie heisst Mietsteigerung auf Englisch? Was ist der Unterschied zwischen Sanierung, Renovierung und Modernisierung? Gisela Francis Vogt, langjährige Kolumnistin der deutschen Immobilienzeitung, gibt in ihrem lesenswerten Buch auf all diese Fragen sachkundige und amüsante Antworten. Dazu bietet sie einen umfassenden Überblick über die wichtigsten englischen Fachbegriffe in der Immobilienwirtschaft. Versus Verlag Zürich, ISBN 978-3-03909-270-3, 107 Seiten, 24,90 CHF

FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

Stolperstein Überbauungen

Das Bundesgericht befasste sich jüngst mit der Thematik von Liegenschaftsüberbauungen. Der erste Fall betraf einen Grundstückkaufvertrag, der von der Käuferin angefochten wurde. Im zweiten Fall ging es um Baumängel einer Stockwerkeigentumsüberbauung.



CHARLES GSCHWIND* •

I. IRRTUMSANFECHTUNG EINES GRUNDSTÜCKKAUFVERTRAGS MANGELS ÜBERBAUBARKEIT.

Stellt sich nach einem Kauf heraus, dass eine Liegenschaft nicht überbaut werden kann, so ist die Irrtumsanfechtung des Grundstückkaufvertrags ausgeschlossen, wenn der Käufer um die fehlende Überbaubarkeit wusste. Für das Wissenserfordernis genügt nach jüngster Rechtsprechung des Bundesgerichts bereits die Zusicherung der Käuferin im Kaufvertrag, von einer Dienstbarkeit Kenntnis zu haben, welche einer Überbauung objektiv im Wege steht.

Dabei ist neben dem Wissen um die Existenz auch die Kenntnis der Relevanz einer solchen Dienstbarkeit vorausgesetzt; andernfalls sich die Käuferin in einem sogenannten Grundlagenirrtum nach Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4 OR befindet. Das Bundesgericht hebt damit hervor, dass sich der Irrrende auch eine falsche Vorstellung über die Tragweite einer Über-

bauung machen muss. Es liegt damit insbesondere kein Rechtsirrtum vor, welcher nach allgemeiner Rechtsauffassung unwesentlich und damit unbeachtlich wäre. Vielmehr wäre nach Ansicht des Bundesgerichts sowohl die subjektive als auch die

„ Ein fahrlässiges Verhalten kann [...], gerade in Verbindung mit weiteren Umständen, eine Berufung auf Grundlagenirrtum als treuwidrig und deshalb unzulässig erscheinen lassen. »

BGer 4A_461/2016 vom 10. Februar 2017

objektive Wesentlichkeit des Irrtums ohne Weiteres zu bejahen, sollten die Vertragsparteien einen Baulandpreis vereinbart haben und sich damit über die Tragweite

entgegenstehender Dienstbarkeiten nicht im Klaren gewesen sein.

Die Beurteilung, ob sich eine Person in dieser Hinsicht tatsächlich irrt, ist eine Tatfrage, worüber Beweis zu führen ist. Wie das Bundesgericht klarstellt, ist davon

der Zustand des «bewussten Nichtwissens» abzugrenzen: Jemand der weiss, dass er etwas nicht weiss, irrt sich diesbezüglich nicht. Eine bewusst gewollte Unkenntnis ist – anders als eine fehlende Vorstellung oder eine gewöhnliche Unkenntnis – somit kein Irrtum. Für die Abgrenzung zum Irrtum ist auf den Sachverhalt des Einzelfalls abzustellen, weil es sich beim Zustand des bewussten Nichtwissens nach Meinung des Bundesgerichts

ebenfalls um eine Tat- und keine Rechtsfrage handelt.

Für den vorliegenden Entscheid entsprechend wichtig war der Sachverhalt.

Ausgangslage war der Kauf eines Grundstücks, welches aufgrund eines Pflanz- und Benützungsrechts eines Nachbarn nicht überbaut werden konnte. Dies hat sich in einem späteren Bauverfahren und damit erst nach dem Kauf erhellt. In der Folge hat die Käuferin gegen die Verkäuferin geklagt und geltend gemacht, dass die Überbaubarkeit des Grundstücks eine notwendige Vertragsgrundlage für sie sei, zumal sie einen Baulandpreis bezahlt hat, und ihr schliesslich der Wortlaut der Dienstbarkeit nicht bekannt gewesen sei. Letzteres Sachverhaltselement hat das Bundesgericht aus dem Recht gewiesen, weil es die Klägerin erstmals in der Replik und damit zu spät in das Verfahren eingebracht hatte.

Ob der Klägerin der Wortlaut der Dienstbarkeit bekannt war, spielte auch für die Vorinstanz keine Rolle. Sie begründete dies damit, dass die Einwendung, dass je-

mand einen Grundbucheintrag nicht kennen nach Art. 970 Abs. 4 ZGB ausgeschlossen sei. Vielmehr liege ein bewusstes Nichtwissen vor. Die Klägerin hätte nämlich das Ser-

„ Grundsätzlich ist es zutreffend, dass ein Mangel auch vorliegen kann, wenn eine bestimmte Beschaffenheit eines Werkes noch nicht zum Schaden geführt hat, ein solcher in der Zukunft deswegen aber möglich ist. »

BGer 4A_461/2016 vom 10. Februar 2017

vitutenprotokoll einsehen oder den Notar um Erläuterung der Dienstbarkeit ersuchen können. Entsprechend wies die Vorinstanz die Klage ab.

Gegen den Vorwurf des bewussten Nichtwissens führt die Klägerin vor Bundesgericht unter Verweis auf BGE 49 II 167 an, dass eine Irrtumsanfechtung unter

der «Einschränkung der nicht blinden Unterwerfung» unter den Willen der Verkäuferin möglich bleibe und dasselbe gestützt auf Art. 26 OR auch dann gelte, wenn der Irrtum auf die Fahrlässigkeit des Irrenden zurückzuführen ist. Obwohl das Bundesgericht diese Kritik gutheisst, stellt es für den vorliegenden Fall dennoch

fest, dass ein fahrlässiges Verhalten in Verbindung mit weiteren Umständen eine Berufung auf Grundlagennirrtum als treuwidrig und deshalb als unzulässig erscheinen



**SCHADEN-
GEWITTER**

schuetzen-sie-ihr-haus.ch



lassen kann. Da die Klägerin im Kaufvertrag bestätigt hat, dass ihr der Wortlaut der Dienstbarkeit bekannt sei, ist die Berufung auf Grundlagenirrtum nach Ansicht des Bundesgerichts ein derart in sich

„Die Beurteilung, ob sich eine Person [...] tatsächlich irrt, ist eine Tatfrage, worüber Beweis zu führen ist.“

BGer 4A_692/2015 vom 1. März 2017

widersprüchliches Verhalten, dass es sich mit dem Grundsatz von Treu und Glauben nicht vereinbaren lässt und folglich keinen Rechtsschutz verdient. Das Bundesgericht weist damit die Klage gestützt auf Art. 25 Abs. 1 OR ab.

Das Bundesgericht bestätigt mit diesem jüngsten Entscheid seine Rechtsprechung, wonach eine Irrtumsanfechtung – trotz Grundbucheintrag – grundsätzlich möglich bleibt. Allein auf das Wissenmüssen einer Dienstbarkeit nach Art. 970 Abs. 4 ZGB abzustellen, genügt folglich noch nicht, um unterbliebene Abklärungen mit einer bewusst gewollten Unkenntnis (und damit einem fehlenden Irrtum) gleichzusetzen. Es sind dies vielmehr andere Umstände wie die Zusage des Käufers im Kaufvertrag, welche einer Irrtumsanfechtung entgegenste-

hen könnte. Dasselbe gilt für Gewährleistungsausschlüsse, wie sie auch im vorliegenden Fall vereinbart worden sind, worauf das Gericht allerdings nicht näher eingegangen ist. Obiter dictum hält das Gericht schliesslich fest, dass auch der Umstand, dass die Verkäuferin aus dem Verhalten der Käuferin allenfalls berechtigterweise gefolgert hat, dass die Überbaubarkeit keine notwendige Vertragsgrundlage ist, einer Irrtumsanfechtung im Wege stehen könnte.

BGer 4A_461/2016 vom 10. Februar 2017

II. MÄNGEL EINER LIEGENSCHAFTSÜBERBAUUNG. Im vorliegenden Entscheid ging es insbesondere um die Frage, ob bereits die Möglichkeit eines Schadens einen Werkmangel darstellen könne. Ausgangspunkt des Entscheids war ein mangelbehafteter Bau einer Stockwerkeigentumsliegenschaft. In der Folge machten die Käufer der schlüsselfertigen Stockwerkeigentumseinheiten diverse Baumängel geltend und reichten beim Handelsgericht des Kantons Zürich Klage ein. Sie beantragten, dass die Bauherrin zu verpflichten sei, die Nachbesserungskosten zu bevorschussen, und forderten Schadenersatz für die mit der Geltendmachung dieser Klage verbundenen Kosten als Mangelfolgeschaden ein. Im vorinstanzlichen Verfahren unterlagen die Klä-

ger mehrheitlich. Die beklagte Bauherrin reichte gegen diesen Entscheid dennoch Beschwerde ans Bundesgericht ein.

Vor Bundesgericht strittig geblieben war unter anderem die Frage, ob Mauerabdeckplatten ohne Tropfnasen einen Baumangel der Stützmauer der Rampe zur Tiefgarage darstellen. Tropfnasen reduzieren das Abfliessen von Tropfwasser an den Wänden und damit die Feuchtigkeitsbelastung an der Fuge zwischen der Abdeckplatte und Wandkrone. Zwar anerkannte die Vorinstanz, dass bislang noch keine Wasserschäden am Verputz entstanden sind, schloss dies für die Zukunft mit Verweis auf das eingeholte Gutachten aber nicht aus. Entsprechend verpflichtete es die Bauherrin, Sanierungsmassnahmen mit circa 18000 CHF zu bevorschussen.

Das Bundesgericht bestätigt diesen Entscheid. Mit Verweis auf seine frühere Rechtsprechung betont das Gericht, dass ein Mangel bereits dann vorliegen könne, wenn eine bestimmte Beschaffenheit des Werks noch nicht zu einem Schaden geführt habe, ein solcher in der Zukunft aber möglich ist. Es entspräche der anerkannten Regel der Baukunde, Mauerabdeckungen mit Tropfnasen zu errichten. Deshalb müssten sich die Kläger auch nicht mit anderen Lösungen wie dem Anbringen einer Silikonfuge, dem Ankleben eines Winkelblechs oder dem Einfräsen einer Nut und dem Einsatz eines Metallprofils zufriedengeben. Die Bevorschussung der Sanierungsmassnahmen in Höhe von circa 18000 CHF ist nach Meinung des Bundesgerichts somit angemessen. Die gegen diesen Betrag darüber hinaus gerichtete Beanstandung der Bauherrin, dass auf die Vorschusskosten kein Verzugszins zu entrichten sei, weist das Bundesgericht ebenfalls ab. Mit Verweis auf Art. 104 OR stellt das Bundesgericht klar, dass der gesetzliche Verzugszins von 5% auf jede zeitweilige Vorenthaltung einer Geldforderung zu entrichten sei, selbst wenn dieser Betrag zweckgebunden sei.

BGer 4A_692/2015 vom 1. März 2017



*CHARLES GSCHWIND

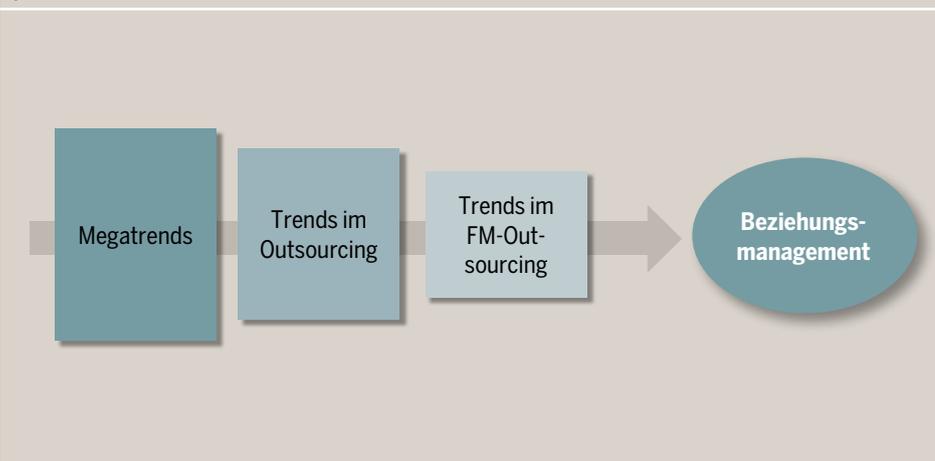
Der Autor ist Rechtsanwalt bei Bär & Karrer in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert.

Partnerschaften im Outsourcing

Outsourcing wird zum zentralen Instrument, um über die Partner Zugriff auf die besten Talente, Ressourcen, Fähigkeiten und Märkte zu haben. In einem sich wandelnden Umfeld können die richtigen Partnerschaften dabei den Unterschied machen.

EINFLUSS DER MEGATRENDS AUF DIE BEDEUTUNG DES BEZIEHUNGSMANAGEMENTS

Quelle: ISS AG



CHRISTIAN COENEN & GIUSEPPE SANTAGADA •

AGILITÄT, FLEXIBILITÄT UND INNOVATIONS-FÄHIGKEIT ALS VORAUSSETZUNG. Die Beschleunigung der Entwicklungszyklen, der Abbau von Handelshemmnissen im Rahmen der Globalisierung, der zunehmende Fachkräftemangel und die Digitalisierung mit ihren disruptiven Konzepten sind nur einige der aktuellen Megatrends, die unser Wirtschaftsumfeld prägen und zu einer Verschärfung der Wettbewerbssituation führen. Um die daraus resultierende Volatilität der Märkte abzufedern, wird es für die Unternehmen elementar, sich einen hohen Grad an Agilität, unternehmerischer Flexibilität sowie Innovationsfähigkeit zu erhalten.

Kaum ein Unternehmen vermag es derweil, die gesamte Wertschöpfungskette gleichmässig und wirtschaftlich sinnvoll abzudecken. Umso mehr müssen sich die Marktteilnehmer auf die eigenen Kernkompetenzen fokussieren und diese gezielt auf- und ausbauen. Da aber auch die übrigen Elemente der Wertschöpfungskette vielfach substanzial für den Erfolg eines Unternehmens sind, gilt es, hier die passenden Partner zu finden, die ihrerseits im entsprechenden Umfeld eine führende Rolle einnehmen. Nur so kann gewährleistet werden, dass ein Unternehmen die Chancen am Markt gesamthaft optimal nutzen kann.

Als Konsequenz ist zu erwarten, dass Outsourcing und damit auch das Facility-Management mit den sich verändernden

Marktbedingungen weiter an Bedeutung gewinnt. Die Auslagerung wird nicht mehr länger nur als Konzept verstanden, welches der reinen Effizienzsteigerung respektive Kostenoptimierung von Nicht-Kernprozessen dient. Vielmehr werden Partnerschaften gesucht, die im Zuge des Outsourcings Optimierungen in den Kernprozessen sowie eine bessere Marktdifferenzierung

„ Ein professionelles Beziehungsmanagement optimiert die Zusammenarbeit und fördert die Wettbewerbsfähigkeit beider Vertragspartner. »

GIUSEPPE SANTAGADA

ermöglichen. Outsourcing wird somit zu einem Instrument, über das die Partner Zugriff auf die besten Talente, Ressourcen, Fähigkeiten oder neue Netzwerke und Märkte haben. Immer mit dem Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Organisation zu stärken.

STIMMIGES BEZIEHUNGSMANAGEMENT ALS ERFOLGSFAKTOR IM WANDEL. Abhängig vom Verflechtungsgrad, den involvierten Risiken, der Planbarkeit oder den enthal-

tenen Kosten können allerdings vollständig gegenteilige Partnerschaftsmodelle gefragt sein. Eines sollte ihnen allen aber gemein sein: ein solides Beziehungsmanagement, die Bedingung für eine erfolgreiche und nachhaltige Partnerschaft.

Grundsätzlich stehen beim Beziehungsmanagement die beidseitige Pflege der Beziehung und Optimierung der

Zusammenarbeit zwischen Kunde und FM-Dienstleister im Fokus. Es wird davon ausgegangen, dass sich eine starke und gute Beziehung zwischen Kunde und Dienstleister über den gesamten Lebenszyklus des Vertrags insofern bezahlt macht, als dass die Dienstleistungserbringung besser und das Trouble-Shooting seltener bzw.

konstruktiver ist als bei Geschäftsbeziehungen, die wenig gepflegt werden. Zudem wird eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Mandates ermöglicht und die Geschäftsbeziehung erweitert, wovon beide Partner profitieren.

Ein Beziehungsmanagement kann somit nicht nur starke Vorteile in der täglichen Zusammenarbeit haben, sondern unterstützt die Entwicklung der eigenen Organisation beider Seiten und damit die Wettbewerbsfähigkeit.

DREI STUFEN DES VERTRAUENS IN GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN

Quelle: ISS AG

Kalkulatorisches Vertrauen	<ul style="list-style-type: none"> - Basisniveau des Vertrauens - Überzeugung, dass Vertrauen besser ist als kein Vertrauen
Kognitives Vertrauen	<ul style="list-style-type: none"> - Mehr Verständnis für und Wissen über die Gegenseite - Fähigkeit, Verhalten und Erwidierungen der Gegenseite vorauszusehen, resultiert in weniger Überraschungen
Verbindendes Vertrauen/Verbundenheit	<ul style="list-style-type: none"> - Geteilte Werte und Vorstellungen - Emotionale Verbundenheit



Nun sind aber nicht alle Geschäftsbeziehungen von gleicher Natur, und auch das Bedürfnis kann stark variieren. Aus diesem Grund muss vom Auftraggeber zunächst eine Entscheidung dahingehend gefällt werden, welche Art von Beziehung er mit dem Dienstleister anstrebt. Handelt es sich beispielsweise um den einmaligen Bezug einer Leistung, der wenig Aussicht auf Folgeaufträge mit sich bringt, ist der Aufwand zur Optimierung der Kunden-Dienstleister-Beziehung zu hinterfragen. Falls die eingekauften Leistungen jedoch ein integraler Bestandteil der Kundenorganisation und deren Wertschöpfungskette sind, ist es umso wichtiger, in ein gutes Beziehungsmanagement zu investieren, von dem beide Parteien mittel- und langfristig profitieren.

