

immobilia



PABLO HORVÁTH ÜBER BETONARCHITEKTUR – SEITE 04

| | |
|--|----|
| IMMOBILIENPOLITIK. Viele Hindernisse für die innere Verdichtung..... | 12 |
| IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Virtuelle 360°-Besichtigungen von Immobilien..... | 28 |
| BAU & HAUS. Die Umnutzung von Büro- zu Wohnraum..... | 48 |

MEHRWERTABGABE MIT AUGENMASS



**ANDREAS
INGOLD**
«Die Mehrwert-
abschöpfung auf
Um- und Aufzun-
gen vereitelt die
angestrebte innere
Verdichtung.»

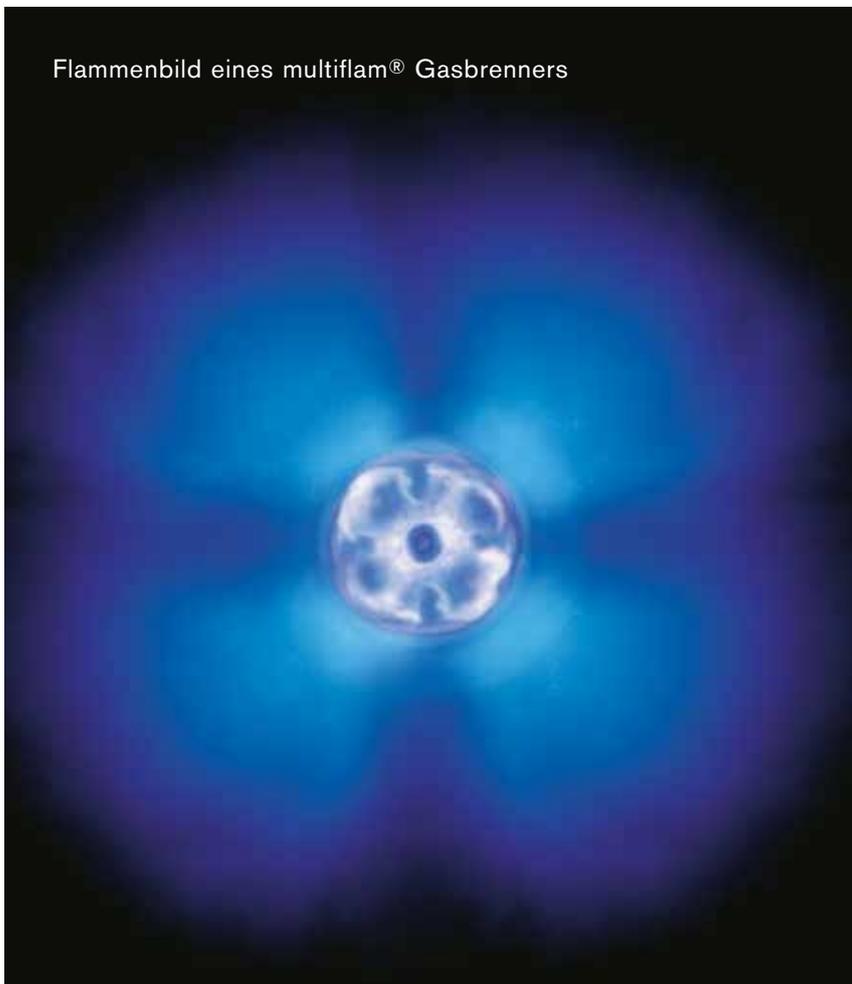
• Nationalrat und HEV-Präsident Hans Egloff hat in der Sommersession den Finger auf einen wunden Punkt in der Umsetzung des Raumplanungsgesetzes (RPG) gelegt. In einer Motion fordert er den Bundesrat auf, für Massnahmen zu sorgen, damit Kantone und Gemeinden bei der Mehrwertabgabe nicht übermarchen. So soll sie bei Um- und Aufzonen bereits überbauter Grundstücke erst bei einem verwirklichten Um- oder Ausbau und nicht bereits im Vorfeld aufgrund des theoretisch möglichen Potenzials berechnet und erhoben werden dürfen. Die Abgabe soll somit frühestens mit der tatsächlichen Realisierung des Mehrwertes fällig werden. Obwohl das RPG eine Mehrwertabschöpfung bei Um- und Aufzonen nicht verlangt, tun dies die meisten Kantone oder überlassen es den Gemeinden, solche Abgaben zu erheben. Je höher die Abgabe, umso ungünstiger ist die Wirtschaftlichkeitsrechnung der eigentlich angestrebten inneren Verdichtung. Hier setzt die Motion an, indem dem Grundeigentümer die Handlungsfreiheit überlassen sein soll, ob und wie er aus- und umbauen will.

Die Abschöpfung des Mehrwerts bereits bei einer Handänderung brächte manch einen Grundeigentümer in Bedrängnis, oder sie würde einen potenziellen Käufer abschrecken, ein Grundstück zu erwerben, das über ein nicht ausgeschöpftes Nutzungspotenzial verfügt.

Es ist offensichtlich, dass der Gesetzgeber bei der Revision des RPG von unrealistischen Gewinnmöglichkeiten bei einer Um- und Aufzonen ausgegangen ist. Hier gilt es nachzubessern, wenn die Ziele des RPG erreicht werden wollen.

Andreas Ingold •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



Die Kunst des Feuermachens

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwertechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Pablo Horváth
Architekt
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «ARCHITEKTUR ENTSTEHT AUS SELBSTGESPRÄCHEN»
Pablo Horváth spricht im Interview über seine Vorbilder, den Nachwuchs und die Bedeutung von Fragen im Entwurfsprozess.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 KERNSTÄDTE UNTER DRUCK**
Besserverdienende ziehen häufiger aus den Agglomerationszentren in die Peripherie als einkommensschwächere Bevölkerungsgruppen.
- 11 KURZMELDUNGEN**
- 12 HINDERNISSE DER VERDICHTUNG**
Die vom Bundesrat vorgeschlagenen Massnahmen werden verpuffen, wenn die wirtschaftlichen Anreize für Eigentümer zu gering sind.

VERANSTALTUNGSHINWEIS

15 HOCHDOSIERTE WISSENSVERMITTLUNG
Vom 15. bis 17. Oktober findet in Pontresina der diesjährige Swiss Real Estate Campus statt. Der Anlass richtet sich an Bewirtschafter.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 PRÄDESTINIERT FÜR NEUES**
Das Immobilienmarketing erweist sich als besonders innovationsfreundlich. Den Überblick nicht zu verlieren, ist eine Herausforderung.
- 18 DIGITALISIERUNG ALS PROBLEMLÖSER**
Die Möglichkeiten und Auswirkungen der Digitalisierung sind gross. Die Angewöhnungsphase wird einige Zeit dauern.
- 20 ESSENZIELL WIE EIN BUSINESSPLAN**
Immobilienkommunikation umfasst weit mehr als die blosser Förderung des Absatzes. Neue digitale Medien erfordern viel Knowhow.
- 24 «EINE PALETTE AN MÖGLICHKEITEN»**
Der Vermarktungsspezialist Michael Blaser sieht in der grossen Fülle unterschiedlichster Kommunikationsinstrumente auch Gefahren.
- 28 MEHRWERT DURCH VIRTUAL REALITY**
Die Beteiligten profitieren von virtuellen 360°-Besichtigungen: ob Miet- oder Kaufinteressenten, Dienstleister und Eigentümer.
- 30 IN DER WOLKE SICHER GELAGERT**
Das Auslagern von IT-Infrastruktur in externe Speicher findet auch im Bereich der Immobilienbewirtschaftung zunehmend Verbreitung.
- 31 KEIN NACHFRAGERÜCKGANG AUF DEM MIETWOHNUNGSMARKT**
- 32 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

IMMOBILIENRECHT

40 DIENSTBARKEITEN ALS STOLPERSTEINE
Privatrechtliche Dienstbarkeiten können zur Verzögerung, wenn nicht gar zur Verhinderung eines Bauvorhabens führen.

BAU & HAUS

- 43 FASSADE AUS TUFFBETON**
Der neue Anbau des Zürcher Landesmuseums aus Tuffbeton harmoniert mit Gustav Gulls historischem Gebäudetrakt.
- 46 SYMBIOSE VON ALT UND NEU**
Beton hat als konstruktiver Baustoff überzeugende Qualitäten. Am Sichtbeton jedoch scheiden sich die Geister.
- 48 UMNUTZUNG ALS LÖSUNG**
Die grosse Nachfrage nach städtischen Wohnungen und die hohe Leerquote an Büroräumen verlangt nach neuen Strategien.
- 52 NEUE, ELEGANTE SCHÖNHEIT**
Der über 100 Jahre alte Reussübergang beim ehemaligen Kloster Gnadenthal wurde durch eine neue Stahlbetonverbund-Brücke ersetzt.
- 56 «DIESE BRÜCKE IST EIN GEMEINSCHAFTSWERK»**
Mauro Spada, Bauherrenvertreter, Projektleiter und Koordinator beim Bau der Gnadenthal-Brücke spricht über deren Besonderheiten.

IMMOBILIENBERUF

- 61 HOHE ANFORDERUNGEN ERFÜLLT**
67 Teilnehmer schlossen den Lehrgang zum Immobilienbewerter erfolgreich ab.
- 62 ANGEREGTE DISKUSSIONEN**
Der Seminarworkshop «Bewertung von Mehrfamilienhäusern» der SEK/SVIT stiess auf grosses Interesse.
- 63 SIDETHEMA: INTERNE AUSBILDUNG SEK/SVIT**
Gunnar Gärtner, der neue Präsident SEK/SVIT, will die hohe Qualität im komplexen Umfeld sichern.
- 64 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 66 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

71 80 JAHRE SVIT ZENTRALSCHWEIZ
Die Zentralschweizer Immobilienfachleute wollen sich mehr politisches Gehör verschaffen und bilden eine entsprechende Kommission.

MARKTPLATZ

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

• ZITIERT



„Die Immobiliengesellschaften müssen Leerstände in Zukunft aktiver bewirtschaften. Mögliche Massnahmen dazu sind tiefere Mieten, mietfreie Zeiten oder Beteiligungen der Eigentümer an Aus- und Umbauarbeiten der Mietenden.“

CLAUDIO RUDOLF
ist Head Real Estate bei EY Schweiz.



Bestellung Jahresabonnement

12 Ausgaben: nur CHF 68.00

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

«Architektur entsteht aus Selbstgesprächen»

Pablo Horváth spricht im Interview mit der ImmoBilia über seine Vorbilder, den Nachwuchs und die Bedeutung von Fragen im Entwurfsprozess.





DIETMAR KNOPF* ●.....

– Warum sind Sie Architekt geworden?

– Pablo Horváth: Mein Vater war Architekt, das heisst, am Familientisch wurde oft über das Bauen gesprochen. Zudem half ich bereits als Kind im Büro meines Vaters, wo ich zum Beispiel Pläne kolorierte. Ferner waren meine Eltern sehr kulturinteressiert, während unserer Familienurlaube besuchten wir oft Klöster, Kirchen oder andere Sehenswürdigkeiten. Aus diesen Gründen war mein Weg zur Architektur ein wenig vorgezeichnet.

– Sie leiten seit 1990 ihr eigenes Büro in Chur. Wie hat sich die Architektur seitdem verändert?

– Betrachte ich die Quantität, habe ich den Eindruck, dass sehr viel gebaut wurde, allerdings nicht immer in guter Qualität. Besonders was die Raumplanung betrifft, sind unglückliche Entscheidungen getroffen worden. Als Stichwort würde ich den Agglomerationsbrei nennen, der sich über die gesamte Schweiz ausgebreitet hat. Besonders in den Tourismuskantonen, wo die Landschaft das Kapital ist, ist dies problematisch.

– Welche Probleme meinen Sie?

– In unserer Konsumgesellschaft wächst der Flächenverbrauch pro Person stetig, auch deshalb, weil es heute mehr Ein- und Zwei-Personen-Haushalte gibt als noch vor zwanzig Jahren. Um diese Wohnbedürfnis-

ANZEIGE

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



» Viele reden vom Ort, beachten den genius loci aber zu wenig in ihren Entwürfen.«



• **BIOGRAPHIE**

PABLO HORVÁTH,

*1962 in St. Moritz. Horváth studierte von 1983 bis 1988 Architektur an der ETH Zürich, von 1989 bis 1990 arbeitete er in Architekturbüros in London (Holford and Associates), New York (Perkins & Will) und Sapporo (Murakami and Partners). Seit 1990 führt er ein eigenes Architekturbüro in Chur. Seit 2013 ist er Dozent an der ZHAW in Winterthur. Daneben ist er als Bauberater und Experte in Jurys tätig. •

se zu befriedigen, müssen wir immer mehr Flächen überbauen. Hinzu kam eine Zunahme von Zweit- und Ferienwohnungen. Deshalb ist es eine wichtige Frage, wie wir in Zukunft mit unserem Boden umgehen wollen. Vielen Investoren fehlt eine gewisse Sensibilität, sie bauen unbedarft drauf los, ohne vorher über die Konsequenzen des Landverbrauchs nachzudenken.

– Und was würden Sie in Bezug auf Stilistik und Gestaltung sagen?

– Manchen Architekten fehlt es an Feingefühl im Umgang mit dem Ort. Obwohl dieses Thema in der Öffentlichkeit seit längerem diskutiert wird, entsteht nach meiner Meinung zu wenig kontextbezogene Architektur, die angemessen auf ihre Umgebung eingeht. Letztendlich geht es um Identität und Heimat.

– Obwohl Sie in der Schweiz ein relativ berühmter Architekt sind,

haben Sie mit sechs Angestellten ein eher kleineres Büro. Warum?

– Wir wollen unsere Bürogrösse beibehalten. Denn würden wir wachsen, wäre es für mich unmöglich, in alle laufenden Projekte involviert zu sein. Zudem kommen ab einer bestimmten Grösse organisatorische Aufgaben hinzu, die mich vom kreativen Teil meines Berufes zu sehr ablenken würden. Deshalb beschäftige ich, je nach Auftragslage, zwischen sechs und acht Mitarbeiter.

– Welche Architekten haben Ihr Werk beeinflusst?

– Der Architekt, der mich am meisten beeinflusst hat, ist Miroslav Sik. Er war auch einige Zeit mein Professor an der ETH Zürich und propagierte die Analoge Architektur. Sik ermutigte mich, meinen eigenen Weg zu gehen. Generell interessieren mich heute anonyme Architekturen mehr als Arbeiten berühmter Architekten.

– Wenn man sich Ihre ausgezeichneten Werke ansieht, wie beispielsweise die Erweiterung der Schulanlage in Riom-Parsonz oder die Neugestaltung der Fassade des Lehrerseminars in Chur, fällt auf, wie sensibel Sie Beton einsetzen. Ist das Zufall oder haben Sie eine Vorliebe für diesen Baustoff?

– Nein, ich habe keine spezielle Vorliebe für Beton. Ich versuche bei jeder Bauaufgabe die Materialisierung aus dem Kontext bzw. dem Ort zu entwickeln. Als Ergebnis kann ein Gebäude aus Beton entstehen, es könnte aber auch aus Holz oder einem anderen Material sein. Die Struktur, die Möglichkeiten und die Interpretation des Materials sollten zum jeweiligen Ort einen Bezug herstellen.

– Welche Bauaufgabe reizt Sie mehr: Neubauen oder modernisieren, also weiterbauen?

– Beides, weil es in beiden Fällen um Architektur geht. Bei Neubauten ist die Gestaltungsfreiheit vielleicht etwas grösser, dagegen sind die Herausforderungen bei Umbauten oder Modernisierungen anspruchsvoller. Bei Modernisierungen muss man sich zunächst einmal intensiv mit dem

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



Bestand auseinandersetzen, dann beginnt eine Art Selbstbefragung: Was sehe ich? Welche Qualitäten hat dieser Ort? Was hat ihn geprägt? Was kann ich hier besser machen? Will ich einen Kontrapunkt setzen? Am Schluss sollte der Ort aufgewertet, nicht einfach nur weitergebaut sein. Diese Absicht begleitet mich bei jeder Bauaufgabe.

– Insofern ist Weiterbauen anspruchsvoller als Neubauen, weil man mehrere Parameter unter einen Hut bekommen muss?

– Das kann sein, ist aber nicht zwingend. Es kann auch bei Neubauten komplizierte städtebauliche Situationen geben, zum Beispiel baurechtliche oder nachbarschaftliche Gegebenheiten, die viel Feingefühl des Architekten erfordern.

– Heute unterliegen Bauvorhaben immer strengeren Vorschriften, Normen und Auflagen. Was denken Sie über diese Entwicklung?

– Natürlich bin ich darüber nicht glücklich. Im Berufsalltag kommt es gelegentlich zu kuriosen Situationen, wo zwei Normen einander widersprechen. Grundsätzlich besteht die Gefahr, dass Normen und Vor-

schriften die Gestaltung von Gebäuden behindern. Doch gleichzeitig ist das auch Teil der Kreativität, uns zu überlegen, wie wir trotz einschränkender Reglementierungen überzeugende Gebäude bauen können.

– Ein Bauwerk beginnt immer mit einer leeren Skizzenrolle. Können Sie Ihren Entwurfsprozess bitte beschreiben?

– Es ist ein empirisches Vorgehen: Als Erstes studiere ich das Raumprogramm, dann spreche ich darüber mit dem Bauherrn. Bei öffentlichen Wohnungsbauten ist es etwas schwieriger, Verbesserungsvorschläge zu machen, aber auch dann ist es möglich, über Entwurfsvarianten zu sprechen, wie zum Beispiel die Frage, ob man Geschoss- oder Maisonettewohnungen bauen will. Ein ganz wichtiger Teil des Entwurfsprozesses sind die Eindrücke vor Ort. Ein Architekt sollte sich bei Begehungen selbst befragen: Was empfinde ich an diesem Ort? Welche baugeschichtlichen Hintergründe muss ich beim Entwerfen berücksichtigen? Was für eine Struktur und Typologie haben die Nachbargebäude, der Kontext? Aber dieser Fragenkatalog ist nicht festgefügt, sondern ändert sich je nach Bauaufgabe und Ort. Die

nächste Entwurfsebene besteht aus handwerklicher Arbeit. Wir bauen Modelle, skizzieren und untersuchen verschiedene Lösungsansätze. Hinzu kommen Diskussionen mit meinen Mitarbeitern, die auch neue Denkansätze auslösen.

– Wenn ich Sie richtig verstanden habe, glauben Sie eher an das Tun als an geniale Einfälle?

– Es kann schon Situationen geben, wo einem die zündende Idee beim Nichtstun oder einer Tätigkeit einfällt, die mit Architektur wenig zu tun hat. Doch in meinem Berufsleben habe ich solche Momente nur selten erlebt. Und selbst wenn mir eine Idee zufallen würde, ist damit noch lange kein Gebäude fertig gedacht und geplant. Was mir als ausführender Architekt bei der Ideenfindung zugute kommt, ist meine Nähe zum Bauhandwerk. Da ich genau weiß, wie man Gebäude aufbaut, kann ich mir bereits während der Entwurfsphase das Projekt konstruktiv vorstellen. Um einen früheren Gedanken nochmals aufzunehmen: Wenn ich an einem Ort bin, lese ich nicht nur die Oberflächen, sondern verstehe meistens auch, warum ein Gebäude so gebaut wurde.

» Heute wird viel selbstinszenierte Kontrastarchitektur gebaut.«



– Auf Ihrer Webseite steht ein Zitat des deutschen Architekten Paul Schmitt-henner: «Tradition ist nicht die Übernahme der Form, sondern Weiterentwicklung der Erfahrung im natürlichen Wechsel der Dinge.» Warum haben Sie dieses Zitat gewählt?

– Dieses Zitat gibt einen wichtigen Teil unserer Arbeitsphilosophie wieder. Das Weiterbauen eines Ortes ist für uns nicht rückwärtsgewandt, es geht uns nicht um das Kopieren von Bildern, sondern um die kreative Gestaltung eines neuen Ortes.

– In Ihrem Aufsatz «Im öffentlichen Raum» haben Sie geschrieben: Durch die Zunahme des Individualverkehrs haben Strassen und Plätze ihren Aufenthalts- und Begegnungscharakter verloren. Aus Begegnung wurde Bewegung. Können wir diese Entwicklung wieder umkehren?

– Unsere Tagesabläufe, wie wir uns bewegen, wo wir uns treffen, haben sich im Laufe der Zeit stark verändert. Das soziale Leben auf den Strassen und Plätzen ist einem anonymen Individualismus gewichen. Als Folge davon spielt der öffentliche Raum, der heute mit weniger Liebe zum Detail gestaltet wird, eine immer kleinere Rolle. Ein weiterer Grund dafür, warum es heute weni-

ger öffentliche Begegnungsorte gibt, ist die wachsende Stärke der Verkehrslobby, die in der Politik und Wirtschaft gut verankert ist. Oft fehlt ihren Vertretern ein gewisses Sensorium für die Gestaltung von Strassen-, Grün- und Freiräumen. Nach meiner Meinung werden die verkehrstechnischen Belange der Stadtplanung zu stark gewichtet.