ERFOLGSFAKTOREN EINES BEZIEHUNGSMANAGEMENTS IM FM. Insbesondere bei umfassenden und integralen Facility-Management-Mandaten dürfte eine kollaborationsgeprägte respektive partnerschaftliche Beziehung das Ziel beider Geschäftspartner sein. Dabei kommt verschiedenen Faktoren eine besondere Bedeutung im Beziehungsmanagement zu, um nachhaltig Erfolg zu haben. Diese Faktoren gilt es spätestens im Rahmen der Mandatsimplementierung, gemeinsam zu definieren und zu dokumentieren.

ERWARTUNGEN UND BELASTBARE VERTRAGSBEDINGUNGEN. Einen wesentlichen Erfolgsfaktor – bereits bei der Mandatsvergabe – stellt die gegenseitige Klärung der Erwartungshaltung dar. Kunden- und Dienstleisterzufriedenheit hängen

nicht ausschliesslich von der Leistungserbringung und -wahrnehmung ab, sondern werden massgeblich von den Erwartungen beider Parteien beeinflusst. Daher sind Service-Level-Agreements (SLA) und Key Performance Indikatoren (KPI) zwischen beiden Parteien ein wesentlicher Teil der gegenseitigen Erwartungsabklärung.

BEIDSEITIGER INFORMATIONSFLUSS. Der Kunde muss sicherstellen, dass der Dienstleister alle Informationen hat, die für die Erbringung der Dienstleistung notwendig sind. SLAs und KPIs erfüllen diese Anforderung nur teilweise. Übergreifende In-

„Die mittel- und langfristigen Vorteile, welche aus einer erfolgreichen reziproken Geschäftsbeziehung resultieren, sind offenkundig und überwiegen die investierten zeitlichen und finanziellen Ressourcen.“

CHRISTIAN COENEN

formationen und Zielsetzungen sowie Details, die den Dienstleister betreffen, sind genauso eindeutig und zeitnah zu kommunizieren. Dazu gehören z. B. kurzfristige Veränderungen im Personalbestand oder geplante Änderungen hinsichtlich Raumnutzung. Auf Basis der vertieften Kenntnis der Kundenorganisation und der etablierten Prozesse ist der Dienstleister in der Lage, sich diesen Gegebenheiten besser anzupassen und somit innovative Lösungen für aufkommende Herausforderungen zu erarbeiten.

Der Dienstleister hingegen soll den Kunden über Probleme informieren, welche die Erbringung der vereinbarten Leistungen beeinflussen könnten. Unabhängig davon, ob es sich hierbei um Herausforderungen bezüglich Personal oder Material handelt, in jedem Fall sollte der Kunde im Voraus für etwaige Risiken in der Leistungserbringung sensibilisiert werden. Statt die Beziehung durch enttäuschte Kundenerwartungen nachhaltig zu schädigen, führt dieser offene Umgang mit Informationen dazu, dass gemeinsam Notfallpläne erarbeitet werden, um nachhaltige Störungen im Betrieb zu vermeiden und das gegen-

seitige Vertrauen zu stärken.

TRANSPARENZ UND VERTRAUEN. Das Teilen von relevanten Informationen kann das Vertrauen zwischen Dienstleister und Kunde nachhaltig stärken. Der Vertrauensaufbau

stellt dabei eines der herausforderndsten Elemente in einem erfolgreichen Beziehungsmanagement dar, und dessen Scheitern ist häufig Hauptgrund für die Einstellung der Zusammenarbeit. Wiederrum ist hier Voraussetzung, dass beide Parteien davon überzeugt sind, dass eine gemeinsame Zusammenarbeit nutzstiftend ist, auch wenn es dafür naturgemäss keine Erfolgsgarantie gibt.

MEHRERE ANSPRECHPARTNER AUF BEIDEN SEITEN. Mehr als ein Ansprechpartner auf

Seiten der Kunden- und Dienstleisterorganisation ermöglicht einen offenen Dialog auf unterschiedlichen Ebenen, gewährleistet den Aufbau einer Verbundenheit zwischen beiden Organisationen, entpersonalisiert Eskalationsprozesse und vereinfacht die Fokussierung auf strategische Entwicklungsthemen.

GEMEINSAME PROBLEMLÖSUNG UND LERNEN. Geschäftliche Beziehungen verlaufen in den seltensten Fällen vollends reibungslos. Die gemeinsame Lösungsfindung hat allerdings meist einen beziehungsstärkenden Effekt, indem gegenseitiger Respekt und notwendiges Vertrauen aufgebaut und Risikobereitschaft sowie Innovation gefördert werden. Das gemeinsame Lernen und Wachsen an He-

rausforderungen stärkt somit die Beziehung zwischen Kunde und Dienstleister.

GETEILTER ERFOLG. Die Überzeugung beider Parteien, dass sie gemeinsam mehr Erfolg haben, resultiert in der Beseitigung von opportunistischem Verhalten. Jedoch muss bei beiden Parteien von Beginn weg Einigkeit bestehen, wie mit gemeinsamem Erfolg umzugehen ist. Es sollte ein gerechtes und transparentes System etabliert werden, um den erreichten Erfolg zu bewerten und über geteilte Risiken und etwaige Belohnungen zu entscheiden.

NUTZEN ERFOLGREICHER GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN. Aus den obigen Ausführungen geht klar hervor, dass der Aufbau und die Pfl-

ge einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung zwar zeitliche und auch finanzielle Ressourcen beanspruchen, die mittel- und langfristigen Vorteile für beide Seiten aber überwiegen. ●



***PROF. DR. CHRISTIAN COENEN**

Der Autor ist Dozent für Marketing und Services Management am Institut für Facility Management der ZHAW.



***DR. GIUSEPPE SANTAGADA**

Der Autor ist Direktor Verkauf & Geschäftsentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung der ISS Schweiz AG.

ANZEIGE

NOL



Unschlagbare Effizienz für kommerzielle Liegenschaften



Bis zu 28% weniger Energiekosten und CO₂-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

NEUROBAT
INTERIOR CLIMATE TECHNOLOGIES



Neurobat AG, CH-5200 Brugg
Tel. 056 552 33 01, office@neurobat.net

Die Online-Energiesparlösung
für kommerzielle Liegenschaften

Ins Auge gegangen

Unsere Augen sind hochkomplex, aber auch sensibel und verletzlich. Deshalb ist besonders bei der Bildschirmarbeit Vorsicht geboten. Denn nur wenn die Bildschirmhelligkeit und die Büroleuchte gut eingestellt sind, können gesundheitliche Beschwerden vermieden werden.



In unseren Arbeitsräumen sollte Tageslicht und eine künstliche Beleuchtung vorhanden sein.

URS HOF*

UNSERE PUPILLE – DIE FOTOBLENDE. Brennen oder gerötete Augen, Müdigkeit und Kopfschmerzen – es sind häufige Symptome von Beschäftigten an Computerarbeitsplätzen. In der Hektik des Büroalltags vergisst man gerne, dass eine kurze Pause, ein Blick aus dem Fenster Wunder wirken können. Unsere Augen sind ein wertvolles Gut. Tragen wir ihnen Sorge. Bei der Büroplanung und beim Einrichten des eigenen Büroarbeitsplatzes sollten die Bedürfnisse der Augen berücksichtigt werden. Damit die Bildschirmarbeit nicht zur Qual wird und sich Mitarbeitende am Arbeitsplatz wohl fühlen, ist es hilfreich, zwei wichtige Eigenschaften der Augen zu kennen: die Funktion der Pupille sowie die Fokussierung, in der Fachsprache auch Akkommodation genannt.

Die Pupille funktioniert wie die Blende beim Fotoapparat. Bei wenig Licht weitet sie sich, damit mehr Licht ins Auge dringt. Bei viel Licht verkleinert sie sich, und es dringt weniger Licht ein.

Der Lichtbedarf verändert sich mit dem Alter. Ab einem Alter von rund 45 Jahren benötigt man mehr Licht. In altersgemischten Büros kann dies zu Konflikten führen. Für die einen ist es zu hell, für die anderen zu dunkel. Individuell einstellbare Büroleuchten pro Arbeitsplatz können Abhilfe schaffen.

» Ein Blick auf den eigenen Bildschirm verrät sofort, ob sich dieser in der richtigen Position befindet: Rund eine Armlänge vom Kopf entfernt sollte er sein.«

Auch der Regler am Bildschirm sollte genutzt werden, um die Helligkeit auf die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Bei der Büroeinrichtung gilt es zu beachten, dass die nahe Umgebung maximal dreimal heller oder dunkler sein

sollte als der Bildschirm. Gemessen wird dieser Wert mit einem speziellen Gerät, er wird in Candela pro m² ausgewiesen, was dem reflektierten Licht auf unterschiedlichen Oberflächen entspricht. So sind beispielsweise strahlend weisse Tische meist zu hell für einen Computerarbeitsplatz, während schwarze zu dunkel sind.

Auch spiegelnde Oberflächen sind zu vermeiden, da sie zu unangenehmen Blendungen führen.

Bei der weiteren Umgebung liegt das Kontrastverhältnis bei 1:10. Das heisst, blickt man vom Bildschirm auf und schaut in den Raum oder aus dem Fenster, sollte diese Umgebung nicht zehnmal heller sein als der Bildschirm. Zu krasse Helligkeitsunterschiede sind eine grosse Belastung für unsere Fotoblende – die Pupille. Die weissen, senkrechten Vorhanglamellen, die man häufig in Büros antrifft, sind



daher nur bedingt für Computerarbeitsplätze geeignet. Denn bei sehr starkem Lichteinfall von aussen, strahlen sie zu stark.

STIMMT DIE FOKUSSIERUNG NICHT, STIMMT GAR NICHTS. Blickt man vom Bildschirm auf und schaut aus dem Fenster, kommt die zweite wichtige Funktion des Auges zum Zug: die Fokussierung. Diese gelingt dank der Linse, die hinter der Pupille liegt. Auch hier spielt das Alter eine Rolle, denn die Elastizität der Lin-

se nimmt mit dem Alter ab. Je älter wir werden, desto schwerer fällt uns das Fokussieren. Auch Träger von Gleitsichtbrillen kennen das Problem: Da sich der Nahsichtbereich am unteren Rand der Brille befindet, müssen sie beim Arbeiten am Computer den Kopf nach hinten neigen, um besser zu sehen. Nacken-, Rücken-, Kopfschmerzen und Verspannungen können die Folge sein. Abhilfe schaffen speziell für den Computerarbeitsplatz gefertigte Brillen, bei denen der Nahsichtbereich erweitert ist. Die-

se kann ein Optiker auf die individuellen Bedürfnisse abstimmen.

AUCH DER BLICKWINKEL MUSS STIMMEN. Zudem hat die richtige Einstellung des Bildschirms einen Einfluss auf die Gesundheit unserer Nacken- und Rückenmuskulatur. Was viele nicht wissen: Die natürliche Blickrichtung ist nicht geradeaus, das heisst, auf Augenhöhe horizontal gerichtet, sondern leicht nach unten geneigt. In dieser Haltung sind die Nackenmuskeln wesentlich weniger belastet und entspannter, als wenn man geradeaus oder nach oben blickt. Mit leicht gesenktem Blick beugt man Nacken- und Schulterverspannungen vor. Ein Blick auf den eigenen Bildschirm verrät sofort, ob sich dieser in der richtigen Position befindet: Rund eine Armlänge vom Kopf entfernt sollte er sein. Wobei der obere Rand des Bildschirms eine Handbreit unterhalb der Augen liegen soll.

Es zahlt sich aus, beim Büroraum- und Arbeitsplatzeinrichten auf die individuellen Bedürfnisse zu achten. Denn eine optimale Büroleuchte anzuschaffen lohnt sich allemal, wenn damit das eigene Sehvermögen und jenes der Mitarbeitenden geschont werden. Worauf bei der Büroplanung, Einrichtung des Arbeitsplatzes und weiteren Themen rund um die Sicherheit und Gesundheit im Büro geachtet werden soll, zeigt die Eidgenössische Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS in verschiedenen Online-Tools und Broschüren. Alles kostenlos zu finden auf: www.prävention-im-büro.ch. ●



***URS HOF**

Der Autor ist Arbeitshygieniker SGAH / SSHT und Mitglied der Begleitgruppe der Aktion «Prävention im Büro» der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit EKAS.

ANZEIGE



HERSBERGER EXPERTS

REAL ESTATE VALUATION

Kontakt

Dr. David Hersberger | Schützenweg 34 | 4123 Allschwil

Telefon +41 (0)61 483 15 51 | www.hersberger.com

Was ist Ihre Immobilie wert?

Regional verwurzelt – Überregional tätig

für Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften

Öffentliche Räume fördern

Eine Publikation berichtet über den öffentlichen Raum im Oberengadin. Sie fragt: «Was ist gelungen – weshalb? Was ist misslungen – warum?» Schliesslich: «Was ist zu tun?» Mit zehn Geboten versuchen Köbi Gantenbein und Robert Obrist eine Antwort zu geben.



ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

FREIRAUMGESTALTUNG IST WICHTIG. Öffentliche Räume mit einer bedarfsgerechten Freiraumgestaltung sind ebenso wichtig wie gute Bauten und Gebäudekonzepte. Der öffentliche Raum gehört also zu einer zielorientierten Raumplanung. Die Engadiner Stiftung Terrafina hat vor zwei Jahren eine 40-seitige Broschüre mit Fotoalbum mit dem Titel «Platz, Strasse, Raum» erstellt und an alle Haushalte zwischen Maloja und Zuoz verteilt. Sie will mit diesem Büchlein für die Schönheit des öffentlichen Raumes im Oberengadin werben. Es ist eine Publikation, die kritisch hinterfragt, die aber auch aufzeigt, was besser zu machen ist. Die beiden Verfasser, Köbi Gantenbein, Chefredaktor von «Hochparterre» und Präsident der Kulturkommission Graubündens, und Robert Obrist, Architektenlegende und noch immer engagierter Planungspolitiker aus St. Moritz, sowie der Fotograf Ralph Feiner streiften tagelang durchs Engadin, knipsten unzählige Bilder und gruppieren sie schliesslich zu einem Essay in sechs Kapiteln zu den Themen Platz, Rand, Mauer, Wegweiser, Möbel und Empfang.

In klassisch pädagogischer Manier steht das gut gelungene dem misslungenen Beispiel gegenüber, mit je einem Bild und zügigem Text, der das Urteil begründet. Oft

machen scheinbare Kleinigkeiten den Unterschied aus. Herausgeber und Verfasser wollen nicht anklagen, aber wach- und aufrütteln sowie zu mehr Sensibilität im Umgang mit dem öffentlichen Raum aufrufen. Dazu Robert Obrist: «Gerade in Gebieten, die vom Fremdenverkehr leben, sollte doppelte Sorgfalt herrschen. Das ist im Oberengadin leider oft nicht der Fall.» Und für Köbi Gantenbein ist die Spannweite zwischen achtsamem Umgang und banaler Trostlosigkeit – häufig an den Rändern von Dörfern und Siedlungen – sehr gross. Beide Autoren wundern sich, wie wenig Bauherren, Architekten und Baubehörden von der Klasse der alten Engadiner Dorfkerne gelernt haben. Die Dörfer des Oberengadins kennen eine ausserordentlich reiche Geschichte des öffentlichen Raumes. Samedan, Bever, Zuoz, S-chanf haben Dorfräume von unglaublicher Kraft. Die Ensembles entstanden langsam über Jahrhunderte, gebaut von den Bauerngesellschaften.

DIE GEBOTE. Nicht nur die einzigartige Landschaft des Oberengadins ist erhaltenswert. Das gilt grundsätzlich für die gesamte Schweiz. Sie ist jedoch durch die anhaltende Bautätigkeit sowie durch die Ausdehnung des touristischen Angebots gefährdet. Die beiden anerkannten Bau-

und Planungskritiker wagen eine kulturpolitische Spekulation zur Freiraumgestaltung, indem sie das Nötige in den «Zehn Geboten für den öffentlichen Raum» zusammenfassen. Sie sind vor allem an die Bewohner und Politiker, Gemeinderäte, Bauherren, Architekten, Infrastrukturplaner, Verkehrsingenieure gerichtet.

Das erste Gebot beginnt mit der Frage: Was ist der Gemeinsinn? Er ist das Gegenteil des Privatinteresses sowie Grund und Ausdruck des öffentlichen Raumes. Seine Garanten sind einfache und kluge Bauge-setze der Gemeinden und ein Gemeinderat, der dies auch umsetzt. – Und: Mach dafür Druck!

Gebot Nummer zwei ist heute zum grossen Teil nur noch in höheren Lagen möglich: Du sollst nicht tröstend Mass am Schnee nehmen. Was im Frühling tröstlos wirkt, verzuckert der Schnee. Was im Sommer hilflos ist, verschwindet im Januar. Was im Herbst missraten ist, scheint unter weissem Pelz gut geraten. Also: Nimm den noch Mass am Guten und nicht am Trost des Schnees!

Das dritte Gebot gilt wieder überall: Du sollst das Auto zähmen. Es frisst den öffentlichen Raum. Es verlangt viel Raum, wenn es fährt und auch, wenn es schläft. Die Dörfer und Städte sind zu klein geworden für immer mehr Autos. Daher schaffe autoarme und -freie Zonen.

PARKPLÄTZE, FUSSGÄNGER, KINDER. Das vierte Gebot ist ein zentrales für den öffentlichen Raum: Du sollst den Parkplatz abbauen. Mit Nachsicht haben wir dem Parkplatz erlaubt, öffentlicher Raum zu werden. Doch je mehr Parkplätze, umso mehr Verkehr – und je mehr Verkehr, umso weniger öffentlicher Raum. Eigentlich eine einfache Gleichung, oder?

Gebot Nummer fünf ist ein Aufruf, den Fussgänger zu (be)achten und zu ehren. Seine Sicherheit und sein Wohlbefinden sind der Massstab für den öffentlichen Raum im Dorf und in Zentren von Städten. Sein Gehen und Stehen gehen dem Tempo des Autofahrers vor. Hier befasst sich denn auch das sechste Gebot mit der gesellschaftlichen Zukunft, also mit den Kindern: Du sollst dein Kind fragen.

Öffentlicher Raum ist auch dann nützlich und gut, wenn er deinem Kind gefällt und wenn es sich in ihm sicher und wohl fühlt. Denke also bei jeder Massnahme

auch an dein Kind und die Freundin oder den Freund deines Kindes.