– Was ist für Sie ein gelungener Platz?

– In den historischen Stadtkernen der Schweizer Städte gibt es zahlreiche schöne Plätze. Ein gutes, modernes Beispiel ist für mich der MFO-Park (Maschinenfabrik Oerlikon) in Zürich-Oerlikon.

– Im gleichen Aufsatz weisen Sie auf die zunehmende Medialisierung der Aussenräume durch Medienscreens und Werbetafeln hin. Sie stellen die Frage, ob der öffentliche Raum der Zukunft als Hintergrund einer überdimensionierten Annonce dient. Was können Architekten dagegen tun?

– Das wäre ein wichtiges Thema für die Architekten-V Verbände, wie beispielsweise den BSA und SIA. Das Problem ist, dass sich Architekten kaum noch gemeinsam für öffentliche Themen einsetzen. Früher gab es so etwas wie beruflichen Gemeinsinn, heute sind Architekten fast alle Einzelkämpfer. Hier in Graubünden erhebt der

Heimatschutz gelegentlich seine Stimme, wenn es um die Gestaltung von Aussenräumen geht.

– Sie lehren Architektur an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur. Was denken Sie über den Nachwuchs bezüglich Motivation und Fachwissen?

– Meine Hauptaufgabe sehe ich darin, bei den Studenten Neugierde, Interesse und damit Motivation zu wecken. Ich meine, dass die beruflichen Anforderungen stetig steigen. Die Lehrpläne der Architekturschulen sind komplexer und anspruchsvoller geworden. Jene Studenten, die vorher eine Hochbauzeichnerlehre abgeschlossen haben, sind gegenüber den Maturanden zu Beginn im Vorteil, weil ihr handwerklicher Rucksack bereits gefüllt ist.

– Zum Schluss noch ein Blick in die Zukunft. Gibt es ein Gebäude, das Sie gerne noch bauen möchten?

– Vielleicht ein Museum oder ein sakraler Raum. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

«Mir war der Überblick über
meine Immobilien
schon immer wichtig.»



generali.ch/realestate

Sicherer und einfacher. Die Kollektiv-Gebäudeversicherung
von Generali mit integriertem Verwaltungsportal.

Zugehört und verstanden. Ihre Bedürfnisse, unsere Lösungen.



Kernstädte unter Druck

Aufgrund der Situation am Wohnungsmarkt in den Kernstädten würde man erwarten, dass einkommensschwache Haushalte auf der Suche nach Wohnraum in die Agglomeration verdrängt werden. Doch das Gegenteil ist der Fall, wie eine Studie des Bundes zeigt.

IVO CATHOMEN*

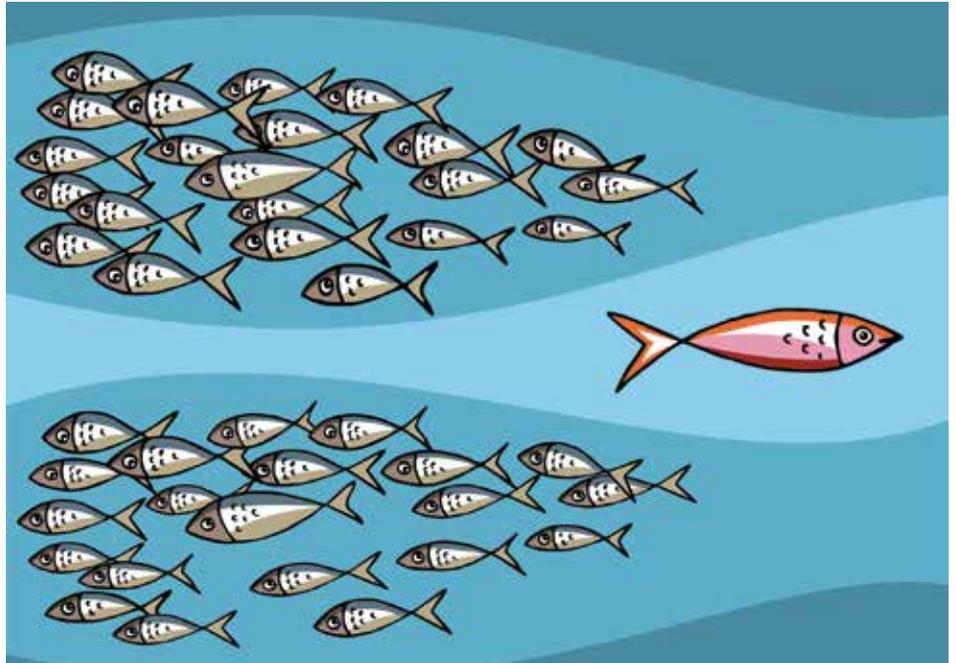
MEHR WEGZÜGE ALS ZUZÜGE ERWERBSTÄTIGER. Günstiger Wohnraum in den Kernstädten ist ein knappes Gut. Nun zeigt eine Studie im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen BWO, dass die Versorgungslage durch die überproportional starke Zuwanderung von einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen noch verstärkt wird. Kernstädte verzeichnen mehr Wegzüge als Zuzüge erwerbstätiger Personen. Dies trifft auf die untersuchten Agglomerationen Zürich, Basel, Lugano, Lausanne und Genf zu. Einzige Ausnahme ist Bern.

Einmal in den Kernstädten niedergelassen, verlassen diese Gruppen die angestammte Gemeinde auch nicht wieder auf der Suche nach günstigem Wohnraum in Richtung der Agglomerationen. Hindernisse sind der Umzugsmalus, weil Bestandesmieten stärker als Abschlussmieten reguliert sind, und die Unsicherheit über die Fortführung finanzieller und anderweitiger Unterstützung. Wenn diese Gruppen umziehen, dann häufiger innerhalb der betreffenden Stadt. Alter, Einkommen, Bildung und der Zivilstand können sich somit je nach Ausprägung als Mobilitätshemmnis erweisen. Bis zum Alter 40 ziehen deutlich mehr Menschen in die Agglomerationszentren, danach ist der Wanderungssaldo negativ. Singles und Paarhaushalte ziehen ebenfalls häufiger in die Zentren. Je grösser der Haus-

» Personen im Erwerbsalter wandern aus den Agglomerationszentren in suburbane oder periurbane Gemeinden ab.«

PHILIPPE WANNER, STUDIENAUTOR

halt, umso grösser ist die Tendenz, dass diese die Zentren verlassen. Nicht bestätigt wird die häufig wiederholte These, wonach einkommensschwache Haushal-



Erwerbstätige, besser verdienende Personen verlassen die Kernstädte häufiger. Junge, weniger gut Situierte ziehen eher in die Agglomerationszentren und bleiben dort (Illustration: 123rf.com).

te aus den Agglomerationszentren in die Randgemeinden verdrängt werden.

ZUNEHMENDE SEGREGATION. Einkommensstärkeren Gruppen sind deutlich mobiler und wechseln die Wohnsitzgemeinde bei einer Veränderung der beruflichen, finanziellen oder familiären Situation in Richtung suburbaner oder periurbaner Gemeinden. Vor allem gut situierte Personen verlassen die Kernagglomerationen und ziehen in Gemeinden, deren Bevölkerung über einen ähnlichen sozialen Status verfügt. Die Studie zeigt eine räumliche Konzentration von Personen auf, die bestimmte finanzielle Eigenschaften teilen. Die Autoren der Universität Genf zeigen weiter auf, dass in den französischsprachigen Agglomerati-

onen und in Basel die Segregation am stärksten ausgeprägt, aber in allen untersuchten urbanen Zentren festzustellen ist. Gleichzeitig weisen sie darauf hin, dass das Niveau der Segregation deutlich schwächer ist als im europäischen Ausland.

Für die Agglomerationszentren bedeuten die Studienergebnisse zweierlei: Erstens verlieren sie durch den negativen Wanderungssaldo der Erwerbstätigen kontinuierlich an Steuersubstrat. Offenbar finden vor allem Besserverdienende in den Städten nicht die gewünschten Rahmenbedingungen für ihren Wohnsitz, obwohl sie sich teureren Wohnraum leisten könnten. Zweitens akzentuiert sich der Nachfrageüberhang nach günstigem Wohnraum auf die Kernstädte, was hier – aber auch nur hier – etwaige Fördermassnahmen rechtfertigen könnte. ●

Bundesamt für Wohnungswesen (Hrsg.): «Wohnsitzwechsel aus wirtschaftlichen Gründen? Analyse der Wohnmobilität in sechs Agglomerationen», 2017.

ANZEIGE

Giroflex Bürodrehstühle
Swiss made & fixfertig konfiguriert

20%
RABATT



INTERNET
STORE.
CH



*IVO CATHOMEN

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



SCHWEIZ

HÖHERE ABGABE AUF BRENNSTOFFEN



Die CO₂-Emissionen aus fossilen Brennstoffen sinken, aber nicht genug. Gemäss der CO₂-Statistik, die das Bundesamt für Umwelt am 11. Juli 2017 veröffentlicht hat, wurde das für 2016 festgelegte Ziel, nämlich eine Abnahme um 27% gegenüber 1990, nicht erreicht. Per 1. Januar 2018 wird daher die CO₂-Abgabe von 84 auf 96 CHF pro Tonne CO₂ erhöht. Die CO₂-Abgabe wird seit 2008 auf fossilen Brennstoffen erhoben.

Erweiterung des bestehenden Wohnquartiers im Süden. Den dazu nötigen Bauungsplan hat der Regierungsrat zuhanden des Grossen Rates verabschiedet.

LUZERN

333 MILLIONEN FÜR CAMPUS HORW



Der Luzerner Regierungsrat will für die Raumbedürfnisse der Hochschule Luzern 333 Mio. CHF investieren und eine kantonseigene Immobilien AG gründen. Die Hochschule Luzern, die Pädagogische Hochschule Luzern und weitere Nutzer würden Mieter bei der Immobilien AG. Der Kanton bleibt zu 100% Eigentümer der Aktiengesellschaft. Bevor die erste Bauetappe in Angriff genommen werden kann, kommt es voraussichtlich 2018 zu einer Volksabstimmung.

BASEL

REGIERUNG VERABSCHIEDET PLAN ZU VOLTA NORD



Auf dem Basler Gewerbe- und Industrieareal Volt Nord sollen rund 2000 bis 3000 Arbeitsplätze sowie Wohnraum für 1300 bis 1900 Einwohner entstehen. Die Planung ermöglicht eine Verdichtung und Vergrößerung der heutigen Arbeitsgeschossflächen sowie eine

ST. GALLEN

BAUVERORDNUNG VERABSCHIEDET

Die St. Galler Kantonsregierung hat die Verordnung zum Planungs- und Baugesetz verabschiedet. Die Verordnung tritt gemeinsam mit dem neuen Planungs- und Baugesetz am 1. Oktober 2017 in Kraft. Der Entwurf stiess in der Vernehmlassung generell auf eine breite Zustimmung. Einzelnen strittigen Punkten trug die Regierung mit kleineren Anpassungen Rechnung.

MIETRECHT UND STOCKWERKEIGENTUM

15. – 17. OKTOBER 2017 | PONTRESINA



Highlights in diesem Jahr:

- Stellen Sie sich Ihr persönliches Campus-Programm aus **8 individuell wählbaren Modulen** (je 4 Module zu STWE und Mietrecht) zusammen.
- Podiumsdiskussion zum Berufsbild der Zukunft
- Keynote Speaker Michel de Roche (STWE) und Beat Rohrer (Mietrecht)
- FIFA-Schiedsrichter **Sandro Schärer** begleitet den Campus als Motivationscoach



WO PROFIS WISSEN TANKEN



**JETZT ONLINE ANMELDEN:
WWW.SWISS-REALESTATE-CAMPUS.CH**

Hindernisse der Verdichtung

Der Bundesrat legt in einem Bericht die Hindernisse des verdichteten Bauens in Ortszentren dar. Alle vorgeschlagenen Massnahmen werden verpuffen, wenn die wirtschaftlichen Anreize für die Eigentümer zu gering sind und noch zusätzlich geschmälert werden.

HINDERNISSE DER VERDICHTUNG UND VOM BUNDESRAT VORGESCHLAGENE HANDLUNGSZIELE

Quelle: erwähnter Bericht des Bundesrates

| | Soziokulturelle Aspekte | Rechtliche Aspekte | Technische Aspekte | Wirtschaftliche Aspekte |
|----------------|--|---|---|--|
| Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> – Gesellschaftlicher Widerstand gegen Verdichtung und Siedlungsentwicklung – Negative Wahrnehmung der Verdichtung | <ul style="list-style-type: none"> – Garantie des Privateigentums – Unangemessenheit der Pläne und Reglemente – Komplexe oder nicht angepasste Raumplanungsbestimmungen und -verfahren | <ul style="list-style-type: none"> – Unklare oder fehlende Vorstellungen zur erwünschten räumlichen Entwicklung – Fehlende Übereinstimmung von Planung und Nachfrage – Überlagerung und Komplexität der öffentlichen Politiken – Ungenügende Kompetenzen, Gewohnheiten und Ressourcen der Gemeinwesen | <ul style="list-style-type: none"> – Komplexität der Finanzierung der Infrastrukturen und öffentlichen Einrichtungen – Mangelnde wirtschaftliche Vorteile der Verdichtung – Fehlende Investoren in risikobehafteten Situationen |
| Handlungsziele | Entwickeln und Unterstützen der Kommunikation, der Beteiligung und der kollaborativen Planung | Überarbeiten und Anpassen der bestehenden Gesetzesgrundlagen und Planungen auf Kantons- und Gemeindeebene | Optimieren der Methoden, der Organisationsformen und der Arbeitsabläufe | Sinnvolles und ausgewogenes Aufteilen der Lasten und der Vorteile der Verdichtung |

IVO CATHOMEN* •

ST.-FLORIAN-PRINZIP. Im Juni hat der Bundesrat einen Bericht vorgelegt, mit dem er den Auftrag aus dem Postulat «Verdichtetes Bauen in den Ortszentren fördern, aber wie?» des vormaligen Nationalrates und heutigen Berner Stadtpräsidenten Alec von Graffenried erfüllt. Dieser hatte vom Bundesrat unter anderem verlangt darzulegen, wie die bauliche Verdichtung in Ortszentren am effektivsten gefördert werden könnte und welches die grössten Hindernisse für die bauliche Verdichtung sind. Im Weiteren hatte er eine Stellungnahme gefordert, ob das Instrument einer planerisch definierten Mindestausnutzung einen wirklichen Beitrag zur baulichen Verdichtung an zentralen Lagen schaffen könnte und mit welchen rechtlichen Mitteln und Konsequenzen die Einführung dieses Instrumentes verbunden wäre.

Der Bundesrat kommt mit Blick auf das Potenzial der Siedlungsentwicklung nach innen zum Schluss, dass die verfügbaren Nutzungsreserven ausreichen würden, um das künftige Bevölkerungswachstum ohne weitere Ausdehnung der Bauzonen zu bewältigen. Aktuelle Schätzungen gehen von Nutzungsreserven in den rechtmässig eingezonten Flächen einschliesslich der Reserven der bereits bebauten Flächen für 2,9 Mio. Einwohner und 2,1 Mio. Arbeitsplätze aus. Insofern kommt der Siedlungsent-

wicklung nach innen eine überragende Bedeutung bei der Erreichung der Ziele der Raumplanung zu. Allerdings dämpft der Bundesrat allzu hohe Erwartungen. Eine Siedlungsentwicklung nach innen ist in naher Zukunft wegen der grossen Hürden wenig wahrscheinlich. Deshalb ist davon auszugehen, dass es mindestens dreissig bis fünfzig Jahre dauern wird, bis diese Reserven ganz überbaut sind.

» Der Bundesrat wünscht eine stärkere Vernetzung der Immobilienkreise.«

ZITAT AUS DEM BERICHT

Dass das rechnerische Potenzial ausgeschöpft wird, ist mehr als fraglich. In den urbanen Gebieten, wo die Reserven nachweislich am grössten sind, regt sich besonders häufig Widerstand. Stellvertretend sei hier die politische Diskussion im Kanton Basel-Stadt erwähnt, wo zusätzlicher Wohnraum nötig wäre, aber kaum Baulandreserven vorhanden sind. Projekte zur Verdichtung werden regelmässig vehement bekämpft, wie das Beispiel Klybeckquartier zeigt. Auf einer Fläche von

rund 300 000 Quadratmetern des Werks- und Hafengeländes böte sich eine einmalige Gelegenheit zur Entwicklung eines neuen Stadtteils. Doch politisch hat das Projekt einen schweren Stand. Gegner befürworten im Grundsatz die Idee der Verdichtung, sehen diese aber lieber nicht vor der eigenen Haustür. Soziokulturelle Hindernisse gegen die Verdichtung werden denn auch im Bericht des Bundesrates an erster Stelle genannt.

GRETCHENFRAGE. Längst nicht überall sind sich Politik und Behörden der Zersiedlungsproblematik bewusst und handeln entsprechend. Unangemessene Pläne und Reglemente mit einschränkenden Grenzabständen, Höhenbegrenzungen, maximaler Bodenausnutzungsziffer und weiteren unzweckmässigen Bauvorschriften behindern regelmässig eine Siedlungsentwicklung nach innen oder führen zu grossen Unwägbarkeiten und langen teuren Bewilligungsverfahren. Ausufernde Mitwirkungsverfahren erwecken bei Beteiligten zudem den Eindruck, es handle sich bei Entwicklungsprojekten um ein Gemeingut. Auch kann man nicht negieren, dass die politischen Gremien – welcher Couleur und mit welchen Beweggründen auch immer – gelegentlich gar kein Interesse an einer Siedlungsentwicklung nach innen haben.

Die Gretchenfrage der Verdichtung ist doch aber, ob sich eine solche für den Grundeigentümer und Investor auszahlt. Werfen wir den Blick darum auf das Raumplanungsgesetz und einen von verschiedenen, aber nicht unwesentlichen Aspekten der Wirtschaftlichkeit der Verdichtung: die Mehrwertabschöpfung.

In den meisten Kantonen ist die Umsetzung des Raumplanungsgesetzes in der kantonalen Gesetzgebung unter Dach und Fach. Wir erinnern uns, Ziel der Revision des Raumplanungsgesetzes war und ist es, die Zersiedelung und den Verbrauch von Landwirtschaftsflächen zu begrenzen und die Siedlungsentwicklung nach innen zu fördern. Letztere zielt einerseits auf Nutzungsreserven auf der Grundlage der bestehenden Bauordnung und andererseits auf Nutzungsintensivierungen durch Um- und Aufzonungen ab. Für die Hürden dieser Siedlungsentwicklung nach innen hat der Bund allerdings gleich selbst gesorgt, indem er die Höhe der Mehrwertabschöpfung auf Planungsvorteilen weitestgehend

den Kantonen überliess. Und diese dachten bei der Umsetzung in erster Linie an ihre Staatssäcke, wie der Überblick über die Mehrwertabschöpfung zeigt. Wie es im Moment aussieht, halten lediglich die Kantone Genf, Nidwalden, St. Gallen und Thurgau Mass. Alle andern haben Sätze bis zu 50% für die Abschöpfung vorgesehen oder es den Gemeinden überlassen.

Solange sich ein Entwicklungsprojekt nicht rechnet, wird kein Investor Geld in die Hand nehmen – es sei denn, er werde dazu gezwungen. Und genau hier bringt Alec von Graffenried die Mindestausnutzungsziffer ins Spiel, und der Bundesrat nimmt diesen Ball auf. Die Exekutive schreibt dazu: «Die Entwicklung von Ansätzen, die auf eine Mindestausnutzung des Bodens abzielen (Mindestausnutzungsziffern), erscheint vielversprechend. Am besten dürfte

sich aus heutiger Warte ein Modell eignen, bei dem die Gemeinden Verdichtungsperimeter planerisch festlegen, welche Vorschriften über Beschränkungen der Besitzstandsgarantie für betroffene Eigentümer enthalten.» Also auf Deutsch und unverblümt: Eigentümer könnten gezwungen werden, das Nutzungspotenzial ihrer Liegenschaft voll auszuschöpfen. Der Eingriff in die Eigentumsrechte könnte gar so weit gehen, dass Eigentümer von bereits bebauten Parzellen zur Ausschöpfung des Nutzungspotenzials gezwungen werden, z. B. dann, wenn die Liegenschaft Jahre nach dem Bau einer neuen Zone zugewiesen oder die Ausnutzung der bestehenden Zone ausgedehnt wurde. Der Bundesrat führt als möglichen Staatseingriff auf: «Einführung von Baupflichten in einer Planung (Beschränkung der Besitzstandsgarantie),

was zur Folge hätte, dass ein Eigentümer, der die minimale Baudichte nicht erreicht, nach Ablauf einer angemessenen Frist bestraft würde. Mögliche Sanktionen wären Enteignungen oder steuerliche Massnahmen.» Das Handlungsziel des Bundesrates, wirtschaftliche Hindernisse abzubauen – «sinnvolles und ausgewogenes Aufteilen der Lasten und der Vorteile der Verdichtung» – tönt vor diesem Hintergrund höhnisch.