Zurück zum Grundsätzlichen und Elementaren. Nicht nur die Kerne und Zentren der Dörfer im Oberengadin geben reiche Anschauung, was guter öffentlicher Raum ist. Es folgt also Gebot Nummer sieben: Du sollst die Geschichte lesen. Pflege die alten öffentlichen Räume und baue die neuen so gut, wie die alten gebaut sind. Vorab an Dorfrändern warten vielfach noch grosse Aufgaben. Dazu wird als «bedenke» angemerkt, dass es nur Platz, Weg und Strasse gibt, weil es auch Häuser gibt. Also: Sorge für so gute neue Häuser, wie es viele der alten sind. Denn aus ihnen wachsen gute Plätze und schöne Wege.

Das achte Gebot will die Angst vor der Leere nehmen. Es ist unnötig, dem öffent-

lichen Raum mit grossen Konzepten und teurem Tiefbau zu helfen. Oft genügt ein beherzter Entscheid: Reklametafeln abhängen, Mobiliar wegräumen, Parkplätze aufheben, Robidogs abschrauben und Sitzbänkli ins Lager bringen.

ZUHÖREN, KRAFT UND GELD. Schliesslich folgt das neunte Gebot – verblüffend aber keineswegs lapidar: Du sollst zuhören. Höre nicht nur auf den Tiefbauer, den Garagisten, den Geschäftsmann und den Verkehrsingenieur. Dränge vielmehr darauf, dass ein unabhängiger Gestaltungsbeirat aus auswärtigen Architekten und Gestaltern sowie aus einer Delegation von Primarschülern eingerichtet wird, der dir mit Blick über alles sagt, was wie wo zu machen ist.

Zum Schluss befasst sich das zehnte Gebot mit dem, ohne das eine schöne

und gute Freiraumgestaltung nicht möglich ist: Du sollst Geld bereithalten! Zu oft ist öffentlicher Raum bloss der Rest, den niemand will. Kämpfe für Weite und Leere. Das braucht aber Kraft, Mut und vor allem Geld. Da auch die Hausbesitzer vom guten öffentlichen Raum profitieren, halte sie an, dafür genügend zu bezahlen. Der Kreis schliesst sich mit der letzten Empfehlung und Aufforderung: Mach Druck, dass die Gemeinde so handelt. Die Broschüre «Platz, Strasse, Raum» ist im Netz frei zugänglich unter: www.terrafin.ch ●



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

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

Tom Lüthi

NEOVAC-WÄRMEPUMPENZÄHLER

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



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

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

Erlebnisse an Flussräumen

Flussräume, die zu unseren wichtigsten Naherholungsgebieten gehören, wurden bisher nicht näher untersucht. Nun stellt das Projekt «Vom Rauschen zur Stille» eine Methodik vor, die vier Charaktertypen unterscheidet und Ansätze für eine typengerechte Aufwertung entwickelt.



Schifflände Schaffhausen mit Munot im Hintergrund, eine Stadtlandschaft am Fluss.

GUDRUN HOPPE* •

VIelfÄLTIGE FLUSSRÄUME. Der Hochrhein zwischen Stein am Rhein und Rheinau ist ein wertvoller und sehr gut besuchter Naherholungsraum von überregionaler bis internationaler Bedeutung. Als ganz besonderer Flussraum mit vielen landschaftlichen und kulturellen Höhepunkten, wie beispielsweise der Stadt Stein am Rhein mit ihrem historischen Altstadt kern, dem Klostersgut Paradies oder dem international bedeutenden Rheinfluss, erlaubt er Erlebnisse unterschiedlichster Art und Intensität im und am Wasser. Allerdings weist der Flussabschnitt auch Gebiete mit Beeinträchtigungen bei gleichzeitig hohem Aufwertungspotenzial auf.

ABSCHNITTSBILDUNG UND TYPISIERUNG. In einem ersten Schritt unterteilten wir die Rheinufer im betrachteten Perimeter in 49 Flussabschnitte, wobei wir das rechte und das linke Ufer unabhängig betrachteten. Die Abschnitte unterscheiden sich insbesondere in ihrem Erlebnischarakter

ter und nach den Erholungstätigkeiten der Bevölkerung. Charakteristisch sind – und bereits dieser Analyseschritt ist auf andere Flussläufe übertragbar – vier Typen: Die «Stadtlandschaft am Fluss», die «Parklandschaft am Fluss», die «Kulturlandschaft am Fluss» und die «Naturlandschaft am Fluss». Für die 49 Abschnitte wurde auf einer dreistufigen Skala (hoch,

» Unsere Flüsse sind Erholungs- und Erlebnisräume mit vielen Qualitäten.«

mittel, gering) der Erlebniswert ermittelt. Bestehende Abhängigkeiten formulierten wir in Ausgangshypothesen wie «Je höher die Aufenthaltsqualität am Gewässer, umso höher der Erlebniswert». In die Beurteilung flossen positiv beeinflussende ebenso wie störende Faktoren ein. Positive Faktoren sind beispielswei-

se Ufer mit Kulissenwert, Aufenthaltsbereiche am Wasser und Bereiche mit hoher Gewässerdynamik.

ZIELBILDENTWURF. Zielbilder, sogenannte «Strände», umschreiben die Erholungsqualität. Der Begriff des Strands steht stellvertretend für Freiraum, Musse und Naherholung mit hohem Wasserbezug. Jeder der vier Strandtypen weist eigene Erlebnismöglichkeiten auf und eignet sich für ganz unterschiedliche Erholungstätigkeiten und Wassererlebnisse.

Im nächsten Schritt schieden wir Vorranggebiete für unterschiedliche Erholungstätigkeiten und Schwerpunkte aus, die sich am jeweiligen Hauptcharakter der Flusslandschaft orientieren. Ihre Identifikation steht in engem Zusammenhang mit der Überprüfung und Weiterentwicklung des Fusswegnetzes. Zur Kommunikation der verschiedenen Charaktere der Wege an die Bevölkerung differenzierten wir erneut in vier Möglichkeiten, die auf ihre Beschaffenheit und das entsprechende Umfeld hindeuten. Zur grafischen Überset-



Parkartige Landschaft am Rhein bei Flurlingen.

zung wählten wir eine einfache Symbolik: das jeweils geeignete Schuhwerk. So kann der «Stadtstrand» mit dem Stöckelschuh erkundet werden, der «Parkstrand» mit dem Flipflop, der «Landschaftsstrand» mit dem Turnschuh. Der «Naturstrand» sollte ausserhalb der Wege nicht betreten werden – das zugewiesene Icon ist ein Fernglas.

Die Zielbilder geben Hinweise darauf, wie die unterschiedlichen Typen mit mittlerem oder geringem Erlebniswert spezifisch aufgewertet werden könnten: Die Abschnitte mit hohem Erlebniswert gilt es vor allem zu erhalten. Mögliche Aufwertungen für den Stadtstrand sind die Schaffung von Promenaden mit Bäumen wie auch gestaltete Zugänge zum Wasser. Der Parkstrand sollte vielfältige Wasserzugänge, Bademöglichkeiten, gestaltete und naturnahe Uferbereiche, Schattenplätze und Liegewiesen aufweisen. Für Stadt- und Parkstrand stellt die Erholungsnutzung eine wichtige Vorrangnutzung gegenüber anderen Nutzungen dar. Der Landschaftsstrand eignet sich für ausgedehnte Spaziergänge entlang renaturierter Flussufer; Zugänge

zum Wasser sind wichtige Elemente. Am Naturstrand hat die Natur Vorrang, das Erlebnis und die Naturbeobachtung von Wegen aus sollten jedoch möglich sein.

SCHWERPUNKTE UND EMPFEHLUNGEN. Die Aufteilung in die vier grundsätzlichen Typen hilft Schwerpunkte zu setzen. Sie kann gut und allgemein verständlich kommuniziert werden, auch zum Schutz und zur Schonung von empfindlichen, ökologisch wertvollen Gebieten. Abschnitte, die sich als Vorranggebiete für Erholungsräume (Parklandschaft, Parkstrand) eignen, können ermittelt und entsprechend in der Planung festgelegt werden.

Für 40 der 49 Abschnitte konnten wir Aufwertungsempfehlungen formulieren; bereits bestehende Projektideen bezogen wir mit ein. Wir unterscheiden fünf Massnahmentypen: die Bereinigung von Konflikten, die Aufwertung des Langsamverkehrs, die Aufwertung von Erholungsbereichen, die Förderung naturnaher Ufer und die Förderung gestalteter Uferzugänge.

Unsere Fliessgewässer sind wichtige Naherholungsräume mit zunehmender Bedeutung. Aufwertungen zugunsten der Naherholung als angestrebter Nutzung stossen ausserhalb der grossen Städte jedoch häufig auf Hindernisse wie kollidierende Interessen mit dem Naturschutz, der Landwirtschaft oder Investoren mit Überbauungsabsichten und dem Versprechen «Blick aufs Wasser». In den Agglomerationsräumen wird zunehmend verdichtet gebaut, die Divergenz der Bedürfnisse an erreichbare Erholungsräume und deren Verfügbarkeit steigt. Nehmen wir Verdichtung ganzheitlich ernst, ist Naherholung eine wichtige Infrastrukturaufgabe, die es inklusive ihrer Finanzierungsmöglichkeiten differenziert zu entwickeln gilt – denn Erholung dient der Gesundheit. ●



***GUDRUN HOPPE**

Die Autorin ist Landschaftsarchitektin BSLA und Mitglied der Geschäftsleitung der Quadra GmbH.

Trinationale Freiräume

Mit der Durchführung der Internationalen Bauausstellung IBA Basel 2020 knüpft die trinationale Agglomeration im Dreiländereck Deutschland, Frankreich und der Schweiz an eine über 100-jährige Tradition von Bauausstellungen in Deutschland an.



Aufgrund der Hafennutzung im St. Johann in Basel war es bisher nicht möglich, entlang des Rheinufer von Basel nach Huningue zu gelangen. Mit dem Rückbau des Hafens ergab sich für die beiden Länder die einmalige Chance, eine länderübergreifende Wegverbindung zu schaffen.

GUIREC GICQUEL* •

VERZWEIGTE LANDSCHAFTSRÄUME. Eine IBA ist kein normales Planungsinstrument und auch keine Ausstellung im klassischen Sinn. Vielmehr ist es ein aussergewöhnliches Werkzeug der Bau- und Planungskultur. Es erlaubt jenseits des Planungsalltags durch die Konzentration auf ein Thema, die Bündelung von Ideen, Energien und Mitteln neue Wege zu gehen. Dieser Ausnahmezustand auf Zeit, wie eine IBA oft genannt wird, ermöglicht es, zukunftsweisende Lösungen für komplexe Fragestellungen zu finden.

Die trinationale Agglomeration Basel liegt im Herzen einer grenzüberschreitenden Region mit stark verzweigten Landschaftsräumen zwischen dem deutschen Schwarzwald, der französischen Sundgauer Hügellandschaft und dem schweizerischen Tafeljura. Deswegen hat die IBA Basel ihre Stärke nicht nur auf die zwei Handlungsfelder Stadträume und Zusammenleben fokussiert, sondern auch auf Landschaftsräume.

Die trinationale Agglomeration Basel ist in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich mit ihren Nachbargemeinden zu einem grenzüberschreitenden Siedlungsgebiet zusammengewachsen. Dieses Wachstum wurde von einer kräftigen Industrieent-

wicklung begleitet. Viele Industriegebiete liegen direkt am Rhein. Der Fluss stellt zur gleichen Zeit eine zentrale ökonomische, touristische und ökologische Herausforderung dar. Diese Herausforderungen stehen oft in Konkurrenz zueinander.

Die Agglomeration liegt am Rheinknie und wird speziell vom Rhein und vom Rheintal, mit den Flüssen Wiese und Birs, aber auch vom Tüllinger Berg geprägt und steht somit im Kontrast zwischen naturräumlichen Flächen und Urbanismus. Und zum Teil stehen die Grün- und Freiflächen äusserst unter Druck aufgrund der starken Siedlungs- und Industrieentwicklung.

Das Thema der Landschaftsräume – und somit die Grün- und Freiräume als zentrale Elemente für eine zukünftige kohärente und nachhaltige Siedlungsqualität – steht im Mittelpunkt des Interesses der IBA Basel. Mit den vielfältigen IBA-Projekten wird ein Beitrag geleistet, die Landschaft auf eine neue Art zu betrachten: nicht mehr als ein statisches Element, sondern als ein echtes und sinnvolles Instrument der nachhaltigen Planung. Die Landschaft dient als Bindeglied der Koexistenz zwischen Siedlungs-, Industrie-, Naherholungs- und Naturräumen. Dies zudem grenzüberschreitend (kommunal, länder- und nationenübergreifend).

WAS BEDEUTET DAS KONKRET? Es geht um die Vernetzung von Grün-, Frei- und Naherholungsräumen, die Aufwertung des Rheinzugangs, der als zentraler Freiraum wiederentdeckt werden soll und zudem um die Bewahrung und Aufwertung suburbaner Landschaften, die von den Bewohnern der Agglomeration Basel genutzt und angenommen werden, aber auch geschützt werden sollen.

Im Rahmen der IBA Basel sind ebenfalls mehrere Projekte zur Landschaftsentwicklung des trinationalen Raums der Agglomeration Basel in Umsetzung, respektive in Planung. Das Dreiländer-Projekt startete im März 2017 die Erarbeitung eines trinationalen (D, F, CH) Freiraum- und Naturschutzkonzeptes. Die Projektgruppe «IBA Rheinliebe» sieht die Aufwertung und Zugänglichkeit des Rheins für die Bevölkerung vor.

Dazu gehören Führungen und Untersuchungen entlang des Flusses, wie bei dem Projekt «RhyCycling revisited», die bauliche Ufergestaltung am «Rheinuferweg St. Johann Basel – Huningue», die Stärkung der gemeinsamen Stadtentwicklung durch den Rheinfelder Rheinuferweg als Flusspark sowie Ideen für die Anbindung der deutschen Gemeinde Bad Bellingen an den Rhein. Das

Landschaftsprojekt «IBA Parc des Carrières» macht die durch privaten Kiesabbau geprägte Landschaft durch die Wiederauffüllung als Park der Öffentlichkeit zugänglich und sichert die Biodiversität anstelle von Monokulturen. Es wird mit seinen Freizeitfunktionen zum Pilotprojekt für die Nachnutzung aller Kiesgruben der Region und dient als Modell für weitere Standorte in der Agglomeration. Der «IBA Parc des Carrières» ist ein Pilotprojekt für ein integrales Grünraumentwicklungskonzept (Kiesgruben und Kombination zwischen Natur und Aktivitäten), das bis 2020 umgesetzt werden soll. Die IBA Basel ist auch ein Qualifizierungs- und Labelisierungsverfahren. Mehr als zehn Jahre werden die Projekte geprüft und müssen hochwertige Kriterien erfüllen, um mit dem IBA-Label ausgezeichnet zu werden. Insgesamt befinden sich heute noch 29 Projekte im IBA-Qualifizierungsprozess. Auf diesem Wege werden sie auf vielfältige Weise von der IBA unterstützt. Drei Projekte sind bereits labelisiert.

«24 STOPS», REGIO GRÜNGÜRTEL UND RHEINUFERWEG BASEL SANKT-JOHANN – HUNINGUE.

Das Projekt «24 Stops» verbindet zwei Länder, zwei Gemeinden, zwei Kulturinstitutionen und damit unendlich viele Geschichten. Der rund fünf Kilometer lange, grenzüberschreitende Fuss- und Fahrradweg zwischen Riehen (CH) und Weil am Rhein (D), zwischen der Fondation Beyeler (CH) und dem Vitra Campus (D), eröffnet der Bevölkerung eine neue, spannende Sicht auf die Region Basel. Zu Fuss oder auf dem Fahrrad lässt sich eine einzigartig vielfältige Natur- und Kulturlandschaft erkunden, vorbei am Naturbad Riehen und durch die Weinberge Tüllingens. Auf der Wegstrecke befinden sich 24 Objekte des Künstlers Tobias Rehberger aus Berlin/Frankfurt am Main, die zum Verweilen einladen und neue Blickwinkel auf die einzelnen Landschaftsabschnitte zulassen.

Ob künstlerisch gestaltete Bienenhäuser, Kuckucksuhren, ein Hochsitz oder Fernglas – Rehbergers Objekte sind Kunstwerke, die oft mit einer verspielten Funktionalität versehen sind und die Themen Natur, Kultur, Landwirtschaft, Kunst, Architektur und Design verbinden. Für die Entwicklung und Realisie-

rung der «24 Stops» zeichnen die Fondation Beyeler, die Gemeinde Riehen, Vitra und die Stadt Weil am Rhein partnerschaftlich verantwortlich. Das Schweizer Uhrenunternehmen Swatch unterstützte als Presenting Partner grosszügig das Projekt und ermöglichte die Produktion der Objekte von Künstler Tobias Rehberger. Die Idee eines grenzüberschreitenden Wegs wurde im Rahmen der IBA Basel 2020 initiiert. Das Projekt ist inzwischen vollumfänglich realisiert. Es hat alle Qualitätskriterien erfüllt und ist im Oktober 2016 mit dem Label der IBA Basel ausgezeichnet worden.

GRENZÜBERSCHREITENDE VERBINDUNG.

Das labelisierte Projekt Regio Grüngürtel ist eine Webseite und App, die über 100 aussergewöhnliche Naturorte in der trinationalen Region Basel präsentiert und nützliche Tipps für Ausflüge und Wanderung zur Verfügung stellt. Die Informationen können über die Webseite und über eine App abgerufen werden. Dabei erfahren interessierte Wanderer und Freizeitsportler mehr über Anreise, den Zeitbedarf und die Verpflegungsmöglichkeiten für die individuell zusammengestellten Ausflugsziele. Der Regio Grüngürtel möchte ein breites Publikum für die Natur der Region über die Grenzen hinweg begeistern und dazu einladen, diese selbst zu erkunden. Weitere IBA-Projekte, die Natur- und Naherholungsräume schaffen, werden auf der Webseite integriert: Das Erleben grenzenloser Naturräume soll allen interessierten Personen so leicht wie nur irgendwie möglich gemacht werden. Nachdem das Projekt von der Stiftung Trinum gegründet wurde, ist dieses nach der erfolgreichen Labelisierung im Juni 2016 durch die IBA Basel nun an den Verein Regio Basiliensis übergeben worden.

Markant schafft das IBA-Projekt Rheinuferweg Basel St. Johann – Huningue eine neue grenzüberschreitende Verbindung. Aufgrund der Hafennutzung im St. Johann in Basel (CH) war es bisher nicht möglich, entlang des Rheinufers von Basel nach Huningue (F) zu gelangen. Mit dem Rückbau des Hafens ergab sich für die beiden Länder die einmalige Chance, eine länderübergreifende Wegverbindung zu schaffen. Zwischen dem St. Johanns-Park (CH) und der Dreiländerbrücke in Huningue (F) entstand

nun im Rahmen der IBA Basel eine Promenade für Fussgänger und Fahrradfahrer – mit Nischen, die zum Verweilen einladen, und einem öffentlichen Restaurant mit Aussenterrasse. Der Rheinuferweg St. Johann Basel - Huningue thematisiert den Umgang mit dem Rhein und seinen Ufern in einer städtischen Situation. Die IBA Basel ermöglichte die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und unterstützte die Qualität des Projekts. Dieser Mehrwert spiegelt sich in der architektonischen und ökologischen Integration des Projekts sowie dessen Eingliederung in die Projektgruppe Rheinliebe. Neben Aufenthaltszonen mit unfertypischen Bäumen und Sitzbänken wurden umfassende ökologische Massnahmen am und im Wasser durchgeführt. So wurden beispielsweise Zwischenräume für Eidechsen in die neu gebauten Mauern und kleine Unterwasserbauten für Biber in die Uferpromenade integriert. Im französischen Abschnitt wurde ein Weg in die bestehende Schrägböschung integriert, der die Verbindung nach Huningue sicherstellt. Der trinationale «Dreiländdichterweg» verbindet das Dreiländereck und stellt den Bezug zum Rhein her.

Die IBA Basel bewirkt mit ihrer Arbeit, dass Frei- und Grünräume als Kernelemente in der trinationalen Agglomeration in ein Verhältnis zu den urbanen Räumen gesetzt werden. Die Stadt wird aus der Landschaft gedacht, ökologische Qualitäten kontrastieren städtische, auch asphaltierte, Flächen. In einer Zeit, in welcher der Klimawandel und die daraus resultierenden Fragestellungen nicht unbeachtet bleiben dürfen, gibt die IBA Basel die Möglichkeit, nachhaltige Entwicklungen für Umwelt und Bevölkerung zu realisieren.

Die IBA Basel wird von der Europäischen Union (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung/EFRE) und der Schweizer Eidgenossenschaft (NRP-Neue Regionalpolitik) kofinanziert, sowie vom Land Baden-Württemberg und von Partnerstädten und -kommunen getragen und finanziert.



***GUIREC GICQUEL**
Der Autor ist Projektleiter bei der IBA Basel für das Handlungsfeld Landschaftsräume.

Schutz vor Naturgewalten

Hagel, Sturm und starker Regen verursachen Gebäudeschäden von 240 Mio. CHF pro Jahr. Hinzu kommen indirekte Schäden, etwa durch Betriebsunterbrüche. Wer beim Um- oder Neubau frühzeitig an Schutzmassnahmen denkt, spart sich unnötige Ausgaben und viel Ärger.



Das Bild zeigt ein Hagelereignis vom 6. Juni 2015 im Kanton Bern (Quelle: M. Imhof).

RED. ● **GUTE ZEITEN, SCHLECHTE ZEITEN.** Werden ganze Dörfer überschwemmt oder Häuser durch Sturm und Hagel verwüstet, gehen einem die oft dramatischen Bilder nahe. Sie zeigen, wie verletzlich unsere moderne Zivilisation gegenüber den Naturgefahren nach wie vor ist. Und doch stellt man sich jeweils die Frage: Wurden in guten Zeiten die nötigen Massnahmen ergriffen, um für schlechte Zeiten gewappnet zu sein?

Naturgefahren wie Hagel, Sturm und starker Regen verursachen in der Schweiz regelmässig Schäden in Millionenhöhe. Dabei geht es primär um direkte Schäden an Gebäuden. Für die Kantonalen Gebäudeversicherungen summieren sich diese Gebäudeschäden im Durchschnitt der letzten zehn Jahre auf rund 240 Mio. CHF pro Jahr. Die Tendenz ist steigend: Schuld daran sind einerseits die Launen der Natur, andererseits die dichtere Bebauung und Nutzung sowie die empfindlichere Bauweise.

TEURE TECHNIK IM UNTERGESCHOSS. Zum Beispiel werden Untergeschosse heute viel intensiver genutzt als früher. Da finden sich teure Haustechnik, empfindliche Serveranlagen, Tiefgaragen oder Arbeitsräume. Bei einem Ereignis sind deshalb die Schäden grösser. Oder die Fassade: Früher schützten diese grosse Vordächer vor Regen und Hagel – heute sind viele Fassaden der Witterung direkt ausgesetzt. Zudem sind die Aussendämmungen an Fassaden anfälliger auf mechanische Beanspruchung als die massiven Mauern – sie müssen gut vor Hagel und dem Eindringen von Feuchtigkeit geschützt werden.

Wer bei einem Um- oder Neubau frühzeitig an Schutzmassnahmen denkt, kann diese oft mit wenig Aufwand realisieren. Die Investitionen machen sich bezahlt: Über die Lebensdauer eines Gebäudes oder dessen Bauteile betrachtet, übersteigt der finanzielle Nutzen die für Schutzmassnahmen aufgewendeten Kosten oft deutlich. Beispielsweise muss bei mehr als der Hälfte aller Gebäude in der

Schweiz mindestens einmal mit einem heftigen Hagelschlag mit bis zu drei Zentimeter grossen Hagelkörnern gerechnet werden. Mit der Wahl hagelresistenter Materialien und dem rechtzeitigen Einziehen der Storen lassen sich Schäden verhindern. Gebäudeschutz vor Naturgefahren verlängert meist die Lebensdauer von Bauteilen und gehört damit zum nachhaltigen Umgang mit Ressourcen beim Bauen.

Neben finanziellen Nachteilen bleiben einem bei Unwettern auch Umtriebe und Ärger erspart. Und letztlich dient ein gu-

WIE GROSS IST DAS SCHADENPOTENZIAL?

Heute gibt es in allen Kantonen Gefahrenkarten, die aufzeigen, ob und wie stark ein Grundstück durch Hochwasser und andere ortsbezogene Naturgefahren gefährdet ist. Die Karten sagen aber nichts über mögliche Schäden aus. Eine Übersicht über die Risiken ermöglichen erst die Kenntnisse über das sogenannte Schadenpotenzial. Circa 270 000 Gebäude (rund 13% aller Gebäude der Schweiz) befinden sich in Gebieten, die durch Hochwasser gefährdet sind. In diesen gefährdeten Zonen wohnen gut 1.1 Mio. Personen oder 15% der Schweizer Bevölkerung. Der Neuwert der exponierten Gebäude beträgt knapp 480 Mrd. CHF. Zusätzliche Informationen dazu finden sich auf www.hochwasserrisiko.ch.

ter Gebäudeschutz der Sicherheit und Lebensqualität der Bewohner. Er kann weitere zum Teil nicht ersetzbare Schäden an Sachwerten vermeiden – ein Gewinn für alle Beteiligten.

Naturgefahrnsicheres Bauen erfordert jedoch spezifische Kenntnisse: Wo muss mit welchen Gefahren gerechnet werden? Welche Risiken bestehen für das Gebäude und seine Bewohner? Welche Massnahmen sind am wirksamsten?

Mit der Plattform www.schutz-vor-naturgefahren.ch haben Ingenieure und Spezialisten, Architekten und Fachplaner sowie Bauherren und Eigentümer neu Zugang zu einem eigenen Naturgefahren-Check, der auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Er unterscheidet einerseits nach Gebäudetyp, Naturgefahr (Regen, Hagel, Hochwasser usw.) und Situation (Check, Neubau, Sanierung usw.). Andererseits lässt sich online eingeben, ob es um den Schutz des gesamten Gebäudes oder einzelner Teile geht. Das Tool empfiehlt konkrete Massnahmen und Schutzziele. Weiter bietet die Website Hintergrundinformationen zu Naturgefahren: Welche Naturgefahr kann wo welche Schäden anrichten? Wie viel Schutz braucht mein Gebäude? Wo finde ich eine aktuelle Gefahrenübersicht? Und schliesslich gibt es eine Checkliste zur Planung und Umsetzung von Schutzmassnahmen.

Die kantonalen Gefahrenkarten zeigen, ob und wie stark ein Grundstück durch Hochwasser und andere ortsbezogene Naturgefahren gefährdet ist. Hagel, Sturm und starker Regen können allerdings überall in der Schweiz auftreten. Diese drei meteorologischen Naturgefahren waren gemäss der Schadenstatistik der Vereinigung Kantonaler Feuerversicherungen (VKF) in den letzten zehn Jahren für fast 95% der Gebäudeschäden verantwortlich.

STÄDTE WIE ZÜRICH AUCH HOCHWASSERGEFÄHRDET. Beim Hochwasser sind nicht nur ländliche Gegenden wie das Mittelland gefährdet, sondern vor allem auch die Städte. In der Stadt Zürich zum Beispiel befinden sich fast 4000 Gebäude, in denen knapp 80 000 Personen zuhause sind, in gefährdeten Gebieten. «Während in vielen Gemeinden im Alpenbogen grosse Teile der Bevölkerung und Gebäude überschwemmungs-

gefährdet sind, kommt es dort zu den grössten Hochwasserschäden, wo hohe Werte konzentriert sind – nämlich in den Städten», sagt Veronika Röthlisberger vom Mobiliar Lab für Naturrisiken des Oeschger-Zentrums für Klimaforschung der Universität Bern.

Beim Hagel hängt die Zerstörungskraft von der Grösse des einzelnen Hagelkorns ab. Hagelkörner mit einem Durchmesser von drei Zentimetern kommen relativ oft vor und können bei nicht hagelgeprüften Bauprodukten bereits zu massiven Schäden führen, wie zum Beispiel zu Dellen in Storen und dünnen Blechen oder zum Durchschlag von Lichtkuppeln oder Abdichtungen aus Kunststoff. Bereits bei kleineren Hagelkörnern be-

» Vor allem bei Hochwasser mit geringen Wassertiefen lässt sich mit einfachen Massnahmen ein guter Schutz erreichen.«

MIRCO HEIDEMANN, WISSENSCHAFTLICHER MITARBEITER NATURGEFAHREN, GEBÄUDEVERSICHERUNG DES KANTONS ZÜRICH

sonders gefährdet sind Lamellenstoren: Sie machen rund ein Drittel aller Hagelschäden aus und sollten bei Unwettern immer hochgezogen werden, denn moderne Fensterscheiben sind robust. Der Ersatz der Storen nach einem Gewitter mit Hagel kann mehrere Wochen dauern.

Prävention zahlt sich aus: Oft verhindern einfache Massnahmen Schäden, die während der Lebensdauer eines Gebäudes sogar mehrmals auftreten könnten. Schutzmassnahmen sollen aber auch verhältnismässig und kostenwirksam sein. Durch den frühzeitigen Einbezug des Faktors Naturgefahren in die Planung können die Kosten stark reduziert und architektonisch überzeugende Lösungen realisiert werden.

ANZEIGE

«Werden nur schon die geltenden Baunormen konsequent umgesetzt, lassen sich viele Schäden vermeiden, insbesondere bei Sturm, Schnee und Starkregen. Für Hagel- und Überschwemmungsereignisse gibt es mittlerweile sehr wirksame Vorkehrungen», sagt Frank Weingardt, Abteilungsleiter Elementarschadenprävention bei der Aargauischen Gebäudeversicherung. Mirco Heidemann, wissenschaftlicher Mitarbeiter Naturgefahren bei der Gebäudeversicherung des Kantons Zürich bekräftigt: «Vor allem bei Hochwasser mit geringen Wassertiefen lässt sich mit einfachen Massnahmen ein guter Schutz erreichen.» Der Experte denkt dabei an das Platzieren von Gebäudeöffnungen

wie Türen, Lichtschächten und Fenstern über der maximalen Überschwemmungshöhe oder das Anbringen einer Schwelle bei der Garagenzufahrt.

Fachleute, Eigentümer und Bauherren finden eine Übersicht über solche Lösungen zum naturgefahrnsicheren Bauen auf www.schutz-vor-naturgefahren.ch. Die

Plattform wurde von den Kantonalen Gebäudeversicherungen ins Leben gerufen und wird heute von einer für die Schweiz einmaligen Allianz von wichtigen Akteuren im Bereich Gebäudeschutz getragen: den Kantonalen Gebäudeversicherungen, dem Schweizerischen Versicherungsverband SVV, dem Hauseigentümergebiet Schweiz HEV, dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA sowie dem Verband Schweizerischer Kantonalbanken VSKB. Die Plattform können Eigentümer, Bauherren, Architekten und Ingenieure nutzen. Den Online-Naturgefahrencheck zum Gebäudeschutz findet man unter www.schutz-vor-naturgefahren.ch. ●

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

062 535 55 55*

Schattenseiten von Glas

Der Tod an Scheiben ist eines der grössten Vogelschutzprobleme. Hunderttausende Vögel kommen allein in der Schweiz jedes Jahr um, weil sie mit Glasscheiben kollidieren. Schon mit einfachen Massnahmen kann die Gefahr stark vermindert werden.



Links: Klar abgegrenzte, stark kontrastierende Linien garantieren den besten Vogelschutz. Rechts: Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. So lässt sich Vogelschutz ästhetisch ansprechend umsetzen.

LIVIO REY* ●
UNSICHTBARE GEFAHR. Vögel bringen ein Stück Natur in unseren Siedlungsraum. Viele Leute freuen sich, wenn sie in ihrer Umgebung Vögel beobachten können, stellen Nistkästen und Futterhäuschen auf oder gestalten ihren Garten naturnah. Und all das, damit sich die freilebenden Vögel bei uns wohl fühlen. Im Siedlungsraum gibt es aber auch Gefahren. Besonders eine grosse und vermeidbare Gefahr im Siedlungsraum wird meist übersehen – im wahrsten Sinne des Wortes: Glas. Vögel sind sehr gut an ihre natürliche Umwelt angepasst und können dort Hindernisse leicht umfliegen.

Unsichtbare Hindernisse wie Glasscheiben hingegen kommen in der Natur nicht vor, weshalb die Vögel diese Gefahrenstellen kaum erkennen können. Das Risiko einer Kollision ist heute enorm gross, zumal Glas beim Bau immer mehr an Bedeutung gewinnt. Verschiedene Untersuchungen schätzen, dass es im Durchschnitt an jedem Gebäude pro Jahr mindestens ein Todesopfer gibt. Dieser

Wert liegt aber vermutlich wesentlich höher, da viele Vögel nach einem Aufprall weiterfliegen, erst später inneren Verletzungen erliegen oder von Beutegreifern gefressen werden, bevor Menschen sie finden. Betroffen sind fast alle Vögel, darunter auch seltene und bedrohte Arten.

» Vogelschutz und Ästhetik am Bau schliessen sich nicht aus.«

GLAS IST EINE DOPPELTE GEFAHRENQUELLE. Kollisionen von Vögeln mit Glas haben zwei Hauptursachen: Durchsicht und Spiegelung. Hinter einer transparenten Scheibe erkennt ein Vogel den Himmel, einen Baum oder Busch oder eine für ihn anderweitig attraktive Landschaft. Er fliegt diese an und nimmt nicht wahr, dass sich zwischen ihm und seinem Ziel ein Hindernis, nämlich die durchsichtige Scheibe, befindet. Auch bei Spiegelungen

erkennt der Vogel einen attraktiven Lebensraum, der jedoch in der reflektierenden Scheibe nur vorgetäuscht ist. Auch in diesem Fall möchte der Vogel in diese Landschaft gelangen, realisiert jedoch nicht, dass er ein Spiegelbild anfliegt.

Im Siedlungsgebiet gibt es zahlreiche Beispiele von durchsichtigen Scheiben, die für Vögel ein Risiko darstellen. Häufig gehören Hausecken, Wind- und Lärmschutzscheiben, Balkonbrüstungen, Verbindungsgänge, Wintergärten und Wartehäuschen zu diesen Gefahrenstellen. Stark spiegelnde Scheiben sind jedoch ebenso ein Problem. Sie schützen zwar vor Sonneneinstrahlung und Spiegelung wird gerne als architektonisches Gestaltungselement eingesetzt, die Gefahr für Vögel ist jedoch beträchtlich.

VOGELFREUNDLICHE LÖSUNGEN SIND EINFACH UMZUSETZEN. Um Kollisionen zu verhindern, müssen in transparenten Situationen die Gläser für Vögel sichtbar gemacht werden. Um die gefährlichen Spiegelun-



gen zu reduzieren, sollte der Aussenreflexionsgrad von Scheiben an Gebäuden unter 15% betragen. In manchen Situationen reicht auch der geringere Aussenreflexionsgrad nicht aus, hier kann mit Markierungen nachgeholfen werden. Es gibt leider keine Hinweise darauf, dass Vögel Glasmarkierungen im UV-Bereich als Markierung wahrnehmen können, weshalb nach jetzigem Erkenntnisstand von solchen UV-Produkte abgeraten wird. Eine Verringerung der Transparenz geht somit auch immer auf Kosten der menschlichen Durchsicht. Greifvogelsilhouetten sollten ebenfalls unbedingt vermieden werden, denn sie sind nutzlos. Gerade schwarze Aufkleber sind oft kaum sichtbar und Vögel erkennen in der Silhouette keinen Fressfeind.

Den besten Effekt bei transparenten Scheiben erzielen klar abgegrenzte, stark kontrastierende Linien (siehe Bild). Neben Linien können auch Punkte oder andere Motive zur Verringerung der Transparenz eingesetzt werden, beispielsweise Firmenlogos oder Werbung.

Wichtig ist, dass der Abstand zwischen den einzelnen Markierungen klein ist, da die Vögel sonst die Markierung nicht erkennen können. Als Regel kann man die Grösse einer Handfläche nehmen, um abzuschätzen, ob Öffnungen für Vögel zum Durchfliegen geeignet wären (Handflächenregel).

Es empfiehlt sich, geprüfte Muster zu verwenden und im Zweifelsfall Fachleute beizuziehen. Die Schweizerische Vogelwarte Sempach und BirdLife Schweiz helfen gerne weiter. Wer jetzt denkt, die Ästhetik des Gebäudes leide unter diesen Markierungen, kann beruhigt werden: Es gibt eine Vielzahl an innovativen, ästhetisch ansprechenden und vogelfreundlichen Massnahmen an Glas. Einige davon werden in der Broschüre «Vogelfreundliches Bauen mit Glas und Licht» (siehe Box) vorgestellt.