Die Eigentümer sind gefordert, bei der Umsetzung des Raumplanungsgesetzes in den noch verbleibenden Kantonen und vor allem in den Gemeinden ein wachsames Auge auf entsprechende Passagen in der Raumordnung zu haben. ●

Bundesrat (Hrsg.): «Verdichtetes Bauen in Ortszentren fördern, aber wie?» Bern.

ANZEIGE

 energie-cluster.ch

Kursprogramm Sommer / Herbst 2017

Energie-Effizienzmanagement im Unternehmen
am 24. August 2017 in Bern

Monitoring & Optimierung in Gebäuden
am 6. September 2017 in Bern

Hochleistungs-Wärmedämmung in der Baupraxis
am 25. Oktober 2017 in Olten

Plusenergie-Gebäude & Building Information Modeling
diverse 2-Tageskurse ab November 2017



Bleiben Sie
am Puls der Zeit
und buchen Sie
Ihren Platz für den
nächsten Kurs
gleich jetzt!

TRÄGER



be advanced

Details & Anmeldung:
www.energie-cluster.ch

Sinnlos.

55 % aller Büroräume stehen gerade leer.

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

Überall. Je nach Bedarf. Zur Optimierung Ihrer Geschäftsabläufe.

Weniger Risiko, mehr verfügbares Kapital. Für mehr Agilität.

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



Büros | Coworking Spaces | Konferenzräume

©2017. Alle Rechte vorbehalten.

Hochdosierte Wissensvermittlung

Vom 15. bis 17. Oktober findet in Pontresina der diesjährige Swiss Real Estate Campus statt. Der Anlass richtet sich an Bewirtschafter, die sich in ihrer täglichen Arbeit mit Mietrechtsfragen und Herausforderungen im Stockwerkeigentum auseinandersetzen.



RED. ●
VERSCHIEDENE NEUERUNGEN. Das Konzept ist bewährt, der Inhalt immer wieder neu und aktuell. Für den 15. bis 17. Oktober 2017 lädt der SVIT Schweiz Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter sowie andere Interessierte zum Swiss Real Estate Campus nach Pontresina ein. Thema: Mietrecht und Stockwerkeigentum. Ziel ist eine hochdosierte Wissensvermittlung, gepaart mit Networking-Highlights – und alles in aussergewöhnlicher Kulisse.

„Ich freue mich auf den Campus 2017.“

AUS DER TEILNEHMERUMFRAGE 2016

Die Organisatoren haben die vielfältigen Rückmeldungen auf den letztjährigen Campus in die Gestaltung und Ausrichtung des diesjährigen Anlasses einfließen lassen. Grösste Neuheit in diesem Jahr ist die Möglichkeit, individuell ein

Programm aus acht Modulen zusammenzustellen. Damit kann der persönliche Nutzen des Campus gesteigert werden. Die Module richten sich in erster Linie an ein Publikum mit vertieftem Fachwissen.

„Es war insgesamt ein gelungener Anlass. Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt.“

AUS DER TEILNEHMERUMFRAGE 2016

Aktuelle und brennende Themen aus dem Mietrecht stehen ebenso zur Auswahl wie die zentralen Herausforderungen in der Verwaltung von Stockwerkeigentümergeinschaften. Eine spannende Podiumsdiskussion widmet sich der Frage, wie das Berufsbild des Bewirtschafter in Zukunft aussehen wird.

Der SVIT rechnet mit gegen 150 Teilnehmerinnen und Teilnehmern am Campus. Damit ist das Networking unter Berufsleuten ein Grund mehr, um nach

Pontresina zu kommen. Der Campus ist aber nicht nur Bildungs- und Networkinganlass. Auch das Gesellige kommt mit der Schlagerparty sowie optional einer Wanderung am Sonntagnachmittag und Jogging mit FIFA-Schiedsrichter Sandro Schärrer am Montagmittag nicht zu kurz.

Mit dabei sind auch in diesem Jahr die treuen Sponsoren des Campus: Homegate, Service 7000 und ISTA. ●



DAS WICHTIGSTE ZUM SWISS REAL ESTATE CAMPUS 2017

Ort: Pontresina GR

Datum/Zeit: Sonntag, 15. Oktober, 18.00 Uhr, bis Dienstag, 17. Oktober 2017, 15.00 Uhr

Hotels: Grand Hotel Kronenhof und Hotel Saratz

Preise: ab 1350 CHF

Anmeldung: ab sofort unter www.swiss-realestate-campus.ch (Anmeldeschluss: 22. September 2017)

Prädestiniert für Neues

Das Immobilienmarketing erweist sich als besonders innovationsfreundlich, wie zahlreiche neue Angebote, Tools und Geschäftsmodelle zeigen. Wer den Überblick nicht verlieren will, sollte für sich und sein Unternehmen einen Radar für relevante Innovationen entwickeln.



Die richtige Wahl aus der Vielzahl an neuen Technologien, Tools und Geschäftsmodellen bestimmt den Erfolg.

ROMAN H. BOLLIGER* •

VIELDISKUTIERT. Innovation ist das Wort der Stunde. Es fehlt in keinem modernen Unternehmensleitbild, ist auf jedem Kongress anzutreffen und wird auch von Politikern gerne thematisiert. Ein Grund dafür dürfte in spektakulären innovativen Geschäftsmodellen wie etwa Uber, Dropbox oder Airbnb liegen, die ganze Branchen umgeflügelt und vermeintlich unerschütterliche Spielregeln neu definiert haben.

INNOVATION TRIFFT AUF IMMOBILIEN. Zahlreiche branchenfremde Innovatoren, die sich nicht um alte Regeln kümmern, punkten mit neuen, frechen Ideen. Trotz langer Produktlebenszyklen kann sich deshalb auch die Immobilienbranche keine gemächliche Reaktion auf den Wandel mehr leisten. Aus diesem Grund wird das Thema Innovation in der Immobilienwelt so eifrig diskutiert wie noch nie. Denn das Risiko, zu den Verlierern des Wandels zu gehören, ist gross, wie Beispiele aus anderen Branchen zeigen.

WIE REAGIERT DAS ESTABLISHMENT? Die etablierte Immobiliencommunity zeigt verschiedene Reaktionsmuster, wenn sie mit Innovationen konfrontiert wird. Die ein-

fachste, aber gleichzeitig gefährlichste Reaktion ist, Innovationen ganz einfach zu ignorieren bzw. auszusitzen. Diese Strategie verfolgte vor nicht ganz 20 Jahren die Inseratebranche, als die ersten Onlinemarktplätze entstanden sind; ohne Erfolg, wie wir heute wissen. Eine zweite abwehrende Reaktion auf Neuerungen besteht darin, sie

» Weder Furcht noch Euphorie sind gute Ratgeber, wenn es um Innovationen geht.«

schlecht zu machen. Dies geht in der Regel mit dem Ruf nach behindernden Gesetzen einher, wie etwa das Beispiel Airbnb zeigt. Anstatt das Bedürfnis nach individuellen und kostengünstigen Unterkünften ernst zu nehmen, sucht die Hotelbranche ihr Heil in neuen Regulierungen.

Nebst den Innovationsskeptikern gibt es aber auch die Euphoriker, die sich Hals über Kopf in jedes Innovationsabenteuer stürzen, dem sie begegnen. Hauptsache innovativ, sagen sie sich und stellen die Frage nach dem Sinn fürs eigene Geschäft

nicht. Sie werden über kurz oder lang von der Komplexität der Innovationen überfordert sein und Gefahr laufen, ihr Kerngeschäft zu vernachlässigen.

ORGANISIERTE NEUGIER AUF INNOVATIONEN.

Schlussendlich dürfte die Innovationsstrategie, die den grössten Erfolg verspricht, die organisierte Neugier sein: Halten Sie die Augen offen, sind Sie neugierig auf neue Technologien, Tools und Geschäftsmodelle, aber lassen Sie sich nicht blenden. Organisieren Sie Ihr Unternehmen so, dass Ihnen keine Innovation verborgen bleibt und Sie abschätzen können, welche

der Neuerungen Sie ignorieren dürfen, beobachten sollten oder in Ihrem Tätigkeitsbereich anwenden müssen.

IMMOBILIENMARKETING LIEBT INNOVATIONEN.

Im Immobilienmarketing finden Innovationen einen guten Nährboden, da wir es hier mit Dienstleistungen (Software) und nur indirekt mit Gebäuden (Hardware) zu tun haben. Die Eintrittsbarrieren für Neueinsteiger sind tief und Innovationen können schnell implementiert werden. So sind denn in der Vermarktung, aber auch in den

vor- und nachgelagerten Segmenten der Entwicklung und des Betriebs zahlreiche Marketinginnovationen auszumachen.

Die Immobilienentwicklung profitiert von zahlreichen innovativen Tools zur Analyse und Bewertung. So ergänzen etwa innovative Bewertungstools vergangenheits- und gegenwartsbezogener Modelle zunehmend mit Zukunftsprognosen. Marktdaten und Verhaltensmuster von Zielgruppen können mittlerweile in Echtzeit angeboten werden. Es sind auch neue Tools auszumachen, die Bedürfnisse spezifischer erfassen und einzelne Zielgruppen wie etwa Senioren interaktiv mit der Immobilienentwicklung verknüpfen. Darstellungen von noch weit von der Realisierung entfernter Immobilienprojekte werden Dank leistungsfähiger Tools immer realitätsnaher und minimieren kostspielige Differenzen von Immobiliennachfrage und -angebot.

PHASE DER IMMOBILIENTRANSAKTIONEN. In der Phase der Immobilientransaktionen tragen Marketinginnovationen dazu bei, Prozesse zu optimieren, Transaktionsteilnehmer besser zu informieren und den Abschluss zu beschleunigen. So greifen etwa neue Marktteilnehmer alte Transaktionsmechanismen an, indem sie einen bis anhin unbekanntem Grad an Transparenz schaffen und damit bis anhin teuer

verkaufte Vermittlerdienstleistungen obsolet werden lassen. Oder sie digitalisieren Transaktionsprozesse und machen sie damit einfacher, schneller und zuverlässiger. Zahlreiche Innovatoren haben Instrumente entwickelt, die die Wahrnehmung von Immobilien durch den Einsatz von Augmented oder Virtual Reality massiv verbessern. Eine grosse Innovationsquelle besteht auch darin, Nutzungsregeln für Immobilien neu zu definieren und damit neue Zielgruppen für Büros und Wohnungen zu erschliessen. Auch der finanzielle Aspekt von Immobilientransaktionen befindet sich im Wandel: Er wird gerade von innovativen Modellen wie etwa Crowdfunding oder Mezzaninfinanzierung nachhaltig verändert.

UND WÄHREND DER BETRIEBSPHASE? Die Innovationen in der Betriebsphase der Immobilie sind geprägt von Prozessoptimierungen und Kostenersparnissen. So wird etwa die Kommunikation zwischen Eigentümern, Nutzern und Bewirtschaftern durch mobile Tools stark verbessert. Andere Instrumente nehmen sich den bis anhin schwerfälligen und von Handarbeit geprägten Wiedervermietungsprozessen an und nutzen das enorme Digitalisierungspotenzial. Zahlreiche Innovatoren verknüpfen wiederum Fremddienstleistungen direkt mit Nutzern von Wohnungen oder Büros. Die Folge davon sind zusätzliche

Wertschöpfungen und verstärkte Kundenbindung.

DIE KUNST, NICHT ÜBERRASCHT ZU WERDEN.

In Anbetracht der zahlreichen Innovationen besteht die Kunst darin, nichts zu verpassen, den Überblick zu behalten und das Notwendige vom Unwichtigen zu unterscheiden. Immobilienprofis tun gut daran, Trends und Innovationen aufmerksam zu verfolgen und sorgfältig zu prüfen. Als Quellen dazu bieten sich nebst öffentlich zugänglichen Publikationen auch Abschlussarbeiten von Immobilienlehrgängen an, die neue Entwicklungen evaluieren, analysieren und bewerten. Mittlerweile widmen sich auch mehrere Immobilienkongresse den Themen Innovation und Digitalisierung. Die wirkungsvollste Art, sich auf dem Laufenden zu halten, ist aber mit Sicherheit das eigene Netzwerk. Nutzen Sie dazu die Plattformen der Immobilienbranche und lassen Sie sich informieren und inspirieren. Ein aktiv gepflegtes und bewirtschaftetes Netzwerk ist das zuverlässigste Radar für erfolgsrelevante Innovationen. ●



***DR. ROMAN H. BOLLIGER**

Der Autor ist Berater für Immobilienmarketing, Buchautor, Dozent, Verwaltungsrat und Netzwerker. Er betreibt u.a. die Plattformen Swiss Circle, alaCasa.ch, SwissPropTech, Die Marketingrunde und Die Marketingwerkstatt.

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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

DARO TOR

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



Digitalisierung als Problemlöser

Die Digitalisierung macht auch vor der Immobilienbranche nicht halt. Die Möglichkeiten sind gross, die Auswirkungen ebenso. Wie so oft bei grossen Veränderungen wird es einige Zeit dauern, bis die Marktakteure sich an diese gewöhnt haben.



Die Digitalisierung macht auch vor der Immobilienwelt nicht halt (Bild: 123rf.com).

LARS GROSENICK* •

NEUE DIENSTLEISTUNGEN. Ein Besichtigungsroboter begrüsst die Interessenten. Ob er aussieht wie C3PO, der goldene Roboter aus alten Star-Wars-Zeiten, oder mehr Ähnlichkeit mit einem von uns hat, sei dahingestellt. Was er kann, ist Türen aufschliessen und Wohnungen zeigen. Im Mittelpunkt dieser Überlegung steht die Frage: Ist das das Ziel der Digitalisierung? In den nächsten zwei Jahren wohl nicht. Bedeutet Digitalisierung gar, dass die Dienstleistung ausstirbt? Nein. Sie wird nur anders werden.

Als die Dampfmaschine in die Weberei kam, hat sie die Wasserkraft abgelöst und damit die Produktivität deutlich erhöht. Egal ob Eisenbahn oder Dampfmaschine, Veränderungen machen produktiver und effizienter. Dass die einschneidenden Veränderungen die Immobilienwirtschaft effizienter machen und den Ballast digitalisieren, ist bereits jetzt zu spüren. Dennoch geht es, wie vor 150 Jahren, vor allem um eines: darum, Veränderungen zu akzeptieren und für sich und sein Unternehmen das Beste der jeweils neuen Welten umzusetzen, es zukunftsfähig zu machen.

WEM HILFT DIE DIGITALISIERUNG? Das ist die zentrale Frage zu diesem Zeitpunkt. Was ist der zentrale Nutzen daraus? Die Startups und Geschäftsmodelle, die dabei sind, die Mieter-Verkäufer-Käufer-Beziehung

nachhaltig zu ändern, werden die grosse Chance zur Weiterentwicklung sein. Weil sie die steigenden Anforderungen dieser Beziehungen zueinander zum Thema machen. So wird es im Bereich Vermieten, Verkaufen und Verwalten viel um «Selbermachen» gehen. Aber auch um mehr Informationen. Adressen selber pflegen, sich im VIP-Bereich selber informieren, digitalisierte Wohnungsübergaben etc. Analoge Prozesse sind dabei, durch digitale Beziehungen mit einem hohen Grad an Mitmachen ersetzt zu werden.

DIGITALISIERUNG MACHT KUNDEN GLÜCKLICH

Fest steht: Digitalisierung macht die Dinge erreichbarer und einfacher. Das hat große Vorteile. Denken wir an den Kundennutzen eines digital übermittelten Exposés. Die Geschwindigkeit ist fast schon Echtzeit. Die Verfügbarkeit natürlich unendlich. Zumindest die des Exposés, das Objekt kann ja nur ein Mal verkauft werden. Darüber hinaus gibt es keine Begrenzung von vier Seiten für den Standardbrief, um Porto zu sparen. 20 Fotos wurden früher auf 2 Seiten gequetscht – das sind Überlegungen, die heute niemand mehr kennt. Darüber hinaus löst die Digitalisierung etliche Probleme.

PROBLEM I: LEADQUALIFIZIERUNG UND KOMMUNIKATION. Wer früher einen Kontakt generiert hat, der hat ihn am nächsten oder übernächsten Tag zurückgerufen, und al-

les war bestens. Früher hat der Interessent aber auch nur vier Objekte angefragt. Heute fragt er das Zehnfache an, und alles läuft über «mobilen Traffic». Wohl gemerkt: Die Anfragen werden über die Oberflächen der Smartphones wirklich unheimlich schnell produziert, das verführt dann eben dazu, unendlich viele zu produzieren. In der alten Welt haben wir zur Qualifizierung miteinander geredet und die Kernaussagen – wie viele Kinder, Beruf, ist die Finanzierung schon durch – notiert. In der neuen Welt funktioniert die Qualifizierung anders. Amazon macht es vor. Wer seine Adresse ändern will oder einen Kontowechsel vollzogen hat, ändert seine Daten selbstverständlich von alleine. Doch Amazon geht noch etliche Schritte weiter, indem bekannt ist, was ich brauche, ohne dass ich das je erzählt habe. Sprich: Ich kaufe die drei Kubik Kieselsteine und erhalte kurze Zeit später Vorschläge für Terrassenmöbel oder passende Blumenkübel. Ähnlich funktioniert es bald im Maklersystem. Wer einen cleveren Automaten zwischenschaltet, weiss beispielsweise, ob der Mietinteressent vorher schon Umzugsunternehmen gegoogelt hat, wo und wie er sich im Netz bewegt und was ihn dazu qualifiziert, als treffender Interessent zuerst kontaktiert zu werden.

Neben der Leadqualifizierung, die ein enormes Einsparpotenzial an Zeit birgt, kommt es auch auf die treffende Kommunikation mit dem Interessenten an, die bestenfalls zügig nach Anfrage passiert. Eine automatisierte, aber dennoch persönliche Interaktion mit den richtigen Interessenten in Echtzeit, die die verschiedenen Kommunikationskanäle beinhaltet, welche Menschen heute nutzen – sei es Whatsapp, SMS oder E-Mail –, sorgt für glückliche Kunden, die ohne Wartezeit ihre Informationen erhalten.

PROBLEM II: TERMINKOORDINATION. Das Thema Terminkoordination ist das am wenigsten gelöste Problem der Immobilienwelt. Wenn eine Immobilie verkauft werden soll, dann hat der Käufer vielleicht das Bedürfnis, die Immobilie auch von innen zwei bis drei Mal anzusehen. Das ist sehr anstrengend. In diesem Prozess hilft die Digitalisierung immens. Etwa durch einfaches Absenden und Annehmen von Termineinladungen an Käufer und Ver-

käufer, durch das Zur-Verfügung-Stellen relevanter Unterlagen, durch reibungslose und sorgfältig dokumentierte Übergaben ebenfalls. Auch durch Dienstleister, die tolle und aussagekräftige 3D-Filme der Immobilie erstellen, die die Besichtigungen vielleicht irgendwann ganz abschaffen. Und dadurch, dass die Qualifizierung dafür sorgt, dass Termine mit den falschen Leuten gar nicht mehr stattfinden.

PROBLEM III: EINKAUF. Auch beim Einkauf kann die Digitalisierung helfen. Der Markt findet im Netz statt. Genau hier muss ich meine Eigentümer finden. Was will denn der Eigentümer? Er muss wissen, was der Makler kann, ihn interessiert der Wert seiner Immobilie und er benötigt einen Energieausweis. Darüber kann ich den Eigentümer genauso qualifizieren wie den Interessenten. Hat er schon ein konkre-

tes Verkaufsinteresse oder ein unkonkretes? Und wie grenze ich mich vom Wettbewerb ab?

Wie wäre es, über die eigene Website eine Marktanalyse anzubieten? Der Kunde bekommt damit einen ersten Anhaltspunkt für die Einpreisung, der Makler den Lead. Dasselbe funktioniert mit dem Energieausweis. Wer verkaufswillig ist, googelt «Energieausweis, Zürich, kostenfrei» und landet beim Makler seines Vertrauens, der den Energieausweis gerne gegen einen Auftrag ausstellt.

PROBLEM IV: PREISFINDUNG. Auch bei der Preisfindung hat die Digitalisierung bereits Lösungen parat. Die eben erwähnten Marktanalysen als Vergleichsanalysen oder aber auch automatisierte Wertermittlungen helfen dabei, den richtigen Preis zu finden und, ganz wichtig, auch zu verargu-

mentieren. Diese Markttransparenz hilft dem Eigentümer, mit dem richtigen Preis ins Feld zu gehen und seine Immobilie zügig und ohne Einbussen zu verkaufen.