AUCH DIE UMGEBUNGSGESTALTUNG IST WICHTIG. Je attraktiver und vielfältiger ein Lebensraum ist, desto mehr Vögel zieht dies an. Ist die Umgebung transparenter

Scheiben begrünt, werden bis zu viermal mehr Kollisionen festgestellt als in gehölzfreier Umgebung. Spiegelnde Glasflächen hinter Bäumen und Sträuchern bzw. transparente Glasflächen vor Bäumen und Sträuchern bergen für Vögel also ein sehr hohes Kollisionsrisiko. Vogelsicheres Glas drängt sich deshalb auf, wo gebäudenah Bäume und Sträucher gepflanzt werden. Wer einen naturnahen Garten anlegen möchte, sollte deshalb unbedingt auch vogelfreundliches Glas in der Umgebung verwenden. So können Vogelkollisionen an attraktiven Standorten vermieden werden.

Bevor Sie Glas an Stellen einsetzen, wo es eine Gefahr für Vögel sein könnte, machen Sie sich bitte folgende Überlegungen: Muss es wirklich transparentes oder stark spiegelndes Glas sein? Würde nicht eine opake Verglasung mehr Privatsphäre bieten? Oder würde auch eine mobile Vorrichtung reichen, die nur im Bedarfsfall aufgestellt wird (z. B. Windschutz)? Zudem sollte man sich überlegen, wo die Gefahr am grössten ist und wie man ihr vorbeugen kann. Generell gilt: Wenn Glas, dann ein möglichst wenig spiegelndes Produkt mit einem Aussenreflexionsgrad von maximal 15%. In vogelreichen Umgebungen bietet dies jedoch keinen ausreichenden Schutz. Für dort werden zusätzlich kontrastreiche Markierungen an der Anflugseite empfohlen. ●

BROSCHÜRE ÜBER VOGELSCHUTZ

In der Broschüre «Vogelfreundliches Bauen mit Glas und Licht» geht die Schweizerische Vogelwarte Sempach auf die Problematik von Glas und Licht für Vögel ein. Sie erläutert die dahinter steckenden Phänomene, benennt Gefahrenstellen und zeigt eine Vielfalt von Lösungsvorschlägen auf. Viele Bilder mit ästhetisch interessanten Beispielen zeigen, dass vogelfreundliche Markierungen an Bauten neue Akzente setzen können. Sie liefert ausserdem einen Überblick über die aktuellsten Forschungsergebnisse und präsentiert geprüfte und empfohlene Markierungen. Die Broschüre richtet sich insbesondere an Fachleute aus der Bauwirtschaft, aber auch Privatpersonen erhalten viele wertvolle Informationen. Sie kann gedruckt oder als PDF gratis bei der Schweizerischen Vogelwarte bezogen werden.

Das Merkblatt «Vogelkollisionen an Glas vermeiden» ist weniger ausführlich als die Broschüre und enthält einfache Tipps für Privatpersonen, wie sich Vogelkollisionen vermeiden lassen. Weitere Informationen zur Broschüre und zum Merkblatt finden Sie unter www.vogelwarte.ch/glas



*LIVIO REY

Der Autor ist Biologe und arbeitet in der Kommunikation der Schweizerischen Vogelwarte Sempach.

Farben schützen vor Graffiti

Wie bei Menschen zählt auch bei jeder Immobilie der erste Eindruck. Fassaden sollten daher anspruchsvoll gestaltet und der Umgebung angepasst sein. Auch ein bisher vernachlässigter Gebäudeteil rückt zunehmend in den Fokus.



Wissenschaftler fanden heraus, dass Wände, die mit Farben gestaltet sind, von Graffiti verschont bleiben (Bilder: Tanner Farbgestaltung).

MARTIN TANNER* •

GESTALTUNG STATT GRAFFITI. Hauseigentümer ärgern sich regelmässig, wenn ihre Gebäude unerlaubt mit Graffiti besprüht werden. Was die Urheber möglicherweise als Kunst empfinden, sehen die Immobilienbesitzer meistens als Sachbeschädigung. Nicht nur in der Schweiz hat Graffiti zugenommen, auch in vielen anderen Ländern sind Hauswände häufig nicht mehr sicher vor dieser Form von Vandalismus. So auch in Neuseeland. Deshalb hat die dortige Universität Otago, Dunedin, vor einigen Jahren untersucht, ob sich Graffiti verhindern lässt – nicht mit Wachdiensten oder Polizei, sondern einer anspruchsvollen Gestaltung. Das Ergebnis: Es funktioniert.

In dem Experiment der Wissenschaftler wurde eine Wand in einem schmalen Durchgang mit einem grossen Gemälde versehen. Das Interessante daran: Während die gegenüberliegende Mauer mehrere Graffiti zierte, blieb die mit Farben gestaltete Fläche verschont. Drei Monate nach dem Beginn des Experiments hatte noch kein Sprayer versucht, sie in seinem

Sinne umzugestalten. Auch die Fläche direkt neben dem Gemälde war weniger besprüht worden als die Wand auf der anderen Seite. Die Forscher zogen daraus den Schluss, dass farblich gestaltete Wände Vandalismus weniger wahrscheinlich machen.

„Ästhetisch anspruchsvolle Flächen haben eine angenehme Wirkung auf Menschen. Dies kann den Kauf oder die Miete einer Immobilie beeinflussen.“

Das liegt offenbar daran, dass ästhetisch anspruchsvolle Flächen eine angenehme Wirkung auf Menschen haben. Sie steigern also die Attraktivität der Gebäude. Das gilt aber auch mit Blick auf die Bewohner dieser Immobilien oder mögliche Kaufinteressenten. Fassaden bieten ihnen den ersten Eindruck zum Beispiel eines Appartementhauses. Ist er positiv, wird ein Kauf oder eine Miete wahrscheinlicher.

Mit grauen Sicht- oder Waschbetonfassaden wird man diesen Effekt eher selten erzielen. Besonders in der kalten Jahreszeit wirken sie vor allem bei grossen Überbauungen eintönig und abweisend. Dagegen können bunte Farben Wohlfühle erzeugen – bei den Bewohnern selbst, aber auch in der Nachbarschaft.

KULTUR UND GESCHICHTE. Die persönlichen Farbpräferenzen der Bewohner dürfen aber nicht das einzige Entscheidungskriterium bei der Gestaltung sein. In die konzeptionelle Planung sollten bei grossen Überbauungen auch kulturelle, historische, architektonische und sogar klimatische Aspekte einbezogen werden. Sie erzeugen Identifikation und beeinflussen damit massgeblich die Zufriedenheit der Menschen mit ihrem Zuhause und damit die Dauer der Zeit, die sie dort wohnen bleiben.

Wichtig ist auch, Farben, Konstruktionsmaterialien und einen architektonischen Stil zu verwenden, der den sozialen und kulturellen Gewohnheiten in der Region entspricht. Die Fassadenfarben soll-

ten so gewählt sein, dass sie mit denen der Nachbarhäuser harmonieren. Besonders gilt dies für nahegelegene historische Gebäude; ein zu starkes Abweichen würde die Atmosphäre des Gebiets stören. Werden Wohnkomplexe jedoch in neuen, zuvor noch unerschlossenen Gebieten einer Kommune erstellt, kann die Auswahl der Farbe freier sein.

Der erste Eindruck von einem Gebäude hängt aber nicht nur von der Fassade, sondern auch vom Zugang ab. An dieser Stelle hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zumindest bei neuen Überbauungen etwas grundlegend verändert. Früher war der Haupteingang die erste von Besuchern wahrgenommene Visitenkarte eines Wohngebäudes. Die Tür, der Vorbau oder das Foyer: Architekten und Eigentümer legten Wert auf

eine anspruchsvolle Gestaltung. Das ist auch heute noch so, doch ein anderer Gebäudeteil hat dem Haupteingang fast den Rang abgelassen: die Tiefgarage. Sie hat wegen des Autoverkehrs zumindest in Gebäuden mit mehreren oder vielen Wohneinheiten deutlich an Stellenwert gewonnen.

FREUNDLICH UND SICHER. Um den öffentlichen Raum nicht unter parkenden Pkw ersticken zu lassen, haben mittlerweile beinahe alle grösseren Neubauten Tiefgaragen. Die Bewohner betreten ein Haus häufig nicht mehr zu Fuss, sondern fahren mit dem Auto quasi in den Keller. Eine Folge davon ist, diesem Bereich ein positiveres Image zu verpassen – bei Gestaltung und Sicherheit. Solche Räume dürfen also nicht mehr dunkel und

feucht sein und vor allem auf Frauen unheimlich wirken. Stattdessen sollten sie sicher, einladend und hell aussehen.

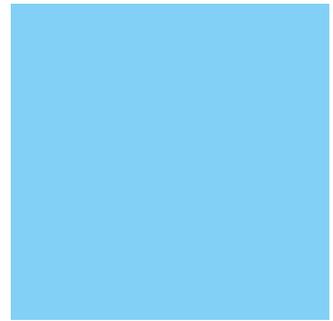
Neben einer ausreichenden Beleuchtung ist dieser Effekt vor allem mithilfe eines stimmigen Farbkonzepts und einer farblich gestalteten Signalistik etwa zu Treppenaufgängen erzielbar. Richtig eingesetzt, verändern Farben nicht nur das Raumambiente, sondern bieten auch Orientierung und Sicherheit. Anspannung und Ängstlichkeit in Tiefgaragen lassen sich damit deutlich reduzieren. ●



***MARTIN TANNER**

Der Autor ist diplomierter Farbgestalter IACC und Experte für wissenschaftlich fundierte Farb- und Materialkonzeptionen für die Immobilienwelt.
www.tanner-farbberatung.ch

ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Moderne Schadstoffentfernung

Wie lassen sich Schadstoffe mit möglichst wenig Aufwand aus Gebäuden entfernen? Mit seinem Referat zeigte Ronald Kunz von der Achermann Bau und Sanierung AG am 48. Lunchgespräch der KUB in kurzer Zeit, welche Verfahren heute zum Einsatz kommen.



Am 48. Lunchgespräch der KUB zeigte Ronald Kunz von der Achermann Bau und Sanierungs AG, wie heute Schadstoffe mit modernen Verfahren entfernt und entsorgt werden (Fotos: KUB, pd).

RETO WESTERMANN* ●
VOM WUNDER- ZUM PROBLEMMATERIAL.
 Im Jahr 1943 bestätigten Ärzte erstmals offiziell einen Fall von Lungenkrebs – ausgelöst durch den Kontakt

» Einst galt Asbest als Wundermittel, heute müssen wir das Material aufwendig entfernen.«

mit Asbest. Trotzdem wurde das Material in der Schweiz erst 1989 endgültig verboten. In Gebäuden, die vor diesem Zeitpunkt entstanden sind, findet sich Asbest deshalb noch heute – etwa in Plättliklebern, Bodenbelägen, Kamindichtungen, Spritzputzen, Kabelkanälen oder bei Leitungsdurchbrüchen und Brandabschottungen.

Die sachgerechte Entfernung des für die Gesundheit gefährlichen Materials ist der Job von Fachleuten wie Ronald Kunz, Geschäftsleiter Schadstoffe und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Achermann Bau und Sanierung AG in Kloten. In seinem Referat am 48. Lunchgespräch der KUB zeigte Kunz, warum Asbest fast überall in Gebäuden zu finden ist und mit welchen Technologien das Material sowie andere Schadstoffe heute fachgerecht entsorgt werden. «Einst galt Asbest fast als Wundermittel», blickte Ronny Kunz zuerst kurz auf die Geschichte zurück. Das Material habe spezielle technologische Eigenschaften, sei sehr hitzebeständig, stabil, preiswert und als Rohstoff in grosser Menge vorhanden. «Entsprechend oft hat man es deshalb auch verwendet.»

SAND, WASSER, TROCKENEIS. Wie aufwendig heute der Rückbau von asbestbelasteten Bauteilen ist, demonstrierte Kunz mit ein paar eindrücklichen Bildern: Schutzanzüge und Atemschutzmasken sind Pflicht, Werkzeuge und Arbeiter müssen in Schleusen dekontaminiert werden. Zudem müssen die Arbeitsbereiche abgedichtet werden. Zudem muss ein Unterdruck erzeugt werden. Das entfernte und dicht verpackte Material landet schliesslich auf speziell dafür zugelassenen Deponien. «Um die Kosten tief zu halten, müssen die Verfahren für die Entfernung so gewählt werden, dass möglichst wenig kontaminiertes Material anfällt», sagte Ronald Kunz.

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit acht Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater vier bis fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Jagdzimmer des Restaurants «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten Interessantes aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächster Termin: 7. November 2017: Neues zu den Anwendungen der SIA-Normen in der Baupraxis – Merkpunkte für den Bauherrn. Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



Neben der mechanischen Entfernung mit Spachtel oder Schleifmaschine kommen deshalb auch Strahlverfahren mit Sand, Trockeneis oder Glasperlen sowie Wasser-Höchstdruck mit bis zu 2500 Bar

im zweiten Teil seines Referats beleuchtete. Dazu gehört beispielsweise PCP, das in Fugenmaterialien oder Anstrichen häufig zu finden ist – etwa bei alten Öl- und Treibstofftanks. Auch hier ist

» Um die Kosten tief zu halten, müssen wir dafür sorgen, dass möglichst wenig kontaminierter Abfall entsteht.«

zum Einsatz. Bei letzterem könne die Sonderabfallmenge dank geschlossenen Kreisläufen und speziell entwickelter Wasseraufbereitung sehr klein gehalten werden, erklärte Kunz.

FEINARBEIT MIT LASERGERÄTEN. Neben Asbest finden sich in Gebäuden und Anlagen auch weitere Schadstoffe, die Kunz

heute Wasser-Höchstdruck heute eine bewährte Methode zur Entfernung des kontaminierten Materials.

Fachleute – wie diejenigen von Achermann – werden im Baubereich aber nicht nur bei der Sanierung von Schadstoffen, sondern auch bei der Behandlung von Oberflächen beigezogen. Ein typisches Beispiel ist die Entfernung von Bitumen, etwa auf Blechen im Dachbereich. «Mit Spachtel und Lösungsmittel ist das eine unbefriedigende Angelegenheit», sagte Kunz.

Einfacher sei hier der Einsatz von Lasergeräten. In drei kurzen Filmen zeigte er, wie gezielt und schonend Oberflächen durch den Einsatz von gebündeltem

Licht gereinigt oder von unerwünschten Materialien befreit werden können. «Die Geräte sind zudem so klein und mobil, dass wir fast überall damit arbeiten können», betonte Kunz.

Fazit des kurzen Referats: Schadstoffe sind in Gebäuden zwar unerwünschte Überbleibsel aus früheren Zeiten, lassen sich aber heute gezielt und mit vertretbarem Aufwand entfernen. ●



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

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

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

05.09.2017	Schadensbilder und deren Sanierung (Bewi-Zyklus)
06.09.2017	Fotoworkshop für Immobilienfachleute
08.09.2017	Fit für Stockwerkeigentum
20.09.2017	Schimmelpilz und weitere Gebäudeschadstoffe
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 September – 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 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, Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich
17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

NEUES ZU HAFTUNGSFRAGEN IM IMMOBILIENBEREICH 31.08.2017

INHALT

Führen Sie selber oder für Dritte Umbauten/Sanierungen durch? Beschäftigen Sie sich mit Fragen der Haftung, Garantie und Versicherung im Zusammenhang mit Baumängeln? Sie können sich an diesem Seminar wieder auf den neusten Stand bringen. Die Darlegung der einschlägigen rechtlichen Grundlagen gehört ebenso dazu wie auch die Behandlung und Besprechung von aktuellen Gerichtsentscheidungen.

ZIEL

Sie bringen sich auf den neuesten

Stand in Haftungs- und Versicherungsfragen beim Bau/Umbau, bei der Bewirtschaftung und beim Handel mit Immobilien. Insbesondere der Umgang mit Baumängeln wird diesbezüglich durchgenommen. Ungelöste Fragen können Sie für sich beantworten, oder Sie erhalten zumindest Lösungsansätze, welche Sie zum Ziel führen.

ZIELPUBLIKUM

Dieses Seminar richtet sich an alle, welche ihr Wissen bezüglich Haftung im Immobilienbereich auffrischen und vertiefen wollen. Dazu gehören Immobilienprofis aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung, -vermarktung, -treuhand und -beratung (Bauherrenberater, Architekten), Portfolio-Manager, Firmeninhaber sowie weitere Kreise aus der Bau- und Immobilienwirtschaft.

REFERENT

PD Dr. Peter Reetz, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Reetz Sohm Rechtsanwälte, Privatdozent für Privatrecht, Zivilprozessrecht und SchKG an der Universität Fribourg, Dozent am Lehrgang für Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte, 4600 Olten
09.00 bis 16.00 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

INHALT

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott, 8006 Zürich
09.00 bis 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

SCHIMMELPILZ UND WEITERE GEBÄUDESCHADSTOFFE 20.09.2017

INHALT

Die Problematik der Gebäudeschadstoffe ist nicht nur bei Wohnbausanierungen aktuell, sie kann auch von Mietern und Medien zum Thema gemacht werden.

Es kommt immer wieder vor, dass erst in der Bau- und Entsorgungsphase gesundheitsgefährdende Stoffe vorgefunden werden – mit möglicherweise gravierenden Auswirkungen auf Kosten und Bauzeiten, oft jedoch auch mit weitreichenden Folgen durch mögliche Gefahren für Mensch und Umwelt bei einem unsachgemässen Umgang.

Es gibt mehr als Asbest und Schimmelpilz. Am Morgen lernen Sie die bekanntesten Schadstoffe kennen und können deren Gesundheitsgefahren beurteilen und abschätzen. Am Nachmittag wird ausführlicher auf den Schimmelpilz eingegangen.