FÜR EINE BESSERE IMMOBILIENWELT. Egal, ob Eisenbahn oder Dampfmaschine, Veränderungen machen produktiver. Der Preis ist der Wandel. Große Veränderungen tun immer auch ein bisschen weh, weil wir alle Leute kennen, die sich verändern müssen. Am Ende ist aber immer eine bessere Welt daraus geworden. So wird auch die Digitalisierung eine bessere Immobilienwelt machen. ●



***LARS GROSE NICK**

Der Autor ist Gründer und Geschäftsführer von FLOWFACT, einem Immobilien-Software-Anbieter in Köln.

ANZEIGE



Software-Lösungen sind immer nur so gut wie der dazu gehörende Support.

Kernstück unseres Angebots sind die beiden ausgereiften Immobilien-Softwares «Hausdata» für Privat- und Kleinverwaltungen sowie «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Verbunden mit den kundenorientierten Beratungen und Schulungen sowie den umfassenden Serviceleistungen erhalten Kunden ein Gesamtpaket, das die Verwaltung ihrer Immobilien einfach, schnell und fehlerresistent macht.

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso IT-Services AG

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

Essenziell wie ein Businessplan

Wer Produkte der Immobilienbranche erfolgreich vermarkten will, muss versiert im Umgang mit verschiedensten Kommunikationsmitteln sein. Neue digitale Medien erfordern viel Knowhow. Doch Immobilienkommunikation umfasst weit mehr als die bloße Förderung des Absatzes.



Immobilienkommunikation: Die Kommunikation läuft heute in fast allen Bereichen über mobile Geräte (Bild Fotolia).

JÜRIG ZULLIGER* •

ERFOLGSFAKTOREN. Das Thema einer geschickten und glaubwürdigen Kommunikation zieht sich heute durch praktisch alle Phasen von Immobilien- und Bauprojekten. Das fängt damit an, dass sich Planungen und Bauprojekte immer ein Stück weit in der Öffentlichkeit abspielen. Weil vor allem im Büro- und Geschäftsbereich, tendenziell aber auch auf dem Wohnungsmarkt die Mieter und Nachfrager wieder vermehrt das Sagen haben, gestaltet sich die Vermarktung von Flächen heute anspruchsvoller. Das setzt in fast allen Fällen eine gründliche

Planung und eine kluge Strategie voraus – der Erfolg hängt also nicht allein von einem schlüssigen Businessplan ab, sondern wird zusehends von Aspekten der Kommunikation und des Marketings mitbestimmt.

NEUE DIGITALE WELT. Parallel dazu stellt die rasch fortschreitende Digitalisierung viele Dinge auf den Kopf. «In der Vermarktung verfolgen wir eine konsequente Digitalisierungsstrategie», betont eine Sprecherin von Privera. Dazu zählen in der Vermietung zum Beispiel virtuelle Wohnungsrundgänge – gestützt auf 360°-Aufnahmen oder Virtual-Reality-Besichtigungen mit 3D. Weitere wichtige Prozesse sind hier bereits in der digitalen Welt angekommen; so ist in der Branche bereits bestens bekannt, dass Privera inzwischen auch die Wohnungsbewerbungen digital abwickelt – zunächst in Pilotversuchen. Digitale Kanäle wie Social Media und Google sind zudem wichtige Instrumente für die Promotion von Immobilienangeboten. Da-

neben sucht Privera eine enge Kooperation mit Start-ups, um das Potenzial von digitalen Instrumenten für die Vermarktung «noch besser auszuschöpfen».

DIGITALE PLATTFORMEN ALS ZUKUNFT. Ähnlich tönt es bei Livit, einer anderen grossen Bewirtschaftungsfirma: «Wir sind sehr klar der Meinung, dass die Vermarktung in Zukunft auf digitalen Plattformen stattfindet. Und Livit geht den Weg dahin konsequent», erläutert Philippe Frei, Leiter Vermietungsmanagement bei Livit. Neue digitale Instrumente gehören bei Livit heute zum Standard, wie Frei weiter ausführt: «Also zum Beispiel Webpages, Apps, Online-Werbung und Videoproduktionen.»

Hart ist das Urteil vieler Fachleute der Branche über klassische Werbeeinstrumente wie etwa Zeitungsanzeigen oder gedruckte, «analoge» Vermietungsbroschüren. Philippe Frei spricht von einem «Auslaufmodell». Teils werden zwar immer noch Vermietungsbroschüren hergestellt, verlieren aber gegenüber den di-

ANZEIGE

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

gitalen Medien und Kanälen rasch an Bedeutung. Die Gründe liegen auf der Hand: Die digitale Welt bietet völlig neue, umfassendere Möglichkeiten, Immobilien darzustellen – um nicht zu sagen, in Szene zu setzen. Das gilt in hohem Mass für Miet- und Kaufobjekte, die bereits ab Plan vermarktet werden und nicht real, als fertig gebaute Gebäude, besichtigt werden können.

Was noch vor einigen Jahren als reine Spielerei erschien, wird die Vermarktung von Immobilien rasch verändern: Livit schreibt zum Beispiel deutlich, dass man in der Vermarktung alle Möglichkeiten von Virtual Reality bzw. Augmented Reality ausschöpfen wird. Darunter versteht man die computergestützte Darstellung von Objekten und Räumen, die meist vor allem visuell erfolgt, aber grundsätzlich alle Sinne des Menschen ansprechen

kann. Darunter kann man sich Rundgänge mit einem 360°-Blickwinkel vorstellen oder den Einsatz von Visualisierungen in

» **Webpages, Apps, Online-Werbung und Video-produktionen gehören heute zum Standard.»**

PHILIPPE FREI, LIVIT

3D. Im Vergleich dazu wirken die früher rein zweidimensionalen Pläne und Fotos wie Relikte aus vergangenen Zeiten. Fotos von Wohnungen und Häusern könn-

ten schon bald ganz aus der Kommunikation verschwinden.

DIFFERENZIERTE SICHT. Für Michael Blaser von Wüst und Wüst kommt es letztlich darauf an, sich je nach gestellter Aufgabe der richtigen Kommunikationsmittel zu bedienen. Gegenüber einer pauschalen Bevorzugung einer ausschliesslich digitalen Kommunikationsstrategie meldet Blaser Vorbehalte an: «In der Praxis stellen wir fest, dass die Kommunikation über die vielen neuen sozialen Medien einen hohen Grad an Unverbindlichkeit aufweist.» Wenn zum Beispiel ein Investor bzw. dessen Vermarkter den Verkauf von Wohneigentum erfolgreich gestalten will, zählen letztlich nicht das digitale «Grundrauschen» und eine tagelange Welle von Klicks und «Likes» in den sozialen Medien, sondern die tat-

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

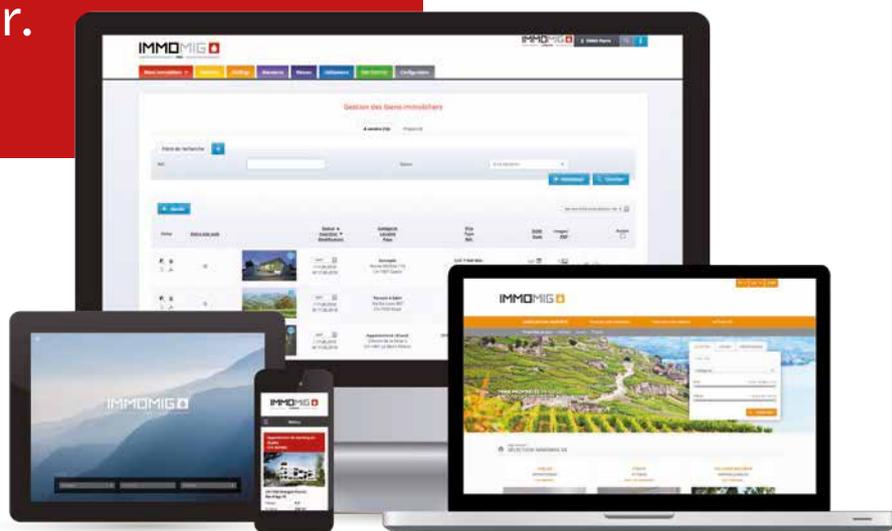
www.livit.ch

Livit

Real Estate Management

BRAUCHEN SIE EINE NEUE WEBSEITE?

Immomig AG ist DIE
professionelle Adresse
für Immobilienmakler.



Ihr Auftritt im Internet ist ein wichtiges Kommunikationsmittel. Da die Website mit der Software synchronisiert ist, sparen Sie kostbare Zeit bei der Veröffentlichung Ihrer Inserate und der Beantwortung Ihrer Kontaktanfragen!

Rufen Sie uns an für eine **unverbindliche Demo!**

immomig.ch | info@immomigsa.ch | 0840 079 079



IMMOBILIENPORTAL



IMMOBILIENSOFTWARE



PROFESSIONELLE WEBSITE



sächlich unterzeichneten und beurkundeten Kaufverträge. Um Vertrauen aufzubauen und den potenziellen Kunden ein Medium von etwas höherer Dauerhaftigkeit in die Hand geben zu können, kommen nach Auffassung Blasers sehr wohl gut gemachte Printbroschüren infrage – wenn es zum Beispiel um Wohneigentum geht. «Ein solches Medium transportiert noch gewisse zusätzliche Botschaften, die über digitale Kanäle nicht rüberkommen», so Blaser. Eine überzeugend gemachte Broschüre hat eine gewisse Haptik, der Leser erkennt, ob das Papier in Matt oder Hochglanz ist etc. Kommt hinzu, dass der Interessent für eine Wohnung eine Broschüre mitnehmen kann und er sie nach aller Erfahrung länger aufbewahrt. So hat er zum Beispiel auch ein passendes Medium zur Hand, um ein Kaufobjekt mitsamt allen Details einmal mit einem Kollegen Punkt für Punkt durchzugehen.

Ähnlich ist auch bei der Vermarktung von Büro- und Geschäftsflächen zu bedenken, dass mit einer konsequenten Verlagerung der Kommunikation auf rein digitale Instrumente und Kanäle noch nicht alle

Probleme gelöst sind. Gerade dieser Markt zeigt, dass eine sehr differenzierte Betrachtung notwendig ist. Während ein Wohnungsinteressent vielleicht tatsächlich mit einer schlüssigen und intensiv erlebbaren Digitalisierung seiner neuen Traumwohnung überzeugt werden kann, schalten wohl die Adressaten bei Geschäftsflächen noch auf anderen Kanälen auf Empfang. «Sie müssen von einem Business Case überzeugt werden», sagt Philippe Frei von Livit. Denn in einem Verdrängungsmarkt mit grossem Angebotsüberhang müsse wohl die strategische anstelle der Oberflächenvermarktung zum Ziel führen. So genügt es nicht, sich zeitgemässer digitaler Kommunikationsmittel zu bedienen. Denn entscheidend ist allein der Denkprozess bei potenziellen Mietern von Geschäftsflächen. Das heisst, einem Mieter von Geschäftsflächen muss die Botschaft vermittelt werden, welche Bedürfnisse optimal abgedeckt werden: zum Beispiel neue Arbeitsplatzmodelle, eine bessere Digitalisierung und Gestaltung der Arbeitswelt, die Optimierung von Flächen und letztlich auch die Einsparung von Kosten.

«EIN PRODUKTIONSFAKTOR». Der Berliner Immobilienunternehmer und PR-Fachmann Sascha Monath sagte neu-lich in einem Interview, Kommunikation sei letztlich ein Schlüsselfaktor für das Durchsetzen von Investitionen und unternehmerischen Massnahmen: Kommunikation sei insofern eine Art Produktionsfaktor geworden, «genau wie Arbeit, Boden und Kapital.» Übertragen auf den Immobilienbereich, etwa auf grössere Areal- und Projektentwicklungen, ist dies leicht einzusehen: Denn ohne eine professionelle Kommunikation zwischen allen beteiligten Partnern auf Seiten der Investoren, Planer, Architekten, Behörden, Anwohnern, den künftigen Nutzern und den künftigen Bewirtschaftern werden gerade grössere Vorhaben kaum auf einen grünen Zweig kommen. ●



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

ANZEIGE

swiss
// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG
Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die
Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Zürich 044 380 42 00
Basel 061 301 88 00
St. Gallen 071 552 07 20



«Eine Palette an Möglichkeiten»

In der Immobilienkommunikation kann man sich heute einer grossen Fülle unterschiedlichster Instrumente bedienen. Doch die moderne Kommunikation kann auch zu unverbindlich sein, sagt der Vermarktungsspezialist Michael Blaser.



• BIOGRAPHIE

MICHAEL BLASER

Michael Blaser ist seit 17 Jahren bei Intercity und seit 12 Jahren bei Wüst und Wüst tätig. Er hat das Familienunternehmen, das auf exklusives Wohneigentum spezialisiert ist, mit aufgebaut. Heute ist Michael Blaser CEO von Wüst und Wüst und leitet zugleich unternehmensweit den Bereich Vermarktung Wohnen der Intercity Gruppe. •

JÜRIG ZULLIGER* •

– Neue digitale Kanäle und soziale Medien haben die Kommunikation innerhalb kürzester Zeit verändert. Was hat das für Folgen in der Immobilienkommunikation?

– Michael Blaser: Was sich vor allem verändert hat, ist die Palette an Möglichkeiten. Heute steht in der Werbung und Kommunikation ein viel grösserer Werkzeugkasten zur Verfügung. Es gibt nicht nur klassische Medien wie gedruckte Verkaufsunterlagen oder Zeitungsinserate. Zur Wahl stehen zum Beispiel auch Websites und viele andere Marketingtools. Ein wesentlicher Unterschied zu früher sind gewissermassen die tiefen Einstiegshürden. Um ein neues Projekt zu vermarkten, kann man mit einer eigenen Website starten. Das bedeutet keine allzu grosse Vorinvestition, es kann rasch und einfach umgesetzt werden. Der gesamte Kommunikationsaufwand, um ein neues Projekt überhaupt bekannt zu machen, war früher wesentlich grösser und auch mit einem höheren Kostenaufwand verbunden.

– Ist die Vermarktung deshalb einfacher geworden?

– Überhaupt nicht, im Gegenteil. Auch mit einer sehr guten Ausbildung und, gestützt auf Theorien, ist in der Praxis nur schwer vorhersehbar, welches Tool

» Der Vermarkter braucht ausgezeichnete Branchenkenntnisse und viel Erfahrung.«

für eine bestimmte Aufgabe das richtige ist. Im Immobilienbereich benötigt daher ein guter Vermarkter ausgezeichnete Fachkenntnisse der Branche, viel Erfahrung und ein gutes Gespür. Die Immobilienkommunikation setzt heute viel

früher ein, im Grunde genommen schon bevor ein Projekt überhaupt abschliessend definiert ist.

– Worum geht es konkret, wenn die Kommunikation sehr früh einbezogen wird?

– Diese Frage geht in zwei Richtungen. Zum einen ist es aufgrund der heutigen Marktlage anspruchsvoller geworden, z. Bsp. Neubauprojekte gut zu vermarkten. In einer Situation mit einem offensichtlichen Nachfrageüberhang genügt es meist schon, ein Baugespann auf dem Bauplatz aufzustellen. Neue Wohnungen fanden rasch Abnehmer. Inzwischen haben die Nachfrager auf dem Markt eine grössere Auswahl. Vor allem bei grossen Vorhaben muss die Immobilienkommunikation heute in zwei Stufen gegliedert sein. Zunächst geht es darum, ein eigentliches Arealmarketing zu lan-

cieren. Die Botschaft könnte in Bezug auf ein konkretes Projekt lauten: «Ich möchte Teil des Freilagers sein.» Zum Arealmarketing gehört es also, die Vorzüge eines bestimmten Quartiers oder eines bestimmten Standorts überhaupt bekannt zu machen. Erst in einer zweiten Phase macht man dann in der Vermarktung die einzelnen Objekte zum Thema, also die zum Verkauf oder zur Vermietung aus-geschriebenen Wohnungen, deren Grösse, Ausstattung etc. Am Beispiel des Freilagers, mit über 800 Neubauwohnungen, erwies sich ein solches Vorgehen als Erfolg versprechend. Es versteht sich von selbst, dass sich Überbauungen in dieser Grössenordnung nicht mit ein paar Anzeigen vermarkten lassen.

– **Es sind schon öfters Empfehlungen abgegeben worden, die Spezialisten**

für Vermarktung früh einzubeziehen.

Findet das aber auch tatsächlich statt?

– Handelt es sich um einen Neubau «auf der grünen Wiese», gilt es sicher als sinnvoll, dass wir uns früh einbringen können. Heute finden auch tatsächlich oft sehr früh Gespräche mit dem Architekten oder Investor statt. In dieser Startphase dreht sich die Diskussion um Grund-satzfragen: Für wen wollen wir an dieser Lage was bauen? Was gibt es für Argumente dafür, eben gerade dort zu wohnen? So muss man schon früh eine kommunikative Leitidee entwickeln. Was sind zum Beispiel die Alleinstellungsmerkmale bzw. «unique selling propositions» des Produkts? In der Folge muss man einen guten Namen und ein Branding entwickeln, dem Projekt ein Gesicht geben. Dieser Prozess wird bald so konkret, dass

früh eine grafische Umsetzung erfolgt, etwa die Suche nach einem bestimmten Farbspektrum für die Kommunikation, die Wahl der Typographie etc. So ergibt sich folglich das Corporate Design und die Corporate Identity. Daraus wiederum leiten sich später die weiteren Kommunikationsmassnahmen ab.

– **Wie viel Gewicht haben heute die digitalen Medien?**

– Eine Website, die professionell aussieht, mit guter Funktionalität und guten Visualisierungen, ist heute technisch relativ einfach zu machen. Vor allem wenn es um den Erwerb von Wohneigentum geht, kommen in der Kommunikation noch einige Besonderheiten dazu. Der Kunde muss gegenüber seinem Vertragspartner ein grosses Vertrauen aufbringen. Zu Recht wollen

ANZEIGE

«*ABAIMMO für professionelle Immobilienbewirtschaftung.*»

BDO ABACUS



Kontaktieren Sie unsere Experten:

BDO AG Entfelderstrasse 1, 5001 Aarau, Tel. 062 834 91 91

BDO AG Landenbergstrasse 34, 6002 Luzern, Tel. 041 368 12 12

BDO AG Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn, Tel. 032 624 62 46

BDO AG Fabrikstrasse 50, 8005 Zürich, Tel. 044 444 35 55

www.bdo.ch

Ihr Vertriebspartner für:

ABAIMMO
by Abacus

BDO

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung

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

Kaufinteressenten Gewähr dafür, dass ihr Geld gut angelegt ist und der Baupartner einen Bau von hoher Qualität erstellt. In der Kommunikation setzen wir daher nach wie vor Printmedien ein, unter anderem eine Verkaufsbroschüre. In der Praxis stellen wir fest, dass die Kommunikation über die neuen sozialen Medien einen hohen Grad an Unverbindlichkeit aufweist.

– Was empfehlen Sie bei der Wahl der Kommunikationsmittel für eine Strategie?

– Grundsätzlich sehe ich eigentlich zwei Vorgehensweisen: Man setzt praktisch den ganzen Werkzeugkasten ein, macht

überall mit und schaut im Lauf der Vermarktung, was funktioniert und was nicht. Besser ist es jedoch, sich zunächst ganz grundsätzlich zu überlegen: Mit wem will ich kommunizieren? Welche Botschaft und welche Art der Ansprache sind angestrebt? Daraus leitet sich ab, welche Kommunikationsmittel die richtigen sind. Bei einer Auftaktkampagne, d. h. zum Beispiel hinsichtlich Vermarktung eines neuen Areals, kommen Medien wie Plakate, Broschüren oder Zeitungsanzeigen infrage. Dabei können durchaus auch die neuen sozialen Medien zum Tragen kommen. Doch nach meiner Erfahrung sind die sozialen Me-

dien weniger geeignet, um dann in einer zweiten Phase tatsächlich Immobilienprodukte zu vermarkten. Wir haben das erst kürzlich mit einer Social-Media-Kampagne für Mietwohnungen getestet. Die Resultate in Form von abgeschlossenen Mietverträgen waren sehr bescheiden. De facto wurden in den sozialen Medien zwar sehr hohe Klickraten verzeichnet, es wurde viel darüber diskutiert – es gab eine Art Grundrauschen. Doch das setzte sich kaum je so weit fort, dass auf diesem Weg Verträge unterzeichnet wurden. ●

ANZEIGE

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

Reto Bracher Inhaber und Geschäftsleiter
Bracher Immobilien AG – Solothurn



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

Mehrwert durch Virtual Reality

Alle Beteiligten profitieren von virtuellen 360°-Besichtigungen. Die Objektsuche für Interessenten von Wohnungen oder Büros wird effizienter und transparenter. Dienstleister und Eigentümer profitieren von beschleunigten Auswahl- und Vermarktungsprozessen.



Dank moderner Technologie lassen sich Objekte bequem von zu Hause aus besichtigen.

ANGELIKA GRÖSCHL* •

WOHNUNGSBESICHTIGUNG AUF DEM SOFA. Die rasch fortschreitende Digitalisierung und die damit verbundenen technischen Möglichkeiten revolutionieren aktuell auch die Immobilienbranche. Roboter bauen Häuser, Computer vermieten Wohnungen und der Energieverbrauch von Immobilien wird automatisch überwacht. Wieso nicht auch potenzielle Mietobjekte virtuell begehren?

Es bedarf einiges an Vorstellungskraft, eine neue Wohnung oder künftige Büroräumlichkeiten lediglich durch einen Grundriss vor dem geistigen Auge visualisieren zu können. Und trotzdem haben Mietinteressenten zunehmend das Bedürfnis, sich bereits vor einer Besichtigung vor Ort ein möglichst genaues Bild der Räumlichkeiten und der Umgebung der Liegenschaft zu machen. 360°-Virtual-Reality ermöglicht genau diese virtuelle Besichtigung von Mietobjekten. Interessenten können sich damit bereits vor dem Besichtigungstermin unkompliziert und bequem vom Sofa oder Büro aus ein umfassendes Bild machen, haben so eine bessere Entscheidungsgrundlage, ob das Wunschobjekt wirklich ihren Wünschen und Vorstellungen entspricht, und können rascher Entscheidungen bezüglich Miete oder Kauf treffen.

CHANCEN IN DER VERMARKTUNG. Doch auch für die Immobilienvermarktung bieten 360°-Virtual-Reality-Besichtigungen span-

nende Chancen. Auf der einen Seite erlauben sie eine attraktive Marktpositionierung der Liegenschaft, denn gemäss diversen Erhebungen erhalten Objekte mit Visualisierung erheblich mehr Besucher als solche ohne. Auf der anderen Seite helfen sie die Anzahl und Dauer von Leerständen durch den kürzeren Entscheidungsprozess und die höhere Zahl an wirklich Interessierten zu reduzieren.

OHNE BRILLE. Während bei den meisten Lösungen auf dem Schweizer Markt der Einsatz einer Virtual-Reality-Brille unumgänglich ist, setzt Wincasa auf eine Technologie, bei der keine Brille nötig ist. Die eingesetzte Technologie des amerikanischen Unternehmens Matterport ermöglicht erstmals ein maximal realitätsnahes Besichtigungserlebnis und virtuelle 360°-Rundgänge in hochauflösender Qualität. Besucher können die Liegenschaft virtuell komplett und fliegend begehren, ohne wie bei den bisher bekannten Lösungen von Raum zu Raum wechseln zu müssen. Egal, ob auf Computer, Tablet oder Smartphone, die Besichtigung wird mit oder auch ohne Virtual-Reality-Brille zum Erlebnis. Die Begehung erfolgt lückenlos und in bester Bildqualität.

Die sogenannte «Dollhouse View» liefert ein Objektmodell, das Eindrücke zu den Dimensionen und der Raumaufteilung liefert. Durch eine einfache und intuitive Navigation kann das gesamte Objekt lückenlos und fliegend virtuell begangen werden,

ohne einen Fuss in das Objekt selbst zu setzen – jederzeit, von überall und über jedes Gerät.

DIGITALE SHOWROOMS FÜR DEN RETAILBEREICH. Auch die Retailbranche, die mit Innovationen versucht, den Bruch zwischen der Online- und der Offline-Welt zu minimieren, kann von dieser neuen Technologie profitieren. So können integrierte, digitale Showroom-Modelle der effektiven Ladenfläche entstehen. Darüber hinaus wird bereits heute die erweiterte Möglichkeit genutzt, bei der Angebote im digitalen Modell gleich über Tags mit den relevanten Artikelinformationen versehen sowie vom Nutzer direkt in den Warenkorb gelegt und online bestellt werden können. Dieses neue Online-Einkaufserlebnis verbindet die virtuelle mit der realen Welt.

MEHRWERT FÜR MIETER UND VERMIETER. Die Aufnahmen der Liegenschaften können mit der angesprochenen Technologie einfach durch das Vermarktungsteam selbst vor Ort mit einer Infrarotkamera gemacht und anschliessend zu einem Gesamtmodell kombiniert werden. Das Modell kann ausserdem nachträglich mittels sogenannter Tags mit weiterführenden Informationen zu Geräten, Materialien oder Bauteilen ergänzt werden. Während der Aufnahme wird auch eine BIM-konforme digitale Vermessung und Abbildung vorgenommen, die später eine optimale Bewirtschaftung

BEGEHUNG – OHNE VOR ORT ZU SEIN



So präsentiert sich das Shopperlebnis im Nike Store Sihlcity von zuhause aus.

tung der Immobilie im Betrieb garantiert. Die Lösung bietet Mehrwert für alle Beteiligten: Auf Seite der Mieter bietet sie ein realitätsnahes Bild vor einem Besichtigungstermin und eine schnelle, solide Entscheidungsgrundlage. Für den Immobilien-eigentümer ist sie ein guter Ansatzpunkt, seine Liegenschaft optimal im Markt zu positionieren oder Leerstände zu verkürzen. Die Vermieter wiederum profitieren von einer Beschleunigung und Optimierung des Vermarktungsprozesses. ●

Die folgenden zwei aktuellen Beispiele zeigen, wo Wincasa die Technologie von Matterport anwendet.

- **Westlink Zürich:** Mit seiner modernen Bauweise und hochwertigen Ausgestaltung geht das neu entstandene Westlink auf die Menschen ein, die das Quartier beleben. Die Kombination von Wohnen, Arbeiten und Freizeit mit hervorragender Anbindung an den öffentlichen Verkehr deckt sich optimal mit den Ansprüchen der Mieterinnen und Mieter. Die Vermietung der 1½- bis 4½-Zimmerwohnungen (total 155) läuft aktuell. Damit sich Interessenten nicht nur über

digitale Pläne und Musterwohnungen eine Vorstellung von den neu entstandenen Wohnungen machen können, setzte Wincasa, der mit der Erstvermietung beauftragte Immobilien-Dienstleister, die neue 360°-Virtual-Reality-Technology von Matterport ein. «Die Möglichkeit, die Wohnung bereits virtuell und realitätsnah auch ohne Besichtigungstermin begehen zu können, ist überaus wichtig für den Vermietungserfolg», sagt Ursula Huwiler, Advisor Letting bei Wincasa.

Nike Store Sihlcity: Von der Retailbranche werden aktuell Innovationen gefordert. Gezielt

wird versucht, On- und Offline-Erlebnisse miteinander zu verknüpfen, um einen Mehrwert für die Konsumenten zu schaffen. Das Beispiel des Nike Stores im Sihlcity in Zürich zeigt auf, wie der reale Store zum virtuellen Showroom werden kann. Der Konsument kann sich bereits vor seinem Shopping-Besuch ein Bild über das Angebot vor Ort machen und sich darüber informieren. Umgekehrt ist auch denkbar, dass sich der Konsument vor Ort virtuell weitere Informationen über ein Produkt, das ihn interessiert, direkt online abrufen. Die beiden Welten verschmelzen miteinander, unabhängig von Ort und Zeit. ●

***ANGELIKA GRÖSCHL**
Die Autorin ist seit 2015 bei Wincasa tätig und leitet seit Anfang 2016 den Bereich Letting Advisory Retail und Residential.



CAS Immobilienbewertung

Infoabende

| | | |
|-------|--------------------|-----------|
| BFH | 31. Oktober 2017 | 18.00 Uhr |
| FHS | 18. September 2017 | 17.00 Uhr |
| HSLU | 23. August 2017 | 18.00 Uhr |
| FHNW | 17. August 2017 | 18.00 Uhr |
| SUPSI | 30. August 2017 | 18.00 Uhr |

Kursstart: Oktober 2017 | Januar 2018

MAS Real Estate Management

Infoabende

| | | |
|-------|--------------------|-----------|
| BFH | 31. Oktober 2017 | 18.00 Uhr |
| FHS | 18. September 2017 | 17.00 Uhr |
| SUPSI | 30. August 2017 | 18.00 Uhr |

Kursstart: Oktober 2017 | Januar 2018

MBA Real Estate Management

Infoabende

| | | |
|------|-----------------|-----------|
| ZHAW | 16. August 2017 | 18.00 Uhr |
|------|-----------------|-----------|

Kursstart: 29. September 2017



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

In der Wolke sicher gelagert

Die Auslagerungen von IT-Infrastruktur in externe Speicher bringt mehr Unabhängigkeit und höhere Sicherheit. Das sogenannte Cloud-Computing findet auch im Bereich der Immobilienbewirtschaftung zunehmend Verbreitung.



SAMUEL BAUMGARTNER* •

BREITES SPEKTRUM. Das Internet hat unser tägliches Leben in vielen Bereichen stark verändert. Wir kaufen über das Internet ein oder fahren in der Bahn mit einem digitalen Ticket, das wir via Smartphone bezogen haben.

Eine weitere technologische Lösung, die das Internet möglich gemacht hat, ist die Auslagerung von Daten in externe Speicher, sogenannte Clouds oder Wolken. Wenn zu den Daten auch Anwendungssoftware in der Cloud betrieben wird, spricht man von Cloud-Computing. Die IT-Infrastruktur, wie beispielsweise Rechenleistung, Speicherplatz und die Anwendungssoftware sowie weitere IT-Dienstleistungen stehen dem User via Internet zur Verfügung. Auf dem lokalen Rechner sind keine Programme installiert, er dient primär als Terminal für den Zugriff zur Cloud.

BESTECHENDE VORTEILE. Der ortsunabhängige Zugriff auf die Software sticht für den Benutzer sofort als wesentlicher Vorteil ins Auge. Der Zugriff auf die Programme ist via Internet jederzeit ortsunabhängig möglich, und die Software wird in der Cloud automatisch auf dem neusten Stand gehalten. Die externe Speicherung der

Daten bedeutet höhere Datensicherheit. Es wird zunehmend schwieriger, lokale IT-Infrastruktur gegen Viren oder Hacker zu schützen. Angriffswellen mit neuen Viren oder Malware, wie zum Beispiel die aktuelle Ransomware, stellen auch die besten Antivirenprogramme vor grosse Probleme. In professionell betriebenen Clouds wird mit Hochsicherheitsbereichen dafür gesorgt, dass auch ausgeklügelte Viren oder Malware wirksam abgeblockt werden können. Der Zugriff auf die Anwendungssoftware in der Cloud erfolgt zudem über verschlüsselte Verbindungen. Fachspezialisten sorgen für maximale Sicherheit und gewährleisten einen einwandfreien Betrieb auf dem neusten Stand der Technik. Für den Cloud-User bedeuten diese Dienstleistungen geringere Hardwarekosten sowie den Wegfall von Updates und Datensicherungen. Er bezieht die Leistungen für das Cloud-Computing zu fixen Betriebskosten und kann sich voll und ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Aufgrund der effizienteren Nutzung der IT-Ressourcen sind Cloud-Lösungen auch ökologisch vorteilhaft.

SORGFÄLTIGE EVALUATION UNABDINGBAR. Um mögliche Risiken einer Auslagerung in eine Cloud zu umgehen, muss auf die

Evaluation der geeigneten Cloud-Lösung und der damit verbundenen Dienstleistungen besonderes Gewicht gelegt werden. Es stellen sich Fragen nach dem Umfang der Cloud-Betriebszeiten und der -Verfügbarkeit, nach der Qualität des Cloud-Dienstleisters und der Ausgestaltung des Vertrags. Es ist empfehlenswert, um die richtigen Entscheidungen zu fällen, einen erfahrenen IT-Berater beizuziehen. Nicht zu vergessen ist eine schnelle Internetleitung, die für einen reibungslosen Betrieb unabdingbar ist. Dann ist da noch die emotionale Bindung an die lokal gespeicherten Daten und Programme, die überwunden werden muss. Gegen aufkommende Gefühle der Unsicherheit hilft die gut abgestützte Expertenmeinung, dass eine professionell betriebene Cloud die höchsten Sicherheitsstandards erfüllt. •

Die W&W Immo Informatik AG bietet ihren Kunden ein attraktives Cloudmodell an. Mehr dazu unter wwimmo.ch.



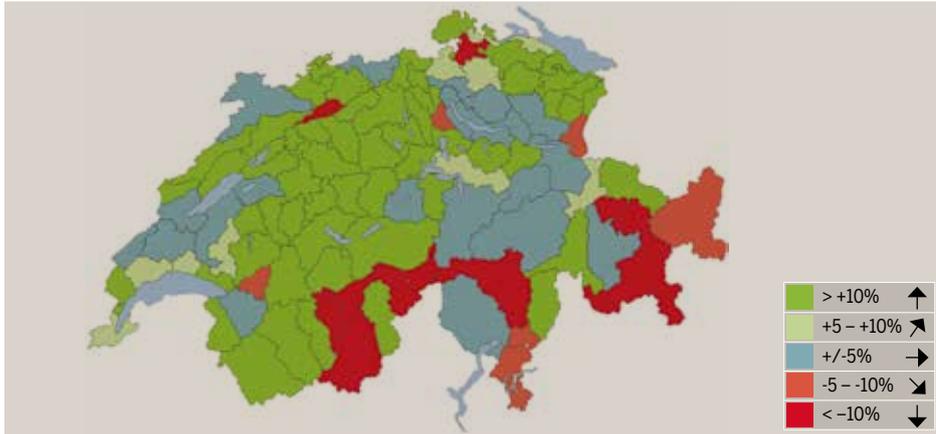
***SAMUEL BAUMGARTNER**

Der Autor arbeitet seit 8 Jahren bei der W&W Immo Informatik AG. Als Leiter Marketing und Verkauf ist er verantwortlich für die Vermarktung und den Vertrieb der gesamten Produktpalette.

KEIN NACHFRAGERÜCKGANG AUF DEM MIETWOHNUNGSMARKT

VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN

im Vergleich zum Vorjahr nach Anzahl Suchabonnemente bei Immobilienplattformen, Quelle: Realmatch360



Aufgrund der tendenziell sinkenden Preise und der steigenden Leerstände auf dem Mietwohnungsmarkt wird vielerorts auf eine sinkende Nachfrage nach Mietwohnungen zurückgeschlossen. Dem ist aber nicht so.

Überall war in den vergangenen Wochen zu lesen, dass die Nachfrage auf dem Mietwohnungsmarkt schrumpft. Zurückgeführt wird der Rückgang in erster Linie auf die sinkende Zuwanderung. De facto befinden sich heu-

te (Stichtagsbetrachtung) mit etwas mehr als 100 000 aber mehr Haushalte auf der Suche nach einer neuen Mietwohnung als noch vor einem Jahr. Dies erklärt sich vor allem durch die gestiegene Nachfrage aus dem Inland. Zum einen zeigen sowohl die vom SECO erhobene Konsumentenstimmung als auch der Vorlaufindikator für die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz, das KOF-Konjunkturbarometer, nach oben, zum andern haben die steigenden Preise im Eigentumssegment das

Nachfragewachstum nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern etwas gebremst.

Weshalb also sind die Mietpreise rückläufig und steigt die Zahl der leerstehenden Mietwohnungen? Letztlich deshalb, weil sich die Immobilienwirtschaft trotz unübersehbarer Warnsignale sehr stark auf den Mietwohnungsbau konzentriert hat. Laut NZZ wird diese Neubautätigkeit heute nicht mehr von der Nachfrage getrieben, sondern vom Anlagedruck. Dies

zeigt sich auch dran, dass heute nicht selten an der Nachfrage vorbei gebaut wird: am falschen Ort, im falschen Segment, zu den falschen Preisen. Eine genauere Analyse der Nachfrage bestätigt, dass die Nachfrage vor allem nach mittelgrossen Wohnungen nicht nur intakt, sondern sogar im Steigen begriffen ist, die Zahlungsbereitschaft aber tendenziell zurück geht. Gefragt sind also weniger flächenmässig grosse und teure, sondern bescheidenere, dafür zahlbare Mietwohnungen.

NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

| CHF pro Monat | Aktuell | Veränderung zum Vorjahr |
|---------------|---------|-------------------------|
| <1500 | 55689 | ↑ |
| 1500 – 2000 | 28623 | ↑ |
| 2000 – 2500 | 21787 | ↑ |
| 2500 – 3000 | 9391 | → |
| 3000 – 3500 | 5920 | → |
| >=3500 | 7249 | ↗ |

NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

| Anzahl Zimmer | Aktuell | Veränderung zum Vorjahr |
|---------------|---------|-------------------------|
| 1 – 1.5 | 14440 | → |
| 2 – 2.5 | 32517 | → |
| 3 – 3.5 | 48558 | ↗ |
| 4 – 4.5 | 52378 | ↑ |
| 5 – 5.5 | 34323 | ↑ |
| 6 – 6.5 | 15119 | ↗ |

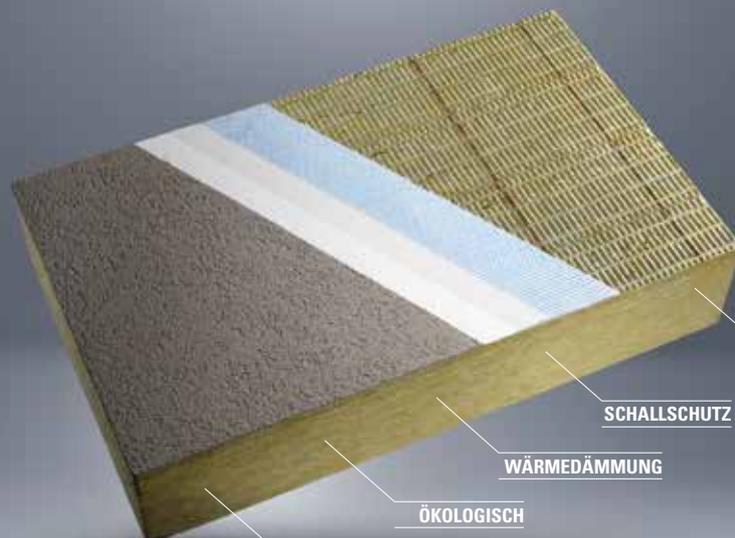
NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

| Quadratmeter | Aktuell | Veränderung zum Vorjahr |
|--------------|---------|-------------------------|
| < 40 | 6806 | → |
| 40 – 80 | 22104 | ↑ |
| 80 – 120 | 39529 | ↑ |
| 120 – 160 | 27556 | ↑ |
| 160 – 200 | 7798 | ↑ |
| >=200 | 2535 | ↗ |

ALL-IN

FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.



«ALL-IN» Jetzt mit **BONUS**

Für die Flumroc-Dämmplatte COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und Bauherrschaften profitieren direkt.



www.flumroc.ch/allin



SCHWEIZ

SINKENDE MIETEN

Im Juni 2017 sanken die Angebotsmieten in der Schweiz um 0,18 Indexpunkte und stehen somit bei 113,6 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat sanken die Mieten um 0,26%. Zu diesem Ergebnis kommt der homegate.ch-Angebotsmietindex. Folgende Kantone verzeichneten einen Rückgang der Mieten: Zürich (-0,43%), Bern (-0,54%), Luzern (-0,68%), Solothurn (-0,09%), St. Gallen (-0,09%) und Tessin (-0,37%). In den Kantonen Basel (0,18%), Aargau (0,09%), Thurgau (0,18%) und Genf und Waadt (0,40%) stiegen die Angebotsmieten im Juni 2017 leicht.

EIGENTUMSWOHNUNGEN WIEDER TEURER

Im Juni haben die Preise für Eigentumswohnungen mit einer Steigerung von 2,9% gegenüber dem Vormonat Mai wieder angezogen. Dies zeigt der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilienberatungsunternehmen IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index. Auf Jahresbasis betrachtet, beträgt das

Plus 2,3%. Aktuell beläuft sich der Preis für einen Quadratmeter Eigentumswohnung damit auf rund 7300 CHF. Keine Veränderung gibt es beim Index für Einfamilienhäuser: Dieser befindet sich im Juni auf dem Niveau des Vormonats. Auf Jahresbasis sind Einfamilienhäuser um 3,8% teurer geworden.