ZIELPUBLIKUM

Bewirtschafter und andere Immobilienfachleute

Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

REFERENT

Benjamin Leitschuh, Ingenieur für ökologische Umweltanalyse und Planung mit Schwerpunkt Umwelttoxikologie, Sieber Cassina + Partner AG, Olten

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott, 8006 Zürich
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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

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

„Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.“

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
21.02.2018 – 06.06.2018
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 Ostschweiz

24.04.2018 – 22.05.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Ticino

settembre - novembre 2017
martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zentralschweiz

03.01.2018 – 05.02.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

13.11.2017 – 18.12.2017
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Basel

Modul 1: 15.08.2017 – 24.10.2017
Modul 2: 03.01.2018 – 07.02.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Modul 1: 15.08.2017 – 24.10.2017
Modul 2: 31.10.2017 – 13.12.2017
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Modul 1: 24.05.2018 – 12.06.2018
Modul 2: 14.06.2018 – 05.07.2018
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 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 Liegenschaftenbuchhaltung
- Assistent/in Immobilienvermarktung
- Assistent/in Immobilienbewertung

LEHRGANG BUCHHALTUNGS- SPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS- LEITUNGEN IN DEN SVIT- MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen 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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-immo.ch

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH: SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT Zürich,
Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Geschäftsstelle
Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe www.okgt.ch



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Eigentümerverspreter/-in 100%

Die 8 Mitarbeitenden im Ressort Portfoliomanagement betreuen über 2000 Liegenschaften mit einem Neuwert von ca. 10 Milliarden Franken. Dazu zählen Kliniken, Schulen, Gefängnisse, Denkmäler aber auch Büro- und Wohnbauten. Wollen Sie Ihre Erfahrung im ganzheitlichen Betreuen von Immobilienprojekten bei uns einbringen?

Ihre berufliche, technische Ausbildung und Ihr betriebswirtschaftliches Denken helfen Ihnen bei der Umsetzung und Überprüfung von strategischen Vorgaben auf Objektebene. Sie vertreten die Eigentümerinteressen in diversen Gremien von der Konzeption über die Planung bis hin zur Umsetzung von Bauprojekten. Daher sind Prozessverständnis, mehrjährige Erfahrung im Projektmanagement sowie ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und eine Affinität zur Politik zwingend.

Wenn Sie sich gemeinsam mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.

Patrick Schmid ist Leiter Portfoliomanagement und vielleicht Ihr künftiger Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 22 14. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.zh.ch/jobs.
Ihr neues Umfeld: www.immobilienamts.zh.ch.

Die Firma Fontana + Partner AG als renommiertes Unternehmen im Immobiliensektor am rechten Zürichseeufer sucht zur Ergänzung der Buchhaltungsabteilung per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Liegenschaftsbuchhalter/in (80–100%)

Diese Aufgaben erwarten Sie

- Führung der Buchhaltungen von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum
- Erstellen der Heiz- und Nebenkostenabrechnungen
- Erstellen der zugehörigen Jahresabschlüsse
- Systemadministration der Software Rimo R4
- Ausführung des Zahlungsverkehrs (Multibankfähige Schnittstelle)
- Debitoren- und Kreditorenbewirtschaftung
- Mahnwesen
- Protokollführung bei Eigentümerversammlungen
- Ansprechpartner/in für Mieter und Eigentümer

Voraussetzungen

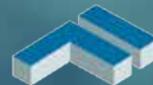
- Kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung in der Immobilienbranche von Vorteil
- Zahlenflair sowie gewandter Umgang mit Excel, Word und Outlook (Kenntnisse des Buchhaltungsprogramm RIMO-R4 von Vorteil)
- Selbständige, speditive, exakte und teamorientierte Arbeitsweise

Wir bieten

Einen Arbeitsort in einem kleinen und motivierten Team. Abwechslungsreiche und interessante Aufgaben mit einer modernen Infrastruktur sowie zeitgemässe Anstellungsbedingungen.

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Ihr vollständiges Bewerbungsdossier senden Sie bitte an:



Fontana & Partner AG
Immobilien

Herr M. Alfano
Gewerbstrasse 5b
8708 Männedorf
T 044 922 40 60
E-Mail: alfano@fontana-partner.ch

Unsere Kundin, die UBV Immobilien Treuhand AG in Uetikon am See, erbringt umfassende Immobilien- und Treuhand-Dienstleistungen und ist auf Wachstum ausgerichtet. In ihrem Auftrag suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n



Immobilien-Bewerter/in 80–100%

Ihre Verantwortung:

- Selbständiges Erstellen von marktgerechten und effizienten Liegenschaftsbewertungen jeglicher Art
- Unterstützung des Teamleiters in den Bereichen Controlling und Reporting
- Betreuung und Pflege von Kunden, Grundbuchämtern, Notariaten und Architekten
- Mitarbeit in Projekten und interdisziplinären Teams
- Mitwirken bei der kontinuierlichen Neukunden-Gewinnung sowie im aktiven Verkauf

Ihr Profil:

- Aus- und Weiterbildung im Bereich Betriebswirtschaft und/oder Bauwesen
- Fachausweis und/oder CAS als Immobilien-Bewerter/in oder Immobilien-Treuhandhändler/in
- Mehrjährige Praxiserfahrung in der schweizerischen Liegenschaftsbewertung
- Gewandtheit mit statischen und dynamischen Bewertungsmethoden (klassische Methoden, Barwert, Discounted Cash Flow)
- Kenntnisse mit der Bewertungs-Software «Vitruv» sind von Vorteil
- Sehr gute Vernetzung im Marktgebiet (Wirtschaftsraum Zürich und Umgebung)
- Hohes Qualitätsbewusstsein und Integrität sowie kundenorientierte, belastbare und unternehmerisch geprägte Denk- und Arbeitsweise
- Freude am aktiven Kundenkontakt und an Akquise-Tätigkeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen noch heute an: schnorf.schmutz@shc-schweiz.ch

SCHMUTZ HUMAN CONSULTING, Barbara Schnorf - Schmutz,
Hohlestrasse 4, 3123 Belp, Telefon + 41 31 368 18 18 // + 41 79 415 78 78

Schlieren ist eine dynamische, schnell wachsende Stadt im Limmattal mit bald 19'000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Die Stadtverwaltung versteht sich als kundenorientiertes Dienstleistungsunternehmen und beschäftigt rund 300 Mitarbeitende.

Für den Bereich Liegenschaften, der für die Bewirtschaftung des städtischen Immobilienportfolios verantwortlich ist, suchen wir auf den 1. August 2017 oder nach Vereinbarung eine/n

Sachbearbeiter/in Immobilienbewirtschaftung 100 %

Sie denken leistungs- sowie kundenorientiert und übernehmen gerne folgenden Hauptaufgaben:

- Bewirtschaftung der stadteigenen Liegenschaften und Grundstücke im Finanzvermögen sowie der extern eingemieteten Objekte und gepachteten Grundstücke
- Vermarkten von Mietobjekten inkl. des Mietvertragswesens
- Selbständiges Abwickeln von Mieterwechseln inkl. Objektabnahmen und –übergaben
- Durchführen von Mietvertrags- und Mietzinsänderungen
- Vermieten von Kultur- und Gesellschaftsräumen
- Vermieten der Familiengärten in Zusammenarbeit mit den Vereinsvorständen
- Betreuen des Portfolios Baurechte und Inkasso Baurechtszinsen
- Budgetieren der Immobilien und Grundstücke im Finanzvermögen
- Vorbereiten und Abwickeln von Notariats- und Grundbuchgeschäften
- Betreuung des Portfolio der Alters- und Sozialwohnungen
- Betreuung des Portfolio der Asylunterkünfte
- Betreuung des Portfolio Innovations- und Jungunternehmerzentrum

Sie bringen mit:

- Kaufmännische Grundausbildung
- Weiterbildung als Immobilienbewirtschaftler/in (FA) oder ähnliche Weiterbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilienbewirtschaftung
- Gute Kenntnisse der öffentlichen Verwaltung sind von Vorteil
- Hohe Dienstleistungsbereitschaft
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit sowie Durchsetzungsvermögen
- Sicherheit im mündlichen und schriftlichen Ausdruck
- Belastbarkeit und hohe Leistungsbereitschaft auch für ausserordentliche Einsätze
- Erfahrung in der Anwendung von Bewirtschaftungsapplikationen wie RIMO etc.

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche sowie interessante Stelle in einem dynamischen Team an. Es erwarten Sie viele interne und externe Kontakte. Ihr Arbeitsplatz befindet sich an zentraler und gut erreichbarer Lage im Stadthaus von Schlieren.

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung an die Stadt Schlieren, Heidi Cavelti, Leiterin Personal, Freiestrasse 6, 8952 Schlieren oder per Mail an bewerbung@schlieren.zh.ch.

www.schlieren.ch, **Schlieren – wo Zürich Zukunft hat**

Stabübergabe im Präsidium

Am SVIT Plenum in Pontresina ist das neue Präsidium des SVIT Schweiz komplettiert worden und hat sein Amt übernommen. Die scheidenden Urs Gribi und Peter Krummenacher wurden für ihre 15-jährige engagierte Tätigkeit zu Ehrenmitgliedern ernannt.



Eine mächtige Schweizer Kuhglocke als Erinnerung an 15 ereignis- und erfolgreiche SVIT-Jahre: Urs Gribi (rechts) und Andreas Ingold.

IVO CATHOMEN ●
15 JAHRE FÜR DEN VERBAND. Mit dem SVIT Plenum vom 15. bis 17. Juni 2017 in Pontresina ist eine Ära zu Ende gegangen. Präsident Urs Gribi und Finanzchef Peter Krummenacher haben die Geschicke des Verbandes 15 Jahre lang gelenkt und diesen massgeblich weiterentwickelt. Zusammen mit dem ebenfalls scheidenden Direktor Tayfun Celiker und den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung steht der SVIT Schweiz in Sachen Bildung, Events und Verbandsservices heute auf einem anderen Feld als bei der Amtsübernahme 2002.

Nun sind die drei von der Bühne gegangen. Für ihre Verdienste wurden Urs Gribi und Peter Krummenacher von den Delegierten zu Ehrenmitgliedern des SVIT ernannt und Tayfun Celiker für seine Arbeit im Dienst des SVIT gebührend geehrt. In seinen Laudationes

würdigte der neue Präsident Andreas Ingold die drei und wies auf einige der Eckpfeiler der letzten Jahre hin. Mit einer klaren Vision zur Positionierung hat die Equipe nebst vielem anderem das Forum auf neue Beine gestellt und damit Masstäbe gesetzt. Die

» Das Engagement für den SVIT hat mir immer viel Freude bereitet. Jetzt bin ich happy, dass sich neue Zeitfenster auftun.«

URS GRIBI, SVIT PRÄSIDENT 2002–2017

SVIT Swiss Real Estate School ist der unumstrittene Marktführer, neue Mitgliederorganisationen und Fachkammern wurden gegründet sowie die Kommunikation und das Verlagswesen professionalisiert.

MITGLIEDER DES PRÄSIDIUMS GEWÄHLT. An die erfolgreiche Ära wird das neu bestellte Präsi-

um anknüpfen, wie der bereits früher ins Amt bestellte Präsident Andreas Ingold in seiner Antrittsrede betonte. Gleichzeitig wird das Präsidium die Akzente etwas anders setzen. Eine institutionelle Anpassung ist mit der Delegiertenversammlung bereits in Kraft getreten.

So ist mit der Statutenänderung die bisherige Geschäftsleitung durch ein Präsidium abgelöst worden, in dem ausschliesslich Immobilienprofis sitzen. Es setzt sich fortan nebst Andreas Ingold aus Michel Molinari (Vizepräsident, neu), Jean-Jacques Morard (Vizepräsident, neu), Andreas Dürr (Mitglied, bisher) und Peter Weber (Mit-

glied, neu) zusammen. Sie alle wurden von der Versammlung einstimmig gewählt. Die strategische Führung des Verbandes durch das Präsidium ist nunmehr im Sinne der Gewaltenteilung und der klaren Aufgabenteilung von der operativen Leitung unter Verbands-CEO Marcel Hug deutlicher abgegrenzt.

Neu sind auch die Regionvertreter in den Personen der beiden Vizepräsidenten Michel Molinari, zuständig für die Deutschschweiz, und Jean-Jacques Morard für die Romandie und das Tessin. Neu ist zudem das Ressort Entwicklung, was bedeutet, dass der Verband nahe an den Veränderungen der Branche sein will. Auch die Veranstaltungen des SVIT werden neu positioniert. So findet das SVIT Forum ab Januar 2018 in Interlaken statt und wird ein Programm mit «mehr Swissness» umfassen. Der SVIT

Campus – weiterhin in Pontresina – wird mit den Dauerbrennern Mietrecht und Stockwerkeigentum als Bewirtschaftertagung gestärkt.

TRAKTANDEN OHNE OPPOSITION. Ob dem Regierungswechsel und den Ehrungen gerieten die ordentlichen Geschäfte des SVIT Schweiz an der Delegiertenversammlung in den Hintergrund. Eine «schwarze Null» in der Rechnung 2016 bei einem Betriebsertrag von mittlerweile 5,5 Mio. CHF, die Entlastung des Vorstandes, Mitgliederbeiträge und die Wahl der Revisionsstelle – weiterhin OBT AG – wurden alle ohne Wortmeldung und Gegenstimme abgesegnet. Moderator und Noch-SRF-Korrespondent Urs Gredig und der Vorsitzende Urs Gribi verzeichneten einen überaus entspannten Nachmittag im Konferenzzentrum Rondo mit viel Raum für Unterhaltung.

ENTSPANNTE ATMOSPHÄRE. Mit 240 Gästen am Plenum und rund 140 Delegierten und Exekutivratsmitgliedern an der Versammlung war das Plenum 2017 erfreulich gut besucht. Der denkwürdige Anlass und das einmalige Ambiente im Grand Hotel Kronenhof und im Hotel Saratz überwogen offensichtlich den Nachteil einer teilweise weiten Anreise ins Engadin. Das vom langjährigen Sponsor Service 7000 ausgerichtete Sommerfest am Donnerstagabend und das vom ebenfalls bereits traditionellen Gastgeber Schindler veranstaltete Galadinner waren geprägt von einer überaus entspannten Atmosphäre.

Das Plenum 2017 wird als wichtiger Meilenstein in die Geschichte des SVIT Schweiz eingehen, auf den der Verband und die Teilnehmer gerne zurückblicken werden. ●



Das Präsidium des SVIT Schweiz: Andreas Dürr, Michel Molinari, Andreas Ingold, Marcel Hug (CEO), Peter Weber und Jean-Jacques Morard (v.l.n.r.).



PLENUM 2017: DIE BILDER

Die gesamte Bildergalerie finden Sie unter:
www.svit.ch/svit-schweiz/bildergalerie





PLENUM 2017: DIE BILDER
Die gesamte Bildergalerie finden Sie unter:
www.svit.ch/svit-schweiz/bildergalerie

Esel statt Auto

Der SVIT Graubünden lud am 17. Mai vor seiner 41. Generalversammlung zu einer geführten Stadtbesichtigung ein. Dabei konnte man auch erfahren, warum das Wort «Kauderwelsch» aus Chur stammt.



Urs Marti, Stadtpräsident von Chur, während seiner Rede an der Generalversammlung.

MARCEL HUG* •

SPANNENDER STADTRUNDGANG.

Bevor der offizielle Teil der Generalversammlung abgehalten wurde, konnten die Mitglieder des SVIT eine Führung durch die Altstadt von Chur machen. Die Führung wurde in zwei Gruppen durch sehr kompetente Führer von Chur-Tourismus durchgeführt. Neben den vielen wunderschönen, gut erhaltenen und bauhistorisch sehr interessanten Gebäuden, wurden die Gruppen auch auf Geburtshäuser verschiedener bekannter Persönlichkeiten hingewiesen.

So auch auf einen der wohl berühmtesten Söhne der Stadt, Hansruedi Giger, der durch seine Alien-Darstellungen weltberühmt und dafür sogar mit einem Oskar ausgezeichnet wurde. Dane-

ben wussten die Stadtführer auch, die eine oder andere lustige Anekdote oder Gegebenheit zu erzählen. So wurde anfangs des letzten Jahrhunderts das Automobil in Chur verteufelt, und es war während zwanzig Jahren verboten, mit dem Auto durch den Kanton Graubünden zu fahren. Es gab in dieser Zeit zehn Volksabstimmungen zu diesem Thema, welche allesamt dahingehend entschieden wurden, dass das Fahrverbot erhalten blieb.

So wurden Reisende, welche durch den Kanton Graubünden hindurch fahren wollten, genötigt, ihr Auto für diese Strecke durch zwei Esel ziehen zu lassen, was in der heutigen Zeit doch sehr absurd anmutet. Auch erfuhren die interessierten Zuhörer, dass das Wort «Kauder-

welsch» seinen Ursprung in Chur hatte. Im Welschdörfli (Welsch für fremd), das früher vor den Stadttoren lag, wurde Rätoromanisch gesprochen, während innerhalb der Stadtmauern, bei den «Chauderern», lies Churern, Deutsch gesprochen wurde. Reisende bezeichneten dann dieses babylonische Sprachgewirr, das niemand so richtig verstand, als «Chauderwelsch». Die Bedeutung des Wortes ist bis heute erhalten geblieben.

Als Highlight der Führung konnte die Besichtigung des historischen Stadtmodells im Rathaus bezeichnet werden, da dort zufälligerweise der Stadtpräsident von Chur (selbst ehemaliges Firmenmitglied des SVIT Graubünden), Urs Marti, zugegen war. Er hiess die Mitglieder des

Verbandes herzlich im Stadthaus willkommen und richtete spontan noch ein paar Worte an die ehemaligen Berufskollegen.

VERBAND STEHT AUF GESUNDEN FÜSSEN.

Nach diesen lehr- und abwechslungsreichen 1½ Stunden erfolgte die Verschiebung ins Hotel Chur, wo noch vor der GV ein kleiner Apéro gereicht wurde, sich die Mitglieder angeregt unterhalten und über aktuelle Themen rund um die Immobilienwirtschaft austauschen konnten.

Pünktlich um 18 Uhr eröffnete Flavia Brechbühl, die Präsidentin des SVIT Graubünden, die Generalversammlung und begrüsste die anwesenden Mitglieder und Gäste. Neben dem schriftlichen Jahresbericht,



Interessierte Teilnehmer an der Stadtführung.

welcher durch die Präsidentin verlesen wurde, präsentierte der SVIT Graubünden die umfangreichen Aktivitäten des Verbandsjahres. Die Präsidentin machte in ihrem Rückblick deutlich, welch

Zweitwohnungsinitiative zu reden, welche nach wie vor zu einer grossen Rechtsunsicherheit führt.