VERÄNDERUNGEN BEI HYPOTHEKARZINSEN

Nachdem die Richtzinsen für Festhypotheken im letzten Quartal leicht zurückgegangen sind (minus 0,06%), ist im Juli eine Wende eingetreten. Das etwas höhere Zinsniveau schlägt sich auch in den Hypotheken nieder. Bei den untersuchten Immobilienegebern hat Swiss Life die grösste Anpassung beim Schaufensterpreis für langfristige Hypotheken vorgenommen (+ 23 Basispunkte). Aber auch bei der Glarner Kantonalbank und der Raiffeisen müssen Kunden mit einem deutlich höheren Zins rechnen. Einzig die Hypothekbank Lenzburg hat den Satz leicht gesenkt. Mit einem Zins von 1,56% liegt sie aber leicht über dem Schnitt. Die

günstigsten Anbieter bleiben trotz zum Teil deutlichen Erhöhungen Axa Winterthur, die Personalvorsorge des Kantons Zürich (BVK), Homegate und PostFinance.

PREISE IM QUARTALSVERGLEICH WENIGER GESTIEGEN

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für Einfamilienhäuser (EFH) und Eigentumswohnungen weist im 2. Quartal 2017 einen Anstieg von 0,7% auf (minus 0,1% gegenüber Vorquartal). Das Preiswachstum für EWO hat im 2. Quartal 0,6% erreicht (minus 0,3%). Bei den EFH beträgt das Preiswachstum im 2. Quartal 0,7% (Vorquartal: 0,6%). Die Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser (MFH) sind im 2. Quartal weniger stark gestiegen, und zwar von 1,6% im Vorquartal auf aktuell 1,0%. Die Performance der MFH beträgt im 2. Quartal 1,8% (Vorquartal: 2,5%). Bei den Einfamilienhäusern verzeichnet im 2. Quartal auf Jahresbasis betrachtet lediglich der Kanton Genf rückläufige Preise (-0,8%). In den übrigen Kantonen sind die Preise gestiegen. Bei den Eigentumswohnungen verzeichnet im 2. Quartal der Kanton Nidwalden (-0,9%) sinkende Preise. In allen anderen Kantonen haben die Preise angezogen.

veau wird durch kleinere Zimmerflächen, eine minimalistische Einrichtung und die Abwesenheit eines Zimmerserviceangebots gewährleistet. Im letzten April wurde bereits das 25hours Hotel, ein Haus im mittleren Preissegment mit modernem Design, im Quartier Europaallee in Betrieb genommen. Die Deutsche Kette a-ja soll 2018 ein einzigartiges City-Resort mit grosszügigem Wellnessangebot zu moderaten Preisen am Bahnhof Altstetten eröffnen.

KAUM EINE STADTWOHNUNG IST ROLLSTUHLGÄNGIG



Barrierefreies Wohnen ist noch nicht in den Deutschschweizer Städten angekommen: Nur 5,8% der Stadtwohnungen sind rollstuhlgängig. Am wenigsten barrierefreie Wohnungen gab es im Jahr 2016 in Basel mit 1,6%. Auch Zürich und Bern schneiden mit 2,8 respektive 3,6% barrierefreien Wohnungen schlecht ab. In Biel findet man mit 6,8% die grösste Auswahl. Mit 5,2% hat auch Luzern im Vergleich zu anderen Städten ein relativ grosses Angebot vorzuweisen. In Winterthur sind 4,6% aller Wohnungen rollstuhlgängig, in St. Gallen noch 4%. Dies zeigt eine Comparis-Analyse von Inseraten für Familien- und Singlewohnungen in den grössten Deutschschweizer Städten (Foto: procap).

ANZEIGE

Ärger mit Falschparkierern?
Wir sorgen für Ordnung auf Ihren Parkplätzen, ohne dass Ihnen dafür Kosten entstehen.

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

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

MESSE BAUEN & MODERNISIEREN

Die 48. Messe Bauen & Modernisieren steht unter dem Slogan «Vorausschauend planen – Wert erhalten». Rund 580 Aussteller versuchen in sieben Hallen dieses Thema vom 7. bis 10. September 2017 in der Messe Zürich mit neuen Produkten, Trends und aktuellem Fachwissen rund um das Haus aufzugreifen. Vorträge zum Planen, Bauen und Wohnen reichern das Wissen an und helfen zu entscheiden. Ein Glanzpunkt für Architekten und Planer ist die Veranstaltungsreihe «Forum Architektur» unter dem Patronat des BFE. Referate über verdichtetes Bauen und die Umnutzung eröffnen spannende Austauschmöglichkeiten für die Baufachwelt.



BLACKBOX IMMOBILIENBEWERTUNG

In jedem dritten Fall bewerten Anbieter ein und dasselbe Objekt unterschiedlich. Dabei variieren die Schätzungen der Anbieter im Schnitt um 95 000 CHF – fast 10% des Kaufpreises, wie die neuste Analyse von MoneyPark nahelegt. 2016 wurden bei rund 20% der Kunden der Objektwert unter dem Kaufpreis geschätzt. Während in der Nordwestschweiz jede dritte Immobilie unter dem Kaufpreis geschätzt wird, sind es in der Genfersee-Region nur gerade 7%. Auffällig ist, dass ge-

rade in den Regionen, die für hohe Immobilienpreise bekannt sind, die Institute offenbar seltener konservativ schätzen. MoneyPark hat auszugsweise 300 Finanzierungsanfragen aus dem Jahr 2016 untersucht. Dabei offenbaren sich grosse regionale Unterschiede.

KARTE FÜR MIETPREISE

Homegate hat im Juli Mietzinskarten in Form des Tramlinienetzes der Städte Zürich, Genf, Basel und Bern veröffentlicht. Die einzelnen Karten geben Auskunft über die Mietpreise einer durchschnittlichen Drei-Zimmer-Wohnung von 70 Quadratmeter – sortiert nach Haltestelle. Gestartet wird mit der Stadt Zürich. Als Berechnungsgrundlage wurde der normalisierte Median aus den 100 nächstgelegenen homegate-Objekten im Zeitraum März 2016 bis Mai 2017 verwendet.

FINANZIERUNGSRUNDE VON CS-ANLAGEGRUPPE

Per Ende Juni 2017 hat die Anlagegruppe CSA 2 Multi-Manager Real Estate Global mit der dritten Finanzierungsrunde neue Kapitalzusagen im Umfang von mehr als 130 Mio. CHF verzeichnet. Die bisher eingegangenen Kapitalzusagen summieren sich somit per 30. Juni 2017 auf insgesamt 543,5 Mio. CHF, wovon bereits über 375 Mio. CHF abgerufen worden seien, heisst es. CSA 2 Multi-Manager Real Estate Global ist eine Anlagegruppe der Credit Suisse Anlagengruppe 2. Säule, die spezifisch auf Schweizer Pensionskassen zugeschnitten ist. Die Investorenba-



ABAIMMO
by Abacus

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

 **ABACUS**
Business Software

sis bilden derzeit über 70 Schweizer Pensionskassen. Sie investiert in ausgewählte ausländische nichtkotierte Immobilienfonds. Die Anlage ist breit diversifiziert nach Sektoren (Wohnen, Logistik, Büro, Verkauf, andere), Regionen (Amerika, Europa, Asien/Pazifik), Fondsmanager und unterliegenden Immobilien (derzeit über 2000). Die Anlagegruppe war im Oktober 2016 lanciert worden.

PENSIONSKASSEN PROFITIEREN VON IMMOBILIENANLAGEN

Trotz tiefer Zinsen konnten die Pensionskassen im 1. Halbjahr mit ihren Anlagen eine Rendite von 2,75% verbuchen. Dies entspricht beinahe der Rendite, die Experten für das Gesamtjahr erwarteten. Das schreibt die Fondsanbieterin Swisscanto, die zur Zürcher Kantonalbank gehört. Von April bis Juni haben sich insbesondere Anlagen in Schweizer Aktien und in den Schweizer Immobilienmarkt ausbezahlt. Beide bilden die wichtigsten beiden Anlageklassen der Pensionskassen.

DEUTSCHLAND

AFIAA KAUFTE KAISERGALERIE IN HAMBURG

Die AFIAA Anlagestiftung für Immobilienanlagen im Ausland mit Sitz in Zürich hat die Kaisergalerie in der Hamburger Innenstadt für 170 Mio. EUR erworben. Verkäufer ist ein Joint Venture aus Quantum Immobilien und Alstria Office. Die Immobilie mitten in Hamburg verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 18 000 m², verteilt auf die Nutzungen Retail und Büro. Die Kaisergalerie wurde zwischen 1907 und 1909 erbaut und ist in die Liste anerkannter Denkmäler eingetragen.

MÜNCHEN SCHLÄGT ALLES



In knapp 5% der deutschen Landkreise ist das Verhältnis von Kaufpreis und Jahresmiete ungünstig. Wegen der ge-

stiegenen Quadratmeterpreise bei gleichbleibenden Mieten sind die Immobilieninvestitionen weniger attraktiv. Das hat eine Studie der Postbank und des Hamburger WeltWirtschaftsinstituts (HWWI) ergeben. Das HWWI hat dazu für die 402 deutschen Kreise und kreisfreien Städte eine Kaufpreisprognose für die Jahre 2016 bis 2030 erstellt. Für mehr als die Hälfte der Gebiete erwarten die Experten eine weiter anhaltende Steigerung der Kaufpreise. An der Spitze steht München. Die Experten rechnen hier mit einer jährlichen Preissteigerung von 1,3%. Auf dem zweiten Rang folgt Dresden (1,0%) noch vor dem nordischen Hamburg und Düsseldorf mit je 0,9%. Für die Grossstädte Essen und Dortmund fällt die Prognose ungünstiger aus. Die Postbank-Experten rechnen hier mit Wertverlusten von 1,1% bzw. 0,6%.

INTERNATIONAL

SCHWEIZ FÜHRT BEI NACHHALTIGEN IMMOBILIENFONDS



Die Schweiz ist bei nachhaltigen Immobilienfonds europaweit führend. Dies zeigt eine neue Analyse des in der Immobilienbranche tätigen Unternehmens Catella. Den Ergebnissen zufolge machen nachhaltige Immobilienfonds in der Schweiz 20% des nachhaltigen Anlagemarktes aus. Damit gilt die Schweiz als Vorreiterin in diesem Bereich. Hinter ihr folgt Deutschland mit 17%.

UNTERNEHMEN

LIVIT WÄCHST NACHHALTIG

Am 2. August begrüsst Livit den 500. Mitarbeitenden. Als Arbeitgeberin engagiert sich Livit anlässlich dieses Meilensteins für die Umwelt. Dies geschieht in Form eines Beitrags an die Bienenprojekte von Pro Natura. Livit ist überzeugt, dass für einen optimalen Lebensraum die perfekte Balance zwischen bebauter Fläche und Natur notwendig ist.

RAIFFEISEN ERHÖHT IMMOBILIEN-FONDS

Der nach nachhaltigen Kriterien verwaltete Raiffeisen Futura Immo Fonds hat sein Emissionsziel erreicht: Innerhalb der Zeichnungsfrist wurden 720 360 neue Anteilscheine in der Höhe von insgesamt 70 Mio. CHF gezeichnet. Das Gesamtfondsvolumen stieg dadurch auf knapp 200 Mio. CHF. Mit den neu zugeflossenen Mitteln plant der Raiffeisen Futura Immo Fonds unter anderem den Erwerb weiterer Liegenschaften.

KAPITALERHÖHUNG VOLL INVESTIERT

Der SF Sustainable Property Fund hat im Juni 2017 ein Wohnportfolio mit 18 Liegenschaften (knapp 600 Wohnungen) im Tessin gekauft. Das Portfolio konnte zu einem Kaufpreis von rund 158 Mio. CHF bzw. einer Bruttorendite von 4,8% erworben werden. Die Mittel aus der Kapitalerhöhung vom Mai 2017 sind somit innerhalb von nur einem Monat voll investiert worden. Durch ihre vorteilhafte zentrale Lage sind die knapp 600 Wohnungen allesamt vollvermietet.

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

WÜEST PARTNER AG BETEILIGT SICH AN DER DEAL ESTATE AG

Die Wüest Partner AG übernimmt per 1. Juli 2017 eine Beteiligung von 35% an den Aktien der Deal Estate AG. Die Transaktion hat zum Ziel, das Portal dealestate.ch für professionelle, digitale Immobilien-transaktionen gemeinsam zu lancieren. Aus strategischer Sicht baut die Wüest Partner AG damit ihr Engagement im Bereich der voranschreitenden Digitalisierung im Immobilienmarkt weiter aus. Personell wird Andreas Ammann, Partner und Verwaltungsrat der Wüest Partner AG, im Verwaltungsrat der Deal Estate AG Einsitz nehmen. Andreas Keller, Partner von Wüest Partner AG und CEO Data-house AG, wird die Geschäftsleitung der Deal Estate AG ergänzen.



BÜHLER-IMMO WIRD UZE AG

Die Bühler-Immo mit den Geschäftsbereichen Industrie-architektur und Facility-Management wurde nun vollständig in die Uze AG integriert. Das Familienunternehmen investiert seit über 120 Jahren in nachhaltige Bauprojekte in den Bereichen Wohnen und Gewerbe. Bereits im Frühjahr 2016 wurde durch die Fusion mit der Bühler-Immo AG, welche der gleichen Inhaberschaft angehört, der erste Schritt zur Vereinfachung der über die Jahre ge-

wachsenen Betriebsstrukturen vollzogen. Um mehr Transparenz und Identifikation zu schaffen, wurde die Marke «Bühler-Immo» nun vollständig in die Uze AG und ihre Geschäftsbereiche Uze Architecture, Uze Facility Management und Uze Living integriert.

ERFOLGREICHES SEMESTER FÜR HUGO STEINER

Die St. Galler Immobilienfirma Hugo Steiner AG, eine 100%-ige Tochter der Intercity Group, ist nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2016, u. a. mit der Veräusserung eines Retailcenters im Kanton Thurgau und zwei Wohnsiedlungen, auch im 1. Semester 2017 auf Kurs und erreichte bisher ein Transaktionsvolumen im höheren zweistelligen Millionenbereich.

MONEYPARK UND DL FUSIONIEREN

MoneyPark übernimmt 100% der Aktien der DL Defferrard & Lanz SA, einem Beratungsunternehmen für Immobilienfinanzierung. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Gemeinsam vermitteln die beiden Unternehmen rund zwei Mrd. CHF an Hypothekarvolumen pro Jahr und verfügen mit über 90 Finanzierungspartnern über ein grosses Netzwerk an Bankpartnern. DL sind seit über 10 Jahren im Westschweizer Markt aktiv und bieten Verbrauchern unabhängige Beratung rund um Immobilien, Vorsorge und Steuerfragen. Das Unternehmen unterhält Filialen in Genf, Lausanne, Nyon, Vevey und Neuchâtel und beschäftigt rund 45 Mitarbeitende. Die DL-Gründer Stéphane Defferrard und Stéphane Lanz bleiben an Bord,

PRIVERA
Mehr Wert für Immobilien

Wir machen mehr aus Immobilien.

PRIVERA ist die führende unabhängige Immobiliendienstleisterin der Schweiz.

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

www.privera.ch

ebenso werden alle Mitarbeitenden von DL übernommen. Das Filialnetz von MoneyPark wächst damit von 23 auf 28 Filialen schweizweit.

DOGUS-KONZERN KAUFT PARK HOTEL WEGGIS

Erst im Mai in Luzern gegründet, hat die Dogus Health und Wellness AG den Kauf des Traditionshotels vermeldet. Die Gesellschaft ist ein Schweizer Ableger des Dogus-Konzerns. Wichtig für das 150-jährige Park Hotel Weggis ist Dogus' Joint Venture mit der Chenot-Gruppe,

die Medizin- und Wellness-Hotels betreibt. Das Park Hotel wird in der Tessiner Gruppe aufgehen und von dieser geführt. In Weggis steht nun ein grösserer Um- und Ausbau des Fünf-Sterne-Hotels an. Am 30. September wird das Haus geschlossen. Ende 2018 soll es wiedereröffnet werden als Gesundheits- und Wellness-Hotel mit gut 40 zusätzlichen Zimmern.



GRÖSSTES PORTFOLIO IM MITEIGENTUM FINANZIERT

Das Mitte Juli lancierte grösste je im öffentlichen Miteigentum ausgeschriebene Immobilien-Portfolio der Welt ist finanziert. Das von Crowdhouse platzierte Portfolio verfügt über einen Gesamtwert von über 27 Mio. CHF und benötigten Eigenmitteln von über 12 Mio. CHF. Wie das Unternehmen bekannt gab, wurden im zweiten Quartal bei 14 von 15 Liegenschaften die prognostizierten Renditen erreicht oder sogar übertroffen.

NEUMARKT OERLIKON WIRD REVITALISIERT



Das Einkaufszentrum Neumarkt Oerlikon blickt auf ein 36-jähriges Bestehen zurück. Nun hat die Eigentümerschaft eine umfassende Revitalisierung beschlossen. Das Projekt umfasst die Neugestaltung des Shoppingcenters inklusive Neupositionierung der Rolltreppenanlage und der Ladenfronten. Auch die Fassade wird vom Erdgeschoss bis ins zweite Obergeschoss erneuert. Darüber hinaus werden Sanierungs- und Unterhaltmassnahmen im Bereich der Haustechnik vorgenommen (Lüftungs-, Sanitär-, Elektroanlagen und Heizung). Die Genossenschaft Migros Zürich erneuert als Mieterin im Zuge der Arbeiten den Migros Supermarkt im ersten Obergeschoss. Die Bauarbeiten beginnen voraussichtlich 2019 und finden im November 2020 mit der Neueröffnung des Shoppingcenters ihren Abschluss.

PROJEKTE

CAMPUS IN ROTKREUZ KANN GEBAUT WERDEN



Die Bewilligung zum Bau des Hochschulcampus in der Suurstoffi in Rotkreuz ist rechtskräftig. Dies nachdem auf die Baubewilligung durch den Gemeinderat Risch innerhalb einer 20-tägigen Frist keine Beschwerden eingegangen sind. Damit kann mit dem Bau des Campus Suurstoffi der Hochschule Luzern begonnen werden. Die Fertigstellung ist auf Sommer 2019 vorgesehen. Auf dem Suurstoffi-Areal entsteht direkt beim Bahnhof Rotkreuz ein nachhaltiges, gemischt genutztes Quartier, das dereinst Raum für rund 1500 Bewohner, gegen 2000 Studierende und über 2500 Arbeitsplätze bieten wird.

STATT ABRISS TOTALSANIERUNG

Der Gebäudekomplex der Eidgenössischen Forschungsanstalt für Wald, Schnee und Landschaft WSL in Birmensdorf bei Zürich aus den 1950er-Jahren genügt den heutigen Bedürfnissen nicht mehr. Statt eines Abriss entschieden sich die Verantwortlichen für eine Sanierung. Nach der umfassenden Total-sanierung der Anlage konnte

ANZEIGE

**GESUCHT:
IMMOBILIEN
AN URBANER
LAGE**

hig.ch/gesucht

HIG Immobilien
Anlage
Stiftung

der Energiestandard auf A-ECO und P-ECO angehoben werden. Das Zürcher Architekturbüro Schwarz Architekten hat die Sanierung geplant und begleitet. Besondere Herausforderung war die Durchführung der Arbeiten bei laufendem Betrieb. Aus dem Altbau wurde ein ökologisches und energetisches Vorzeigebauwerk, das hinsichtlich Energieverbrauch einem Neubau ebenbürtig ist.

STARTSCHUSS FÜR HB NORD



Nördlich der Gleise des Zürich Hauptbahnhofs realisieren die SBB das Immobilienprojekt HB Nord mit den Überbauungen «Gleisarena» und «Gleisribüne». Die Gleisarena umfasst zwei Dienstleistungsgebäude mit Retail- und Gastronomieangeboten im Erdgeschoss. In den Obergeschossen werden Büros erstellt. Ab 2020 wird die Responsibility Investments AG einziehen. Unmittelbar daneben entsteht die Gleisribüne. Diese umfasst drei Wohngebäude mit 139 Wohnungen, acht Verkaufsflächen, vier Gewerbeflächen und einen Gastronomiebetrieb mit Terrasse.

SEETALPLATZ EMMEN KOMMT VORAN



Auf dem Seetalplatz in Emmen bei Luzern entsteht in den nächsten Jahren ein neuer Stadtteil. Geplant ist hier ein ganz neuer Stadtteil mit einem neuen Verkehrsregime, Hochwasserschutz-Massnahmen sowie rund 450 Wohnungen und 1800 Arbeitsplätzen. Während die Arbeiten am Strassen- und am Hochwasserschutzprojekt bereits in vollem Gang sind und bis Ende nächstes Jahr fertiggestellt werden, dauert es bei den Hochbauten noch etwas. Die entsprechenden Bebauungspläne – vier an der Zahl – wurden im Mai vom Regierungsrat genehmigt und sind nun rechtskräftig. Ein Bauprojekt – das geplante kantonale Verwaltungsgebäude – verzögert sich jedoch, weil der Kanton Luzern ohne Budget dasteht.