Danach wurde das Wort an den Sekretär des Vorstandes, Hans-Jörg Berger, über-

» Die Interessenvertretung für die professionelle Immobilienwirtschaft hat Priorität.«

FLAVIA BRECHBÜHL, PRÄSIDENTIN SVIT GRAUBÜNDEN

grosse Bedeutung die Weiterbildung, die politische Vertretung und das Networking für die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen haben. Im Bündnerland gab im Berichtsjahr vor allem die Umsetzung der

geben, der kompetent durch die Jahresrechnung führte, welche ein ausserordentlich positives Resultat ausweist. Der Verband steht finanziell und personell auf gesunden Füssen. Es konnte erfreulicherweise im Verbandsjahr

ein neues Mitglied aufgenommen werden. Wahlen standen in diesem Jahr keine an, und es waren auch keine Rücktritte aus Ämtern des Verbandes zu verzeichnen. Marcel Hug überbrachte die Dankesworte der Geschäftsleitung und des Exekutivrates des SVIT Schweiz. Bevor die Versammlung geschlossen wurde, richtete das langjährige Mitglied Joachim Rischatsch noch das Wort an die Versammlung und erzählte, gespickt mit spannenden Anekdoten, wie es vor über 40 Jahren dazu kam, dass der SVIT Graubünden gegründet wurde.

Danach schloss Flavia Brechbühl die Generalversammlung und lud alle Anwesenden zum Nachtessen im Hotel ein. Bei angeregten Gesprächen, gutem Essen und Wein, konnte auf das vergan-

gene Verbandsjahr angestossen und den Blick auch in die Zukunft gerichtet werden. Zum Schluss waren sicher einige Mitglieder froh über die gute Orientierung dank der Stadtführung, war es doch schon dunkel, bis sie sich auf den Heimweg machten. ●



***MARCEL HUG**
Der Autor ist CEO
des SVIT Schweiz.

Innovation und Wahlmarathon

Die Schweizerische Schätzungsexpertenkammer SEK SVIT lud zur Generalversammlung nach Basel. In den Räumlichkeiten der PwC wurde nach der Generalversammlung auch noch eine Führung durchs Gebäude gemacht. Doch der Reihe nach.



Alter und neuer Präsident der SVIT SEK: Dr. David Hersberger (links) und Gunnar Gärtner (Bildmitte).

MARCEL HUG* •.....
ERFOLGREICHE WIEDERWAHL. Mit einer kleinen Verspätung eröffnete Dr. David Hersberger, der Präsident der SVIT SEK, die Generalversammlung und begrüßte die anwesenden Mitglieder und Gäste. Bereits im Vorfeld wurde der Jahresbericht des Präsidenten der Generalversammlung den Mitgliedern zur Verfügung gestellt, sodass sich der Präsident darauf beschränken konnte, einige der vielen Highlights des Verbandsjahres aufzuzählen.

Neben dem Valuation Congress und den Mitgliederseminaren bietet die SEK auch Erfahrungsgruppen in verschiedenen Landesteilen an. Alle diese Veranstaltungen finden reges Interesse, auch weit über die Grenzen der Mitglieder hinaus. Der Bericht wurde von den Mitgliedern mit grosser Befriedigung zur Kenntnis genommen. Danach führte der Präsident kompetent durch die

Jahresrechnung, welche wiederum ein sehr positives Resultat ausweist. Der Verband steht finanziell und personell auf gesunden Füßen und kann somit positiv in die Zukunft blicken. Es konnten erfreulicherweise im Verbandsjahr vier

» Der Valuation Congress ist fester Bestandteil im Kalender jedes Bewerter.«

DR. DAVID HERSBERGER, HERSBERGER EXPERTS

neue Mitglieder aufgenommen werden. Dieser an sich erfreulichen Zahl standen leider elf Austritte gegenüber. Die Ausgetretenen haben altershalber ihre Geschäftstätigkeit aufgegeben.

Im Zentrum der diesjährigen Generalversammlung standen die Wahlen. So trat mit

Pascal Brühlhart ein langjähriges Vorstandsmitglied aus dem Tessin zurück. Der SEK gelang das Kunststück, eine Nachfolgerin zu präsentieren, die neben der Bereitschaft, sich im Vorstand zu engagieren, aus dem Tessin stammt,

genau wie das austretende Mitglied. Nathalie Bonalumi wurde einstimmig in den Vorstand der SEK gewählt. Ebenso wurde das langjährige Vorstandsmitglied Beat Ochsner für weitere drei Jahre in seinem Amt bestätigt, und auch sein Engagement wurde mit einem herzlichen Applaus ver-

dankt. Alle anderen Mitglieder des Vorstandes standen nicht zur Wahl und verbleiben somit im Vorstand. Die Kontinuität ist somit gewährt.

MEHR JUNGE MITGLIEDER GEWINNEN. Nach sechs Jahren als Präsident der Schätzungsexpertenkammer und zwei weiteren Jahren als Vorstandsmitglied trat Dr. David Hersberger zurück. Sein Einsatz und sein ausserordentlich grosses Engagement wurde mit einem starken Applaus seitens der Mitglieder und Gäste verdankt. Sein Nachfolger, Gunnar Gärtner, wurde der Versammlung vorgestellt und einstimmig zum neuen Präsidenten gewählt. Unmittelbar nach seiner Wahl richtete er ein paar Worte an die Versammlung und brachte zum Ausdruck, dass er sich für das in ihn gesetzte Vertrauen bedanke und sich sehr gerne für die Belange der Schätzungsexperten einsetzen werde.



Die ordentlichen Traktanden, die nach den Wahlen anstanden, wurden zügig abgehandelt, und die Berichte aus den Ressorts zeigten einmal mehr das sehr aktive Verbandsleben in der Fachkammer.

BÜROKONZEPTE SOLLEN NEUEN SCHWUNG BRINGEN. Nach einer kurzen Pause referierte Herr Stefan Camenzind von der Firma Evolution Design AG über «Working Places» anhand des Beispiels der PwC in Basel

und auf sympathische Weise gedankt. Zufrieden und voller neuer Eindrücke traten die Mitglieder anschliessend den Heimweg an.

nem reichhaltigen Stehlunch eingeladen. Am Rande des Stehlunches wurde der scheidende Präsident gebührend von seinen Kollegen aus dem Vorstand verabschiedet und nochmals auf seine grossen Verdienste für den Verband hingewiesen. Es wurde ihm für sein grosses Engagement für die Fachkammer herzlich

und auf sympathische Weise gedankt. Zufrieden und voller neuer Eindrücke traten die Mitglieder anschliessend den Heimweg an.

» Die Gewinnung neuer junger Mitglieder muss gefördert werden.«

HANS-RUEDI HECHT, HECHT IMMO CONSULT AG



***MARCEL HUG**
Der Autor ist CEO
des SVIT Schweiz.

Marcel Hug überbrachte die Dankesworte der Geschäftsleitung und des Exekutivrates des SVIT Schweiz und berichtete kurz über die geplanten Aktivitäten des Dachverbandes. Nach einem Votum von Hans-Ruedi Hecht, dass vermehrt ein Augenmerk auf den Gewinn neuer, junger Mitglieder gelegt werden müsse, beendete der Präsident den offiziellen Teil der Veranstaltung.

mit anschliessender Besichtigung. Es war sehr faszinierend zu sehen, wie innovativ neue Bürokonzepte aussehen können und welche Vorteile die Unternehmen sich davon versprechen. Das interessante Programm führte, da es der Mittagszeit zuzuging, zu hungrigen Mägen. Auch dieses Bedürfnis wurde gestillt. Im Anschluss an die Führung waren Mitglieder und Gäste zu ei-

ANZEIGE



**UNGEWÖHNLICH FÜR EINEN HAUSWART:
DANK CAMPOS KOMMT HANS
NICHT VOM HUNDERTSTEN
INS TAUSENDSTE.**

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.



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

CAMPOS

MACHT IMMO'S MOBIL. 

Ins Loch getroffen

Gemäss Rotationsprinzip fand die diesjährige Hauptversammlung des SVIT Tessin in der Nähe von Locarno statt – genauer gesagt auf den legendären Grüns des Golfclubs «Patriziale» in Ascona.



Die frisch gewählten Mitglieder des SVIT Tessin auf dem Golfplatz in Ascona. In der Bildmitte kniet der Vorsitzende des SVIT Tessin Giuseppe Arrigoni.

RED. ●

ABSCHIED VON EINEM FREUND.

Der Golfclub in Ascona füllte sich schnell mit rund hundert Mitgliedern, Begleitpersonen und geladenen Gästen, darunter befanden sich auch die stets willkommenen Sponsoren. Dann begann der Nachmittag mit der ordentlichen Hauptversammlung, die mit Elan und Geschick von der Versammlungsvorsitzenden Roberta Passardi geleitet, vom Präsidenten Giuseppe Arrigoni auf der Bühne moderiert und den Sekretärinnen Laura Panzeri und Sara Mariani an der Technikkonsole abgewickelt wurde.

Der SVIT Schweiz wurde von unserem Freund und Direktor Tayfun Celiker vertreten, der die Anwesenden begrüßte, indem er einerseits auf die Freude hinwies, die ihm die Teilnahme an den Versammlungen im Tessin stets bereitet hat, und andererseits sein Bedauern darüber zum Ausdruck brachte, dass es sich bei diesem Abend um seine letzte SVIT-Versammlung handelte, da er in Kürze in den wohlverdienten Ruhestand treten werde. Herzlichen Glückwunsch Taifun, und vielen Dank für deine langjährige Freundschaft zu unserem Verband. Wir hoffen,

dich bald im Tessin wiederzusehen.

SCHLUMMERTRUNK IN DER BEACH LOUNGE.

Nach Abschluss der Förmlichkeiten, während sich die meisten Anwesenden bei einem Aperitif auf der prachtvollen Veranda entspannten, nahm eine kleine, dafür umso besser gerüstete Gruppe begeisterter Anfänger an einem 9-Loch-Golfturnier teil, das freundlicherweise von unserem europäischen Lionsclub-Champion Gianni Mastroddi organisiert wurde. Das ausgezeichnete Abendessen auf Basis eines reichhaltigen und viel-

fältigen Buffets wurde durch die Verleihung verschiedener Auszeichnungen aufgelockert, wie beispielsweise die neuesten Abschlüsse der Bewirtschafter und weitere Preise wie Wein und Salami, mit denen alle «Nachwuchsgolfer» geehrt wurden. Nach dem Abendessen blieb noch genug Zeit für einen kleinen Plausch oder einen Drink. Kurz darauf machten sich die ersten Gäste auf den Heimweg. Aber die meisten Teilnehmer verzogen sich für den Rest des Abends in die nahe gelegene «Beach Lounge», einem Insidertipp für Liebhaber der späten Stunde. ●



Refinanzierbare Innovationen

Die Digitalisierung wird die Facility-Management-Branche grundlegend verändern. Sie pendelt zwischen Schockstarre und Hyperaktivität – dies ist eine der wichtigsten Erkenntnisse am diesjährigen FM-Day in Horgen.



Links: Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz, präsentierte einmal mehr spannende Referenten zu hochaktuellen Themen. Mitte: Networking am FM Day – das Stelldichein der ganzen FM-Branche.

REMI BUCHSCHACHER* ●
GRÖSSERE REPUTATION. Seit nun bald zehn Jahren gestaltet der SVIT FM die Entwicklung des Facility-Managements in der Schweiz massgeblich mit und hinterlässt dabei Spuren, die der Branche zu Beachtung gegen aussen und zu Interaktion gegen innen verhilft.

Die Organisation und Durchführung von Konferenzen und Symposien gehört dabei massgeblich dazu, wie auch die Kooperation mit internationalen Branchenorganisationen, die Aus- und Weiterbildung sowie die Erarbeitung von Grundlagen und Guidelines für das Facility-Management. Das wichtigste Aushängeschild ist der Treff der FM-Branche am jährlichen FM-Day – dieses Jahr am 16. Mai, bereits zum neunten Mal bei wunderschönem Wetter auf dem Bocken in Horgen.

REFINANZIERUNG DURCH LÄNGERE VERTRAGSDAUER Die veränderten Ansprüche des Kerngeschäfts an den zunehmend

mobilen Workplace und das Bereitstellen und der Betrieb von Immobilien für das Core-

» No doubt that service robots will revolutionize the service industry, but not any time soon.«

PETER ANKERSTJERNE, HEAD OF GROUP MARKETING ISS

Business stellen Corporates und das FM auf die Probe. «Akteure setzen und Innovationen ins Rollen bringen, das ist unsere Absicht bei der Organisation des jährlich stattfindenden FM-Days», sagte Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz und Tagungsmoderator.

Keine leichte Aufgabe, doch die 9. Ausgabe des wichtigsten FM-Branchenevents in der Schweiz wurde dem Anspruch gerecht: Unter dem Motto: «Immobilien bei Corporates – Herausforderung Kerngeschäft» standen dieses Jahr die Mega-

trends Digitalisierung, Sicherheit und Dialog zwischen Corporates und Dienstleistern im

Vordergrund. «Die veränderten Ansprüche des Kerngeschäfts in einer digitalen und globalen Unternehmenswelt verändern sich in immer schneller, mit Auswirkungen auf das Corporate-Real-Estate-Management und damit auch auf das Facility-Management», stellte Andreas Meister zu Beginn des FM-Days den Vorträgen voran. Doch das Bereitstellen von Innovationen kostet Geld – eine Refinanzierung ist aus Sicht der FM-Dienstleister nur möglich, wenn die Vertragsdauer mit den Corporates länger an-

gesetzt werden kann, als dies heute üblich ist. Eine Forderung, welche in einer von Antje Junghans (ZHAW Wädenswil) und Thomas Knoepfle (Real FM Deutschland) moderierten Podiumsdiskussion am Schluss des FM-Days zu Diskussionen Anlass gab. Die üblichen drei Jahre, bis die Corporates die Facility-Management-Leistungen neu ausschreiben, seien eindeutig zu kurz, sagte zum Beispiel Severin Gallo, CEO von gammaRenax.

Es müssten mindestens fünf Jahre sein, hielt er fest. Diese Forderung schien bei den Corporates nicht ganz auf taube Ohren zu stossen. So wies Adrian Banz, Leiter der Sektion Immobilienmanagement des Kantons Aargau, auf die Grundlagen der öffentlichen Ausschreibung hin, welche bereits eine fünfjährige Frist vorsehen. Und auch Manuel Jetzer von der Credit Suisse bezeichnete fünf Jahre als brauchbare Grundlage.



Corporate Workshop zum Thema digitalisiertes FM unter kundiger Leitung von Prof. Antje Junghans, Hochschule Wädenswil.

PROPTechs AUF DEM VORMARSCH. Das Megathema Digitalisierung stand am Vormittag in verschiedenen Facetten im Mittelpunkt des 9. FM-Days. Unter dem Titel «How to create a best in class Workplace Experience on Technology and Services», zeigte Peter Ankerstjerne, Marketing-Chef bei ISS World Services in Kopenhagen, auf, wie in Zukunft die Zufriedenheit der Nutzer den Betrieb von Büroimmobilien stark beeinflussen wird. «Digitalisierung: Heilsbringer der FM-Branche», stand über dem Vortrag von Prof. Dr. Markus Thomzik von der Westfälischen Hochschule in Gelsenkirchen.

Er wies auf das enorme Tempo hin, welches von den kleinen Startup-Firmen (PropTechs) in die Immobilienwirtschaft gebracht wird und das für grosse Unsicherheit in der Branche sorgt.

Ein Thema, welches auch Dr. Carsten Druhmans von der ZHAW Wädenswil vertiefte. Fazit: Die Zahl der Startups,

welche sich in den Immobilienmarkt drängen, nimmt schnell zu. Es sind die PropTechs, die sich in bisher kaum digitalisierte Nischen wagen und mit neuesten Technologien beeindruckenden Lösungen aufwar-

» Die Kompetenz zur Digitalisierung wird nicht nur ein Kostenfaktor, sondern auch ein entscheidender Erfolgsfaktor der Zukunft sein.«

PROF. DR. MARKUS THOMZIK, WESTFÄLISCHE HOCHSCHULE IN GELSENKIRCHEN

ten. Neue Tools zur Flächenberechnung oder zur Messung des Ressourcenverbrauchs schaffen von Nutzerseite her neue Begehrlichkeiten, die von den FM-Dienstleistern über kurz oder lang angeboten werden müssen, wenn sie marktfähig bleiben wollen. Das löst gewisse Befürchtun-

gen aus und sorgt für Druck auf die Flexibilität und Qualität der Mitarbeitenden.

VERÄNDERTE BEDROHUNGSFORMEN. Ein ganz «heisses Eisen» griff Jörg Ziercke, Präsident

a.D. des Bundeskriminalamts in Kiel, auf. Europas Bedrohung durch den islamistischen Terrorismus ist ein Thema, welches die rund 150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer in ihren Bann zog. Die Auswirkungen sind zum Teil erschreckend und werden auch die FM-Branche immer stär-

ker tangieren. Das bestätigte in seinem Vortrag auch Arnaud Ducrot, CTO bei der Protectas SA in Genf. Zugangskontrollen, Überwachungsdienste und sogar mobile Überwachungsroboter werden in Zukunft für eine verbesserte Sicherheit von Immobilien eingesetzt werden müssen. Die veränderten Bedrohungsformen verleihen dem Thema einen wichtigen Stellenwert im CREM und FM.

Mit einem positiven Résumé beendete Andreas Meister den 9. FM-Day, gab noch den 5. Juni 2018 als Datum für die nächstjährige Jubiläumsausgabe bekannt und leitete nahtlos über zum zwischenzeitlich in der Branche legendären und ungeduldig erwarteten Apéro und Networking bei sonnigem Wetter und toller Stimmung. Ein Update folgt im nächsten Jahr.●

***REMI BUCHSCHACHER**
Der Autor ist Geschäftsführer von RealEstateMove und Herausgeber des Remove Magazins.



Ab fünf Stufen sind Handläufe gesetzlich vorgeschrieben – innen wie aussen

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS. Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe- am besten solche, die

handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE. Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht).

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

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

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

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



Eleganter Handlauf aus handwarmen Aluminium an einer Treppenanlage



Handlauf und Pfosten in Antrazith mit Edelstahl



wandseitiger Handlauf in einer Genossenschafts-Wohnanlage

Das neue Gas-Brennwertgerät Weishaupt Thermo Condens WTC-GW 15/25-B

Das neue Gas-Brennwertgerät **Thermo Condens WTC-GW B vereinfacht die Kommunikation zwischen Mensch und Technik konsequent und bleibt gleichzeitig anschlusstechnisch 100 % kompatibel zum bisherigen Gerät. Montage und Wartung sind einfacher denn je.**

LINKS HYDRAULIK UND MECHANIK, RECHTS ELEKTRONIK. Die vertikale Trennung der Funktionseinheiten und die wasserdichte Abschottung verhindern, dass bei Wartungsarbeiten an den Hydraulikkomponenten Wasser in die Elektrik gelangen kann.