ERSTVERMIETUNG IM FREILAGER ABGESCHLOSSEN

Auf dem Areal des ehemaligen Zollfreilagers in Zürich-Albisrieden ist in den letzten Jahren ein neues Quartier mit rund 800 Mietwohnungen, fast 200

Zimmern für studentisches Wohnen sowie Gewerbeflächen entstanden. Die Intercity Zürich AG war für Vermarktung und Erstvermietung des Grossprojekts zuständig und hat ihre Aufgabe nun erfolgreich abgeschlossen. Fast 97% der Wohnungen sind vermietet. Die wenigen freien Wohnungen gehören zum gehobenen Segment. Die Eigentümerin Zürcher Freilager AG bietet 58 Wohnungen vergünstigt an. Ferner dient ein zusätzliches Haus auf dem Areal als Studentenwohnheim; es wird von der Studentischen Wohngenossenschaft Woko direkt verwaltet.



BAHNHOF-SÜD EINEN SCHRITT WEITER

Die Südostbahn (SOB) und die Asga Pensionskasse haben das Baugesuch für die Zentrumsüberbauung beim Bahnhof Wattwil eingereicht. Die Überbauung umfasst 75 Zwei- und Dreieinhalb-Zimmer-Mietwohnungen sowie 1800 m² Flächen für Dienstleistungen und Detailhandel. Gegenüber dem BWZT soll ein Turm mit sieben Obergeschossen einen markanten Akzent setzen.

Die anderen Wohngebäude sind weniger hoch. Das Parterre mit den Gewerbeflächen zieht sich über die Länge der Überbauung durch. Die Bauherren gehen davon aus, das Projekt in den Jahren 2018 und 2019 realisieren zu können.

SUVA INVESTIERT IN THUN

An der Aarestrasse in Thun soll schon bald ein neues Wohn- und Geschäftshaus entstehen. Das rund 17,5 Mio. CHF teure Projekt ist eine Investition der Immobilienabteilung der Suva. Das Gebäude könnte im besten Fall Ende 2019 bezogen werden. Für den Neubau sind unter anderem 35 Wohnungen geplant. 25 davon werden 2½-Zimmer-Wohnungen mit je einer Fläche zwischen 54 und 63 m² sein. Die restlichen Wohnungen werden je fünf 1½- und 3½-Zimmer-Wohnungen mit einer Gesamtfläche von rund 45 m² beziehungsweise rund 70 m². Ausserdem sind das Erdgeschoss und das erste Obergeschoss für Verkaufs- und Dienstleistungsflächen vorgesehen.



ANZEIGE

www.gebaeudedefotografie.ch

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

BEI UNS FINDEN IHRE KUNDEN EIN ZUHAUSE.



Inserieren Sie dort, wo die meisten Menschen ihr neues Zuhause suchen. Mit über 85'000 Objekten und rund 10 Millionen Besuchen monatlich ist homegate.ch der reichweitenstärkste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

X homegate.ch

**FINDE DEINEN
PLATZ.**

NEUBAU FÜR SCHUTZ & RETTUNG ZÜRICH

Auf dem Areal Binzmühlestrasse soll eine neue Wache Nord mit integrierter zentraler Einsatzlogistik zur effizienten Versorgung aller Standorte von Schutz & Rettung Zürich mit Material und Logistikdienstleistungen entstehen. Das Projekt «Mazinga» von Enzmann Fischer Partner AG und Schnetzer Puskas Ingenieure AG aus Zürich überzeugte die Jury wegen des optimal organisierten Raumprogramms und der schlüssigen Anordnung der Flächen für das Einsatzpersonal rund um die zentrale Übungshalle.

PERSONEN

MARTIN HOFER VERLÄSST WÜEST PARTNER



Nach einer langen und erfolgreichen Zeit bei Wüest Partner hat sich Martin Hofer entschieden, mit dem Erreichen des 62. Altersjahres, das Unternehmen per Ende 2017 zu verlassen. Er wird sich in beschränktem Ausmass als Experte neuen Aufgaben und Projekten zuwenden. Martin Hofer blickt auf eine über 28-jährige Karriere bei Wüest Partner zurück. Nach zweijähriger Mitarbeit beim Vorgängerunternehmen Wüest & Gabathuler (gegründet 1985) hat er, gemeinsam mit Hannes Wüest und Markus Schweizer, 1992 die Firma Wüest & Partner gegründet und deren Ent-

wicklung mit Leidenschaft vorangetrieben. Neben seiner Tätigkeit im Geschäftsfeld der Immobilienentwicklung war er über viele Jahre Mitglied der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates. Von 2012 bis 2015 hat er den Verwaltungsrat präsidiert.

WALDE & PARTNER ERWEITERT VERWALTUNGSRAT



Die auf die Vermarktung von Wohn- und Anlageimmobilien spezialisierte Walde & Partner Immobilien AG holt den Zürcher Wirtschaftsanwalt Markus Dörig als Vizepräsidenten in den Verwaltungsrat. Er wird das Familienunternehmen insbesondere bei der in den nächsten Jahren anstehenden Nachfolgeregelung begleiten sowie in strategischen und juristischen Fragen unterstützen. Der 57-jährige promovierte Jurist und Partner von Badertscher Rechtsanwälte hat verschiedene namhafte VR-Mandate inne, unter anderem beim Kreditversicherer Euler Hermes SA und dem Personalvermittler Randstad (Schweiz) AG.

THEUS WECHSELT ZU IMMOFONDS

Per 1. Oktober wird Gabriela Theus Vorsitzende der Geschäftsleitung der AG für Fondsverwaltung und neue Leiterin des Immofonds. Sie tritt mit ihrer neuen Position die Nachfolge von Dominik

Weber an, der im März angekündigt hatte, die AG für Fondsverwaltung per Ende September zu verlassen. Theus war in den vergangenen sieben Jahren bei der Zug Estates Holding bzw. der Vorgängergesellschaft MZ-Immobilien tätig.



NEUER CTO BEI HOMEGATE

Jens Paul Berndt verstärkt als neuer Chief Technology Officer ab sofort das Managementteam der Homegate AG. Berndt übernimmt die Verantwortung für die technologische Weiterentwicklung und den Betrieb des Immobilienportals. Er kommt von der Berliner Niederlassung der Scout24-Gruppe. Dort leitete er zuletzt als Head of Technology das Marktsegment «Neu- und Hausbau» und als Head of Product Engineering von Wien

aus den Ausbau des österreichischen Immobilienportals.



Quelle: obs/homegate AG

GILGEN NEU IN PLAZZA-GESCHÄFTSLEITUNG

Die Immobiliengesellschaft Piazza erweitert die Geschäftsleitung. Marcel Gilgen, der seit dem 1. Mai 2017 die Projektentwicklung leitet, ist seit Anfang August Mitglied des Gremiums. Die Erweiterung der Geschäftsleitung um den Bereich Projektentwicklung erfolgt im Rahmen der drei grossen Entwicklungsprojekte in Wallisellen, Crissier und Regensdorf.

FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE



«MEIN MOTTO BEIM BAUEN:
VOR DEM BAGGER KOMMT DER RECHNER!»

Frank ist durch und durch ein professioneller Bauherr



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

www.campos.ch/video

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. 

Stolpersteine bei Bauvorhaben

Dienstbarkeiten können zur Verzögerung, wenn nicht gar zur Verhinderung eines hängigen oder sogar eines bereits rechtskräftig bewilligten Bauvorhabens führen. Die frühzeitige Prüfung (Due Diligence) der grundbuchrechtlichen Situation ist deshalb von Vorteil.

SERAINA KIHM* •

AUSGANGSLAGE. Wie die Praxis¹ zeigt, müssen sich die Gerichte immer wieder mit der Frage auseinandersetzen, wie eine privatrechtliche Dienstbarkeit im Zusammenhang mit einem nach öffentlichem Recht bereits rechtskräftig bewilligten Bauvorhaben zu handhaben ist. Oftmals werden im Baubewilligungsverfahren keine Einwände oder gar Einsprachen gegen ein geplantes Bauvorhaben vorgebracht. Denn allfällige Verstösse gegen privatrechtliche Dienstbarkeiten wie Aussichtsschutz, Höhenbeschränkungen oder Vorgaben zum Erhalt des Quartiercharakters werden in der Regel erst später vor dem Zivilrichter geltend gemacht. Dass diese Diskrepanz zwischen öffentlichem und privatem (Bau-)Recht für einen Bauherrn und Grundeigentümer unangenehm, zeitaufwendig und mit Kosten verbunden ist, ist naheliegend. Die Gründe für diese «Zweiteilung» sowie mögliche Massnahmen, die ein Bauherr gegen diesen Stolperstein ergreifen kann, sollen hier näher erläutert werden.

Dienstbarkeiten im Baubewilligungsverfahren. Eine privatrechtliche Dienstbarkeit kann die Realisierung eines Bauprojekts verhindern oder zumindest verzögern, selbst wenn die öffentlich-rechtlichen Bauvorschriften eingehalten werden oder sogar bereits eine Baubewilligung erteilt worden ist. Die Baubehörde muss im Baubewilligungsverfahren nämlich nur beurteilen, ob ein Bauvorhaben den massgebenden öffentlich-rechtlichen (Bau-)Vorschriften entspricht. Sie ist hingegen grundsätzlich nicht verpflichtet, auch die Einhaltung zivilrechtlicher Vorschriften, insbesondere von im Grundbuch eingetragenen Dienstbarkeiten zu überwachen.

Privatrechtliche Vorschriften werden in der Regel nur dann geprüft, wenn sie baupolizeirechtlich relevant sind. Nichtbaupolizeilich relevante private Rechte, z. B. Villen- und Aussichtsservitute, werden von der Bewilligungsbehörde nicht beurteilt. Hat die Baubewilligungsbehörde privatrechtliche Grundbucheinträge zu berücksichtigen, so stellt sie lediglich auf deren Wortlaut ab. Nur bei öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen wird der Wortlaut der Einträge nötigenfalls auch ausgelegt.

Handelt es sich hingegen um massgebende zivilrechtliche Verhältnisse, ist die Baubewilligungsbehörde zwar berechtigt, aber nicht verpflichtet, diese vorfrageweise selbst zu prüfen. Sie kann das Verfahren sistieren oder sogar die Baubewilligung verweigern, um die strittige Frage vom zuständigen Zivilrichter beurteilen zu lassen.

Im Kanton Zürich wird die vorfrageweise Prüfung und Auslegung eines zivilrechtlichen Verhältnisses durch die Baubewilligungsbehörden nur zurückhaltend vorgenommen, insbesondere wenn der Vertragsinhalt leicht feststellbar ist und sich ein unzweifelhaftes Resultat ergibt.

INHALT, AUSÜBUNG UND AUSLEGUNG VON DIENSTBARKEITEN. Falls ein Zivilrichter während eines hängigen Baubewilligungsverfahrens oder gar nach Erteilung der Baubewilligung über eine privatrechtliche Streitigkeit betreffend Auslegung einer Dienstbarkeit entscheidet, so dürfte sich dies in mehrerer Hinsicht nachteilig für den Bauherrn auswirken. Neben einem Zeitverlust für das Bauprojekt dürften dem Bauherrn ausserdem wesentliche Verfahrenskosten entstehen. Um dies zu verhindern, sollten Grundbucheinträge bereits vor der Eingabe des Baugesuches eingesehen und sorgfältig geprüft werden.

Der genaue Inhalt einer Dienstbarkeit ist aber oft nicht leicht verständlich, weshalb der Umfang beziehungsweise die Auslegung einer Dienstbarkeit nicht selten Anlass zu Diskussionen zwischen den Parteien gibt. Häufig ist auch seit der Errichtung der Dienstbarkeit zwischen den ursprünglichen Vertragsparteien viel Zeit verstrichen, während welcher sich die Interessen der Betroffenen grundlegend verändert haben können.

Um den Inhalt einer Dienstbarkeit dennoch ermitteln zu können, sieht das Gesetz eine Kaskadenordnung vor. So soll sich der Inhalt einer Dienstbarkeit gemäss Art. 738 Abs. 1 ZGB in erster Linie aus seinem wörtlichen Eintrag im Grundbuch ergeben. Dabei wird zunächst lediglich das Stichwort ersichtlich, das darüber hinaus vom Grundbuchverwalter auch gekürzt werden darf. Um Gewissheit zu haben, welche Rechte und Pflichten sich aus der einge-

tragenen Dienstbarkeit ergeben, sollte immer wenn möglich der gesamte Wortlaut beim Grundbuchamt angefordert und konsultiert werden. Ist dieser verständlich, so ist er massgebend zur Festlegung des Inhalts einer Dienstbarkeit.

Kann der Umfang aus dem Eintrag aber nicht klar eruiert werden, wird anschliessend auf den Erwerbsgrund, das heisst auf den Dienstbarkeitsvertrag, und schliesslich auf die Art zurückgegriffen, wie die Dienstbarkeit während längerer Zeit unangefochten und in gutem Glauben ausgeübt worden ist (Art. 738 Abs. 2 ZGB). Diese gesetzlich vorgesehene Kaskadenordnung ist gemäss Bundesgericht zwingend zu beachten.

Doch trotz dieser gesetzlichen Auslegungshilfen ist das Lesen und Verständnis von Dienstbarkeiten alles andere als einfach und will geübt sein. Daher ist es für einen Bauherrn ratsam, sich bei Unklarheiten oder Zweifeln betreffend Inhalt und Umfang einer Dienstbarkeit vorgängig fachlichen Rat zu holen. Durch solche sorgfältigen rechtlichen Abklärungen können die Relevanz der grundbuchlichen Eintragungen für das beabsichtigte Bauprojekt abgeschätzt und allfällige Bauverzögerungen verhindert oder minimiert werden.

LÖSCHUNG, MODIFIZIERUNG, VERLEGUNG ODER NEUBEGRÜNDUNG VON DIENSTBARKEITEN. Er gibt die vorgängig durchgeführte Prüfung der grundbuchrechtlichen Eintragungen und Unterlagen, dass aus privat- oder öffentlich-rechtlicher Sicht «bauhindernde» Dienstbarkeiten bestehen, stellt sich die Frage, welche Möglichkeiten bezüglich des beabsichtigten Bauprojekts einem Bauherrn im Zusammenhang mit diesen privatrechtlichen Dienstbarkeiten offen stehen.

Stehen Dienstbarkeiten einem beabsichtigten Bauvorhaben im Wege, können sie bei Erfüllen von gewissen Voraussetzungen grundsätzlich gelöscht, geändert oder verlegt werden. Für die Löschung ist gemäss Art. 964 Abs. 1 ZGB in der Regel die schriftliche Erklärung seitens des Berechtigten erforderlich. Der Dienstbarkeitsbelastete kann die Löschung einer Dienstbarkeit gestützt auf Art. 736 Abs. 1 ZGB aber auch auf gerichtlichem Wege erreichen, wenn an ihr kein Interesse mehr besteht. Falls das In-

teresse des Berechtigten zwar noch vorhanden sein sollte, aber im Vergleich zur Belastung von unverhältnismässig geringer Bedeutung ist, kann der Belastete gemäss Art. 736 Abs. 2 ZGB gegen Entschädigung auch deren ganze oder teilweise Ablösung verlangen.

Ferner besteht die Möglichkeit, eine Dienstbarkeit auch auf dem Verhandlungswege zwischen dem Belasteten und Berechtigten an die gewünschten Anforderungen anzupassen. Dies kann in vielerlei Hinsicht erfolgen, so bspw. qualitativ (z. B. Umwandlung eines Fuss- und Fahrwegrechts in lediglich ein Fusswegrecht), quantitativ (z. B. Reduktion der Länge des Wegrechts) oder zeitlich (z. B. Befristung einer Dienstbarkeit). Ob für die Zustimmung zur Änderung der Dienstbarkeit eine Entschädigung geschuldet ist, liegt im Ermessen der Parteien. Zu beachten ist aber, dass sämtliche Modifikationen bestehender Dienstbarkeiten in einem öffentlich beurkundeten Dienstbarkeitsvertrag festgehalten und im Grundbuch entsprechend eingetragen werden müssen.

Ausserdem hat der Belastete gemäss Art. 742 Abs. 1 ZGB das zwingende Recht, die Verlegung einer Dienstbarkeit zu verlangen, wenn durch deren Ausübung nur ein Teil des Grundstücks in Anspruch genommen wird, er ein rechtsgenügendes Interesse nachweist sowie wenn er die Kosten für die Verlegung auf eine andere, für den Berechtigten nicht weniger geeignete Stelle übernimmt. Damit ist nicht eine identische, gleichwertige Stelle gemeint. Der Berechtigte hat auch eine bloss kleinere Verschlechterung hinzunehmen, jedoch darf ihm durch die Verlegung kein Nachteil erwachsen. Eine Zustimmung zur Verlegung ist allerdings nicht erforderlich. Zulässig wäre z. B. die Verlegung eines bestehenden Wegrechtes auf ein benachbartes und ebenfalls im Eigentum des Belasteten stehendes Grundstück, selbst wenn der Weg dadurch für den Berechtigten etwas länger wird. Nachteilig für den Berechtigten wäre hingegen, wenn die verlegte Wegverbindung Erschwernisse aufweisen würde, welche vorher nicht existierten, wie z. B. Stufen oder Ähnliches. Die Verlegung nach Art. 742 Abs. 1 ZGB stellt formell betrachtet eine Änderung der Dienstbarkeit dar

und ist daher erst rechtswirksam, wenn sie aufgrund eines Zusatzbelegs (z. B. Dienstbarkeitsvertrag, richterliche Anordnung etc.) im Grundbuch eingetragen wurde.

Schliesslich kann im Zusammenhang mit einem Bauvorhaben auch die Begründung neuer Dienstbarkeiten erforderlich werden. So kann bspw. die genügende Erschliessung eines Grundstücks (z. B. Wasser- und Abwasserleitungen, Zugang zu öffentlichen Strassen etc.) als Voraussetzung zur Erlangung einer Baubewilligung eine Neubegründung einer Dienstbarkeit notwendig machen. Aber auch um ungünstig geformte Parzellen besser überbauen zu können, kann die Eintragung neuer Dienstbarkeiten nötig werden.

FAZIT UND EMPFEHLUNG. Eine rechtskräftig erteilte Baubewilligung bedeutet für einen Bauherrn noch lange nicht, dass er sein Bauvorhaben, wie im Baubewilligungsverfahren gefordert, auch tatsächlich umsetzen kann. Vielmehr muss er damit rechnen, dass im Grundbuch eingetragene privatrechtliche Verhältnisse allenfalls vor dem Zivilrichter geltend gemacht werden. Um dieses Risiko zu verringern oder gar zu vermeiden und damit Zeit, Kosten und Aufwand zu sparen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass sich ein Bauherr im Vorfeld eines Bauvorhabens umfassende Klarheit über bestehende Rechte, Pflichten und Lasten verschafft, indem eine sorgfältige Due Diligence durchgeführt wird und schliesslich die richtigen Schlüsse daraus gezogen werden. Insbesondere bei einer komplexen – bspw. grossflächigen – Überbauung oder bei seit langem bestehenden (gelebten) Verhältnissen kann der Beizug von Fachpersonen wie eines Notars oder eines Anwalts sowie die frühzeitige Kontaktaufnahme mit den Nachbarn ratsam sein. ●

¹ Vgl. BGer 5A_204/2009 vom 12. Mai 2009; vgl. BGer 5C.307/2005 vom 19. Mai 2006; vgl. BGE 115 II 434.



***SERAINA KIHM**

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

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

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

www.markstein.ch



JEDER AUFGABE GEWACHSEN. STIHL AKKU POWER.



STIHL AKKU SYSTEME

Leistungsstark
Geräuscharm
Ergonomisch
Lithium-Ionen-Akkus

Exklusiv bei Ihrem
Fachhändler

AKKU
POWER



Einfach, flexibel, nachhaltig.

Akku mit System! Die Kleingeräte mit integriertem Akku eignen sich perfekt für spontane Arbeiten und kleinere Gärten. Für anspruchsvolle Gartenarbeiten empfehlen wir das System COMPACT, für den professionellen Einsatz das System PRO. Innerhalb beider Systeme gilt: Ein Akku für alle Geräte. Wer die Arbeit im Garten und in der Natur liebt, arbeitet mit STIHL. stihl.ch

STIHL®

SIBIRGroup



SIBIR

Schonende Trocknung für Zartes.

Modellvielfalt für Ein- und Mehrfamilienhäuser für effiziente Trockenräume: Raumluf-Wäschetrockner & Entfeuchter ESColino und Wäschehängen ESColeina.



Fassade aus Tuffbeton

Der Anbau des Zürcher Landesmuseums ist nach langer Planungs- und Bauzeit eröffnet worden. Das neue Gebäude wurde im Minergie-Eco-P-Standard erstellt und harmonisiert mit Gustav Gulls Gebäudetrakt, der aus historischen Architekturelementen besteht.



Das eindrucksvolle Gebäude ist die moderne Erweiterung des Altbaus (Bild: Schweizerisches Nationalmuseum).