GARANTIRT IM LOT, SELBST BEI EIN-MANN-MONTAGE. Das neue Gas-Brennwertgerät kann problemlos von einer Person montiert und in Betrieb genommen werden. Der in die Verpackung integrierte Schutzsockel aus Styropor hat zwei praktische Grifföffnungen, mit deren Hilfe das 41 kg leichte Gerät einfach in die Montageschiene gehoben werden kann. Dank der zweifachen Nivelliereinrichtung lässt sich das Gerät nicht nur in kürzester Zeit exakt ins Lot bringen, sondern auch bis zu 10 mm horizontal und vertikal verschieben. Dies ist im Praxisalltag eine besonders wertvolle Montagehilfe, da Bohrungen selten millimetergenau ausgeführt werden können.

HÖCHSTE EFFIZIENZ DANK HOCHLEISTUNGSWÄRMETAUSCHER. Der weiterentwickelte Hochleistungswärmetauscher ist aus Aluminium/Silizium-Sandguss. Er zeichnet sich durch hohe Wärmeleitfähigkeit (6.7-mal besser als Edelstahl), Effizienz, Robustheit und Langlebigkeit aus. Die Oberfläche des Wärmetauschers mit ihrer durchdrachten Noppenstruktur entzieht den Heizgasen auf 6600 cm² ein Höchstmass an Energie. Das Resultat ist ein Norm-Nutzungsgrad von 110.1% (Hi) bzw. 99.2% (Hs) bei einer Systemtemperatur von 40/30 °C.

VERBRENNUNGSREGELUNG SCOT MIT ERWEITERTEM MODULATIONSBEREICH. Das selbstkalibrierende Weishaupt SCOT-System sichert auch bei unterschiedlicher Zusammensetzung des Brennstoffes Gas stets die optimale Verbrennungsqualität. Die Modulationsbandbreite reicht bei der neuen Gerätegeneration jetzt hinunter bis auf 1.9 kW. Ein grosser Vorteil im immer wichtiger werdenden Teillastbetrieb. Denn viele moderne Gebäude benötigen über lange Zeiträume Leistungen unter 4 kW.

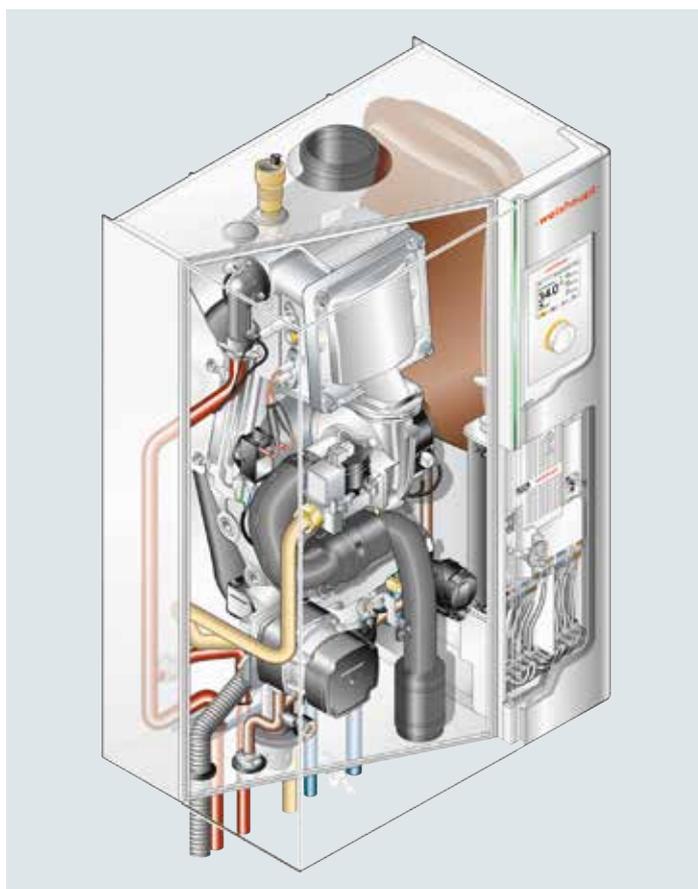
SCHNELLE INBETRIEBNAHME DANK ASSISTENT. Nach Abfrage einiger Randbedingungen schlägt der Inbetriebnahme-Assistent die möglichen Hydraulikvarianten vor. Mit Auswahl der

gewünschten Hydraulik werden viele Regelparameter voreingestellt.

MODULARES ENERGIE-MANAGEMENT-SYSTEM. Das modulare Energie-Management-System von Weishaupt ist universell einsetzbar und kennt kaum Grenzen bei der Erweiterung, selbst bei komplexen Anlagensystemen. Die Standard-Regelung im Gas-Brennwertgerät umfasst einen Heizungs- und einen Warmwasser-Heizkreis. Darüber hinaus sind bis zu 24 weitere Heizkreise zuschaltbar. Jeder zusätzliche Heizkreis wird über ein Erweiterungsmodul mit der zentralen Regeleinheit verbunden.

KOMFORTABLE BEDIENUNG PER APP ODER WEBROWSER. Dank der serienmässigen LAN-Schnittstelle und dem Weishaupt Energie-Management-Portal kann das neue Gas-Brennwertgerät einfach und sicher über das Internet mit Computer, Smartphone oder Tablet kommunizieren. Dabei werden die aktuell höchsten Sicherheitsstandards eingehalten. Natürlich kann die Bedienung auch über ein optionales Raumgerät erfolgen.

WEITERE INFORMATIONEN:
Weishaupt AG
Chrummackerstrasse 8
8954 Geroldswil, Tel. 044 749 29 29
info@weishaupt-ag.ch
www.weishaupt-ag.ch



Schnittgrafik des neuen Gas-Brennwertgerätes.



Bediengerät mit farbigem Display.



Das neue Gas-Brennwertgerät Thermo Condens WTC-GW 15/25-B.

Eine Mietkautionsversicherung – die flexible Lösung für Mieter und Vermieter



► In der Deutschschweiz ist das Produkt «Mietkautionsversicherung» noch wenig etabliert. Dies möchte die Firma AdunoKautio in den kommenden Jahren ändern, denn sowohl für Mieter wie auch für Vermieter bietet das System viele Vorteile und befreit beide aus den Zwängen eines klassischen Bankdepots.

Beginnen wir mit den Basics. Wie funktioniert denn eine Mietkaution überhaupt? Die Antwort ist einfach: Eine Mietkautionsversicherung kann für alle Wohn- und Gewerbeobjekte in der Schweiz abgeschlossen werden und ist eine Sicherheit für Mietverhältnisse, welche dem Vermieter mittels einer Bürgschaftsurkunde übermittelt wird. Aus rechtlicher Sicht handelt es sich zwischen Versicherung und Mieter um einen Versicherungsvertrag, zwischen Versicherung und Vermieter aber um einen Bürgschaftsvertrag. Die Mietkautionsversicherung ersetzt somit das traditionelle Mietzinsdepot und übernimmt die Vorleistungspflicht durch den Versicherer gegenüber dem Vermieter im Schadensfall, beispielsweise bei Mietzinsausständen oder Schäden am Mietobjekt.

FÜR ALLE, DIE IHR GELD ZUR FREIEN VERFÜGUNG HABEN MÖCHTEN – UND NICHT BLOCKIERT AUF EINEM BANKDEPOT. Der grosse Unterschied zum

herkömmlichen «Depot» ist, dass das Geld nicht auf einem Bankdepot blockiert ist, sondern dem Mieter zur Verfügung steht. Er hat dadurch die finanzielle Flexibilität für andere Investitionen, die anfallen, z.B. den Umzug oder Anschaffungen für die neue Wohnung. Eine Mietkautionsbürgschaft kann schnell und einfach beantragt werden und sie bietet die gleiche Sicherheit. Noch dazu entfällt die umständliche Eröffnung eines Bankdepots. Ein gewichtiger Vorteil von AdunoKautio ist, dass die Mietkaution nicht wie bei vielen Mitbewerbern auf das Kalenderjahr beschränkt ist, in welchem die Versicherung abgeschlossen wird, sondern volle zwölf Monate gilt. Zudem wird bereits ab dem zweiten Prämienjahr eine anteilmässige Rückerstattung angeboten, sollte die Bürgschaft seitens des Mieters beendet werden. Fazit: Bei der AdunoKautio bezahlt man nur die entsprechende Mietdauer, d.h. nur für etwas, was wirklich in Anspruch genommen wurde. Mietkautionsbürgschaften von AdunoKautio sind nicht nur für Privatkunden (easyKautio), sondern auch für kleine und mittlere Unternehmen interessant, die ihre gemieteten Geschäftsräume mit einer Bürgschaft (businessKautio) absichern möchten.

SICHERHEIT GARANTIERT, DENN DIE ADUNOKAUTIO GEHÖRT DEN GRÖSSTEN SCHWEIZER KANTONALBANKEN. Zweifel an der Seriosität des Produkts

«Mietkautionsversicherung» sind im Übrigen gänzlich unangebracht und können mit dem soliden Hintergrund der Firma zerstreut werden. Die AdunoKautio ist nämlich Teil der Aduno Gruppe, welche den grössten Schweizer Kantonal- und Retailbanken (Raiffeisen Gruppe, alle Kantonalbanken, Migros Bank, Bank Coop, Regionalbanken sowie Privat- und Handelsbanken) gehört.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
AdunoKautio AG
Hagenholzstrasse 56
8050 Zürich

Gratis Hotline: 0800 100 201
info@adunokautio.ch



48. Bauen & Modernisieren – 7. bis 10. September 2017 – Messe Zürich «Vorausschauend planen – Wert erhalten»



► **Wir lernen es vom Autofahren: Vorausschauen schon das Portemonnaie und die Umwelt. Diesen Ehrgeiz weckt auch die Bauen & Modernisieren mit ihrem Slogan «Vorausschauend planen – Wert erhalten».** Das Training bieten die rund 480 Aussteller mit neuen Produkten, Trends und aktuellem Fachwissen rund um das Haus. Sieben Hallen voller Kostproben für das praktikable Bauen inspirieren die Besucher diesen Herbst.

Beim Hausbau, Kauf und Verkauf von Immobilien steht ein grosser Wert auf dem Spiel. Im Sonderbereich Eigenheim gehen über zwanzig Anbieter auf persönliche Vorstellungen der Besucher ein. Auch lernen Bauherrschaften die Vorteile einer Gebäudemodernisierung durch ein Generalunternehmen kennen, damit sie das Beste für ihr Geld bekommen.

MISS SCHWEIZ DER KÜCHEN. 2017 ist wieder das Jahr der schönsten Küche im Land. Zum dritten Mal zeichnet der Branchenverband Küche Schweiz her-

vorragende Leistungen im Schweizer Küchenbau aus. Er ist mit dem Wettbewerb «Swiss Kitchen Award» präsent.

GEWOHNHEITEN KENNEN, PRODUKTE VERGLEICHEN. Wie sich Lifestyle und Gesundheit in der Wellnessoase zu Hause schick vereinbaren lässt, geben Expertentalks preis. Auch wird das Geheimnis einer guten Innenarchitektur in Fachvorträgen gelüftet. Wer seine Gewohnheiten hinterfragt und einmal weiss, wie Stauraum in Küche und Bad zu gewinnen ist, hat Zeit, sich an der Messe über die Eigenschaften vielfältiger Materialien beraten zu lassen. Einen Reichtum verblickender Ideen und Produkte bieten die Sonderthemen Boden, Création Bad und Badewelten.

MEHR WERT SCHAFFEN. Vorausschauen lohnt sich auch bei der Planung der neuen Heizung. Mehrwert schöpft heute, wer mit Solarstrom wirtschaftet und sich von der Energiewirtschaft unabhängig macht. So erfahren Hausbesitzer, wie Solarstrom auf dem eigenen Dach produziert,



gespeichert und der Ertrag verkauft werden kann. Neuen Wind gibt es auch von Wärmepumpen für den Privathaushalt, die via den Baustein Smart Meter gesteuert sind. Von der Auskunft über den Fenster-, Fassaden- und Treppenbau hin zur neutralen Beratung durch Fachleute von Holzenergie Schweiz, der Interessengemeinschaft altbau und Minergie sind die Besucher das Rundumspektrum zum Bauen.

Attraktive Vorträge zum Planen, Bauen und Wohnen reichern das Wissen

an und helfen entscheiden. Ein Glanzpunkt für Architekten und Planer ist das «Forum Architektur» unter dem Patronat des BFE. Referate über verdichtetes Bauen und die Umnutzung eröffnen spannende Austausch-möglichkeiten für die Baufachwelt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Bauen & Modernisieren und Eigenheim-Messe Schweiz
7.–10. September 2017, Messe Zürich
Täglich 10.00–18 Uhr
www.bauen-modernisieren.ch

BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 66.65
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.15 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 66.65
- weitere Adressen: CHF 29.20

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, 9009 St.Gallen
Preise inkl. 2.5% MWSt

A-I

▶ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

_GTSM_Maggingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

**Ablauf
 verstopft?
 24h Service
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

ISS KANAL SERVICES

...ich komme immer!
 - 0848 852 856 -
 schweizweit



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber

- Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Kanal-TV-Untersuchung
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Lüftungsreinigung
- Kostenlose Rohrkontrolle
- Abwasser + Lüftung

Werterhalt durch offene Rohre

▶ BEWEISSICHERUNG



**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

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



▶ BRANDSCHUTZ

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER

VELUX®

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

▶ DIGITALISIERUNG

**Schwyter
 Digital**

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

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bramgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

▶ FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg

Tel. +41 43 810 99 22
 Fax +41 43 810 09 23
 www.heizungswasser.ch
 info@heizungswasser.ch

▶ GARTEN

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



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

▶ GEBÄUDEFOTOGRAFIE

treffpunkt fotografie

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

▶ HAUSTECHNIK

domotec

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

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

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen

D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ IMMOBILIENMANAGEMENT



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 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
– conjectFM

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.

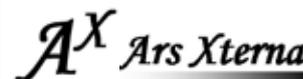
9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / www.krueger.ch

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



Magie des Spielens...

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



FLEXO
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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



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



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

www.trockkag.ch

– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
5706 Boniswil	+41 (0)62 777 04 04
7000 Chur	+41 (0)81 353 11 66
6048 Horw	+41 (0)41 340 70 70
4132 Muttenz	+41 (0)61 461 16 00
4800 Zofingen	+41 (0)62 285 90 95

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockkag AG
Silbernstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockkag.ch
www.trockkag.ch

► 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, Bahnhofstrasse 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: G. Gärtner, Bellariastrasse 51, 8038 Zürich, T 043 333 08 86, Di - Do 8 - 16h, sek-svit@svit.ch, www.bewertungsexperte.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 Plenum

15.06.18 Tessin

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

20.09.17 Generalversammlung
09.11.17 SVIT-Frühstück, Lenzburg

Basel

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

28.09.17 Déjeuner des membres
à Genève
5.10.2017 Déjeuner des membres
à Lausanne

Solothurn

07.09.17 SVIT Day
16.11.17 Bänzenjass/Fondue-
plausch, Oberbuchsitzen

Zentralschweiz

31.08.17 Business-Lunch,
Bürgenstock

Zürich

07.09.17 Stehlunch
21.09.17 Herbstevent
05.10.17 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

05.09.17 KUB Focus,
Hotel Metropol, Zürich
07.11.17 50. Lunchgespräch,
«Au Premier», Zürich

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

23.08.17 Halbtagesseminar, FH Olten
30.08.17 Assessment, Bern
14.09.17 Valuation Congress, KKThun
25.10.17 Erfä 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
Bekannteste 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.



Kultur- und Kongresszentrum Thun
Donnerstag 14. September 2017

Valuation Congress 2017

Tagungsthema

Akquisitionen im aktuellen Marktumfeld

Zinsen in Immobilienbewertung Martin Neff, Chefökonom bei der Raiffeisen
Renditen in regionalen Teilmärkten Stefan Fahrländer, Geschäftsleiter bei FPRE
Portfolioaufbau in einem illiquiden Markt

Silvia Hochrein MRICS, Senior Acquisition Manager bei Procimmo

Leerstand in Akquisitionen unterschätzt

Driss Agramelal MRICS, Leiter Bewertung & Beratung Stv. bei IAZI

Mehrwertsteuer in Immobilienbewertung & Immobilientransaktionen

Tobias Meier Kern, Director Tax & Legal Services bei PwC Schweiz

Transaktionsprozesse in anspruchsvollen Immobilienmärkten

Beatrice Gollong MRICS, Head Investment & Consulting bei SPG Intercity, Zürich

Wertrelevante Aspekte der Mietverträge

Hans Bättig, Partner bei Krneta Advokatur Notariat

Tagungsmoderation Marie Seiler

Begrüssung | Verabschiedung Gunnar Gärtner MRICS, Präsident SEK/SVIT

Information | Anmeldung: www.sek-svit.ch | sek-svit@svit.ch

Jahreskongress der Immobilienbewertung

In Partnerschaft mit



immobilia

Veranstalter



APLEONA

Neuer Name,

bewährte Kompetenz



**Bilfinger HSG Facility Management AG und
Bilfinger Real Estate AG bieten Ihnen
ihre Dienstleistungen neu unter den Namen**

APLEONA

HSG Facility Management

- III Technisches Gebäudemanagement
- III Infrastrukturelles Gebäudemanagement
- III Kaufmännisches Gebäudemanagement
- III Baumanagement
- III Projektmanagement
- III Consulting

Telefon +41 (0)44 567 40 00
info.ch-hsg@apleona.com
www.ch-hsg.apleona.com

APLEONA

GVA Real Estate

- III Immobilien Bewirtschaftung
- III Erst- und Spezialvermietung
- III Retail- und Center Management
- III Baudienstleistungen
- III Beratung und Bewertung
- III Verkauf

Telefon +41 (0)44 878 78 78
info.realestate.ch@apleona.com
www.realestate.apleona.ch



Michael Rohner
CEO Apleona HSG AG

Hans Peter Egloff
CEO Apleona GVA AG

Ob Facility Management und Real Estate Leistungen einzeln oder in Kombination, wir sind flexibel und in der Lage Ihre Anforderungen schweizweit und individuell umzusetzen. Gehen Ihre Bedürfnisse über die Grenzen hinaus, stehen Ihnen weltweit über 20'000 versierte Apleona Mitarbeitende und das GVA Partnernetzwerk zur Verfügung.

Realising Potential.