DIETMAR KNOPF*

HARMONISCHE EINHEIT. Das kulturhistorische Museum in Zürich hat nach rund 15-jähriger Planungs- und Bauzeit mit dem Neubau vielseitig beispielbare Ausstellungshallen und eine moderne Infrastruktur erhalten. Als eines der ersten Schweizer Museen erfüllt der Neubau mit seinen 80 cm dicken Wänden den Minergie-P-Eco-Standard. Der Neubau von Christ & Gantenbein schliesst sich mit dem Altbau von Gustav Gull zu einem Ensemble zusammen: Auf einem Rundgang durch die Ausstellungen können die Besucher nun die beiden Teile als Einheit erleben. Die neue Fassade aus Tuffbeton nimmt den Tuffstein der Altbau-Fassade auf, und die geschliffenen Betonböden im Neubau stellen eine zeitgenössische Interpretation des Terrazzobodens im Altbau dar. Durch den Zusammenschluss der beiden Gebäude entsteht ein Innenhof, der sich mit der Brücke des Neubaus zum Park hin öffnet. Ein Höhepunkt im Innern ist die grosse Treppe, entlang derer runde Fenster den Blick auf den historischen Baum-

bestand des Parks lenken. Neben den flexiblen Ausstellungshallen verfügt das neue Haus auch über ein Studienzentrum und eine Bibliothek, ein Auditorium für öffentliche Veranstaltungen und ein hochstehendes Gastroangebot.

» Das neue Landesmuseum gehört zu den Sehenswürdigkeiten der Limmatstadt und begeistert sowohl Kulturliebhaber wie auch Architekturfans.«

VIelfÄLTIGE AUSSTELLUNGEN. Das Landesmuseum Zürich zeigt in den permanenten Ausstellungen «Archäologie Schweiz», «Geschichte Schweiz» und «Galerie Sammlungen» Schweizer Geschichte von den Anfängen bis heute. Die Archäologie-Ausstellung the-

matisiert die wichtigsten Etappen der Menschheitsgeschichte von der Urzeit bis zur Christianisierung im frühen Mittelalter. «Geschichte Schweiz» gibt einen umfassenden Einblick in die politische Geschichte der Eidgenossenschaft

und endet mit aktuellen Themen, etwa der Auflösung des Schweizer Bankgeheimnisses. «Galerie Sammlungen» gewährt den Besuchern einen repräsentativen Einblick in die Bestände des Schweizerischen Nationalmuseums. Mit rund 850 000 Objekten vom Mittelalter bis zur Gegenwart verfügt das Nationalmuseum über den grössten kulturhistorischen Sammlungsbestand des Landes. Regelmässig sind im Landesmuseum Wechsellausstellungen zu sehen. Sie greifen historische, kulturelle oder gesellschaftsrelevante Themen auf und werden mit Debatten, Vorträgen, Lesungen oder Workshops ergänzt. Auch



Imposant sind der Erweiterungsbau mit Blick auf den Platzspitzpark und das markante Treppenhaus (Bilder: Schweizerisches Nationalmuseum).

die Kinder kommen nicht zu kurz. Für sie gibt es altersgerechte Führungen, Erlebnisreisen und spezielle Workshops.

» Der Bau ist ein Ensemble aus einem feingliedrigen historischen Altbau und einem neuen skulpturalen Flügel, der an die bestehende Anlage anschliesst und so einen Rundgang durch Alt und Neu ermöglicht.«

NEUES STUDIENZENTRUM. Im Landesmuseum Zürich steht den Besuchern ein Studienzentrum zum Forschen, Lesen und Lernen zur Verfügung. Über 80 000 Literatur- und Medientitel, rund 800 Zeitschriftentitel und fünf Studiensammlungen liefern genug Material dafür. Visuelle Menschen finden in den Sammlungen ein reichhaltiges Angebot, um in vergangene und aktuelle Welten einzutauchen. Ob grafische Werke, histori-

sche Fotografien, textile Musterbücher, Münzen und Medaillen oder archäologische Exponate – die Sammlungen geben einen fundierten Einblick in die Geschichte der Schweiz und ermöglichen einen direkten Kontakt mit dem Originalobjekt. Den Besuchern stehen Recherchestationen, ein Studienraum für Gruppen und kuratorisches Fachpersonal zur Verfügung.

MULTIMEDIALE RUNDGÄNGE. Ein E-Guide führt die Besucher durchs Museum. Er kann als App heruntergeladen oder am Welcome-Desk auf einem Gerät gemietet werden. Für das junge Publikum gibt es ein digitales Quiz, das durch die Ausstellung «Geschichte Schweiz» führt. Es funktioniert wie ein Chat mit Fragen und Antworten und vermittelt Wissen auf spielerische Art. Das Quiz kann als

App kostenlos heruntergeladen werden. Familien und Kinder haben die Möglichkeit, das Museum mit einem Entdeckungskoffer oder speziellen Rätselheften auf eigene Faust zu erkunden. Wer Objekte nicht nur gerne ansieht, sondern sie auch mal berühren und erforschen möchte, geht am besten an die mobilen Tische in den Ausstellungen. Dort findet ein Austausch zwischen Besuchern und Experten statt. Ganz nach dem Motto: Anfassen erwünscht.

HOCHWERTIGE ANDENKEN. Das Meiste in der Boutique des Landesmuseums ist Swiss designed, vieles sogar Swiss made; darunter unzählige Klassiker, aber auch Stücke von Jungdesignern. Man findet ausgewählte Erinnerungsstücke an die Ausstellungen, ans Landesmuseum, an Zürich und die Schweiz: Neben einer grossen Auswahl an Büchern, Publikationen und Ausstellungskatalogen gibt es selbstverständlich auch Plakate. Sogar ausgewählte Textil-, Glas- und Papierwaren, Stiftsets von Caran d’Ache, eine Swatch-Kollektion oder ein haus-



eigener Kaffee sind zu haben. Von Kunst über Kult bis zu Kuriosen: etwa Papier-tischsets mit St. Galler Spitzen, ein Archäologie-Spielset für zukünftige Wissenschaftler oder Glühbirnen aus der Innerschweiz. Museumsbesucher aus aller Welt finden hier etwas – auch die Kleinsten.

LEIBLICHES WOHL. Unter dem Namen Spitz – in Anlehnung an den Platzspitz – gibt es beim Landesmuseum ein Bistrot, eine Bar und ein Restaurant mit insgesamt 300 Innen- und Aussensitzplätzen. Das Restaurant bietet hochwertige regionale Produkte an und interpretiert traditionelle Gerichte neu. Das Bistrot ist ein Selbstbedienungsbetrieb, hier gibt es einfache Menüs, diverse Snacks für den kleinen Hunger sowie verschiedene Kaffees und Backwaren. ●



DIETMAR KNOPF
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.



Service mit System rund um die Uhr

- Prüfung und Wartung von Industrietoren, Verladetechnik und Brandschutzelementen
- rund um die Uhr im Einsatz für schnelle Reparatur und Wiederinbetriebnahme
- umfassendes Know-how auch für Fremdprodukte



www.hoermann.ch
0848 463 762

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

Symbiose von Alt und Neu

Beton hat als konstruktiver Baustoff überragende Qualitäten. Am Sichtbeton jedoch scheiden sich die Geister. Für viele ist er der perfekte Baustoff, der Eleganz ausstrahlt. Für andere ist Sichtbeton so etwas wie architektonisches Scheitern, dessen Oberflächen ein unfertiges Stadium darstellen.



Gewagt und doch gelungen: der Neubau direkt neben dem barocken Kloster (Foto: Beat Consoni).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART ●

ARCHITEKTONISCHER SPAGAT. Es war eine anspruchsvolle und heikle Aufgabe: Die ehemalige Klosteranlage aus dem 17. Jahrhundert in Neu St. Johann im Toggenburg dominiert und prägt das Dorfbild. Nach dem Abbruch des Schülerheims St. Anton galt es, diese Lücke in der hofartigen Baustruktur zu schliessen. Beat Consoni, einem der besten Architekten in Sachen Sichtbeton- und Betonbau, ist dies mit dem schlichten, funktionalen Neubau «Domino» im Johanneum vorbildlich gelungen. Die Aufgabe war der Neubau eines Behindertenheimes sowie dessen Integration in die bestehende historische Anlage. Seit nunmehr 15 Jahren hat sich das bis heute moderne Wohnheim für Erwachsene und Senioren bestens bewährt und funktioniert einwandfrei.

Wer Beat Consoni gegenüber sitzt, spürt rasch: Da beschäftigt sich ein engagierter, manchmal besorgter Gestalter und Könnler, nicht nur mit Architektur und Bauen, sondern vielmehr mit Raum und Zersiedelung, also mit bebauter Landschaft, mit Örtlichkeit und Umgebung eines Projektes, mit Nutzen und Nutzern einer Baute. Auf Bahn-

fahrten als Dozent zu den beiden Zürcher Hochschulen hat sich Beat Consoni oft Gedanken zur Zersiedelung der Schweiz gemacht. Dass sich diese längst nicht mehr auf die Umgebung von grösseren Städten und Agglomerationen beschränkt, betont der begnadete und zurückhaltende Architekt nachdrücklich: «Die Stadtflucht ins Grüne endet allzuoft mit der Zerstörung des gesuchten Naturraumes.» Eine Gegenstrategie sei die Verdichtung von bereits gut erschlossenen, bebauten und urbanen Gebieten.

KLARE FORMENSPRACHE. Consonis Bauten sind durchdacht, einfach und homogen. Viele erzielten nationale und internationale Preise. Sie zeichnen sich durch eine klare, schlichte und ausgewogene Formensprache aus – und sie haben eine hohe Qualität. Seine Werke nehmen stets Bezug auf das bestehende Siedlungsgebiet und dessen Formen, auf die Topografie und auf landschaftliche Eigenheiten. Bei ihm muss ein Gebäude «perfekt» sein, eine lange Gebrauchs- und Lebensdauer haben. Die meisten seiner Bauten tragen eine Haut aus Sichtbeton. Die Frage, was ihn denn an die-

sem Baustoff so beeindruckte, beantwortet Beat Consoni wie folgt: «Am Beton fasziniert mich das Plastische, seine Eigenheiten und nicht zuletzt seine Fähigkeit, sich innerhalb der vorherrschenden Vielmaterialisierung neutral in den Kontext einzupassen». Die Region Thurgau-Bodensee-St. Gallen, seine Heimat, beschäftigt ihn dabei besonders. Dazu gehört aber auch das eigenwillige Toggenburg, wie das folgende Beispiel zeigt.

Das Herz des Johanneums bildet eine barocke Klosteranlage, erbaut von 1629 bis 1680, mit Kirche, Klosterhof und Kapelle, um die im vergangenen Jahrhundert eine Reihe weiterer Gebäude hinzukamen. Nach dem Abbruch des ehemaligen Schülerheims St. Anton schrieb 1999 der private, gemeinnützige Verein «Johanneum – Lebensraum für Menschen mit Behinderung» zur Schliessung der Baulücke einen Projektwettbewerb aus. Über das Siegerprojekt von Beat Consoni ist zu lesen: «Die präzise und sorgfältige Einpassung in dieses empfindliche Gebiet, die Klarheit des architektonischen Konzepts sowie die schon in dieser Planungsphase weit fortgeschrittene Bearbeitung machen dieses Projekt zu einem aussergewöhnlichen und wertvollen Beitrag zur gestellten Aufgabe. Wobei die überzeugende, städtebauliche Haltung im Einklang mit der Behandlung des neuen Gebäudevolumens steht».

DOPPELWINKLIGER BAUKÖRPER. Das vorgegebene Raumprogramm beinhaltete vier Wohngruppen für je neun Bewohner sowie einen Mehrzwecksaal für 150 Personen mit Bühne, Foyer und Office. Dazu zwei Beschäftigungsräume, Büros und Spielzimmer. Beat Consoni und sein Team lösten diese Aufgabe mit einem schmalen, abgewinkelten (rechtwinklige Z-Form), dreigeschossigen Sichtbetonbau. Im Osten der ehemaligen Klosteranlage bildet der Neubau, zusammen mit der prägenden Barockkirche, einen räumlich geschlossenen Vorplatz zum Johanneum. Somit erhielt die Kirche ein modernes Gegenstück, das wie der sakrale Bau einen Vorplatz hat, über den Bewohner und Besucher zum Eingang gelangen oder sich in den Hof begehen können.

Die rückseitige, gegen die Bahnlinie gerichtete Fassade besticht mit schmalen, länglichen Fensteröffnungen, die einen schönen Ausblick zum Dorf und Stock-

berg ermöglichen. Das Erdgeschoss auf der Südseite ist von einer raumhohen Fensterfront geprägt. Darüber verweisen stehende Fenster auf die einzelnen Zimmer der Bewohner und langgezogene Öffnungen auf die Aufenthaltsräume der Wohngruppen. Die langen Bandfenster auf der Westseite lassen den Benutzer der Korridore eindruckliche Landschaftsbilder erleben, wie sie für die weiten, streifenartigen Landschaftsbilder der Appenzeller Malerei kennzeichnend sind. Die unterschiedlichen Fassadenöffnungen in der Gebäudehülle lassen auf die Organisation im Gebäude sowie die Innenräume schliessen und ermöglichen zudem eine abwechslungsreiche Lichtführung.

BEGEGNUNG FÜR JUNG UND ALT. Der räumliche Bezug und dessen Klarheit setzen

sich auch im Innern fort. Das grosszügige Entree öffnet den Raum über die gesamte Breite. Servicezone und die beiden Versammlungs- und Mehrzweckräume lassen sich dank mobiler SchiebWände leicht auf das ganze Geschoss erweitern. Die vertikale Erschliessung führt über zwei Kernzonen, die gleichzeitig den Betonskelettbau aussteifen, zu den vier selbständigen Wohngruppen, die jeweils mit Küche und Wohnbereich ausgestattet sind. Die gemeinsamen Nasszellen sind darin blockartig eingefügt. Farbakzente wurden ganz bewusst sparsam eingesetzt. Deckenbündig eingefügte Lampen, geschickt platzierte Bewegungsmelder und Schalter stören den klaren Raumeindruck nicht. Nur ganz wenige, notwendige Vorrichtungen weisen auf behinderte Bewohner hin. Beat Consoni vermeidet so jegliche Diskriminierung.

Die zweischalige Betonbauweise ermöglichte eine hoch wärmedämmte Gebäudehülle mit sehr wenigen Wärmebrücken. Dank moderner Ersatzluftanlage wird nicht nur Abwärme zurückgewonnen, sondern auch eine von der Fensterlüftung unabhängige einwandfreie Luftqualität erzielt. Damit sind die Voraussetzungen für ein späteres Nachrüsten der Haustechnikanlage zum Minenergiestandard geschaffen. Die Symbiose zwischen dem Sichtbetonbau und dem altherwürdigen Barock-Kloster ist einwandfrei gelungen: Das Johanneum in Neu St. Johann ist eine moderne, stille Schönheit. ●



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Bau + Energie Messe

bau-energie.ch

Messe mit Kongress für Fachleute und Private

21. – 24. September 2017

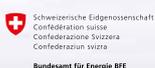
BERNEXPO, Bern

- Energieeffizientes Bauen und Modernisieren
- Erneuerbare Energien, Holzbau
- Solarthermie, Photovoltaik, Wärmepumpen, Speicher
- Gebäudetechnik, Lüftung, Wärmedämmung
- Digitales Planen und Bauen
- Think Earth! – Bauen mit Lehm
- Beraterstrasse der Kantone
- Passivhausstrasse
- Rund 30 Veranstaltungen

30% Rabatt auf Online-Ticket

Gutschein Code: PME-GJTF
einlösbar unter
www.baumesse-bern.ch

Träger



Partner



Parallelmesse



Umnutzung als Lösung

Die grosse Nachfrage nach städtischen Wohnungen und die hohe Leerquote an Büroräumen verlangt nach neuen Strategien. Folgendes Beispiel aus Zürich zeigt, dass Umnutzungen die optimale Lösung sein können.



Vorher – nachher: Die Liegenschaft hat nicht nur innen, sondern auch aussen einen sichtbaren Wandel erfahren (Bilder: Ariel Huber).

GERALD BRANDSTÄTTER* ●
ÜBERANGEBOT AN BÜROFLÄCHEN. Der Büro-
 markt ist schon seit geraumer Zeit das
 Sorgenkind der Schweizer Immobilien-
 branche. In vielen Regionen sind die

» Wo Büros schwer zu vermieten sind,
 Wohnungen aber hoch im Kurs stehen,
 sind die Chancen für Umnutzungen gut.«

Leerstände am Steigen und die effektiven Mieten zunehmend unter Druck. Auf der Nachfrageseite hat die Anzahl der Ansiedlungen grosser ausländischer Firmen bereits seit einiger Zeit spürbar abgenommen. Im Raum Zürich ist die Leerstandsproblematik insbesondere in Zürich Nord und der Gemeinde Opfikon

hoch. In der City scheinen die Leerstände dagegen langsam wieder abzunehmen, da die grossen Umzüge innerhalb der Finanzindustrie – aus dem Zentrum hinaus in moderne Bürogebäude in den

Entwicklungsgebieten – grösstenteils vollzogen sind. Bis 2020 könnten zudem insgesamt über 400 000 m² an neuen Büroflächen in und um Zürich entstehen. Die Überkapazität an Büroflächen variiert regional und ist nicht überall gleich dramatisch. Dennoch wächst die Anzahl der Standorte, an denen Wohnungen bei tieferen Risiken teurer vermietet werden als Büros.

RAHMENBEDINGUNGEN MÜSSEN STIMMEN. Der Kanton Zürich rechnet gemäss langfristiger Raumentwicklungsstrategie bis zum

Jahr 2040 mit 280 000 zusätzlichen Einwohnern. Diese sollen zu 80% im urbanen Gebiet angesiedelt werden. Hier besteht ein klarer Konsens darüber, dass neuer Wohnraum sowohl aus ökologischer als auch aus ökonomischer Warte zentrums- und arbeitsplatznah entstehen sollte. Doch zentraler Wohnraum ist beschränkt und teuer.

Das Missverhältnis zwischen der hohen Leerquote an Büroräumen und zu wenigen Wohnungen besteht in urbanem Umfeld seit Jahrzehnten. Seither haben einige Eigentümer ihre Bürohäuser zu Wohnungen umgenutzt oder Büroliegenschaften ganz abgerissen. Ökonomische Rahmenbedingungen und Anlagestrategien spielen eine wichtige Rolle bei der Frage, ob sich eine Umnutzung langfristig auszahlt. Wo Büros schwer zu vermieten sind, Wohnungen aber hoch im Kurs stehen, sind die Chancen für Umnutzungen gut. Die Stadt Zürich erfasst diese Umnutzung von Büroflächen nicht statistisch, aber «wir stellen eine Trendwende fest», sagt Fabian Korn, Spre-



cher des städtischen Hochbaudepartements. In den 80er- und 90er-Jahren bauten Hausbesitzer ihre Wohnungen zu Büros um; heute geschehe das Umgekehrte. Doch ganz so einfach ist eine Umnutzung von Büroliegenschaften zu Wohnungen nicht, da sich die Büros in

einer Wohn- oder Mischzone befinden müssen, nicht in Industrie- oder Gewerbezone. Ausserdem weisen viele Bürobauten eine zu grosse Gebäudetiefe auf, sodass das für den Wohnungsbau nötige Tageslicht nicht bis in die Mitte des Geschosses vordringen kann.

BÜROS WERDEN ZU WOHNUNGEN. Gelungene Beispiele von Umnutzungen leerstehender Büroflächen in attraktive Wohnungen sind rar. Eine interessante Lösung zeigen ERP Architekten mit der Totalsanierung und Umnutzung der Liegenschaft Bachmattstrasse 59 in Zürich-Altstetten. Die

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

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

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



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

Unternehmen profitieren

NOL gilt als Triumph des jungen Schweizer Hightech-Unternehmens Neurobat AG. In Form eines kleinen Schaltschranks (50cm x 60cm), verbunden mit der Installation von wenigen Sensoren, werden die kommerziellen Liegenschaften mit dem passenden NOL-Produkt ausgestattet. Mithilfe von Sensordaten reagiert das NOL-Produkt anschliessend vorausschauend auf Sonneneinstrahlung, Abwärme von Menschen und Maschinen und weitere Faktoren, und sorgt so selbständig für die Einhaltung der optimalen Raumtemperatur. Die Folge: rund ein Drittel weniger CO₂-Emissionen, bis zu 28% reduzierte Energiekosten und verbesserter Raumkomfort. Und dies sowohl bei einer äusserst kurzen Payback-Dauer als auch bei sehr niedrigen Investitionskosten. Denn diese liegen rund 50% tiefer als bei vergleichbaren Produkten. Fixe Kosten für Leistungen wie Installation, Konfiguration und Inbetriebnahme werden den Kunden einmalig in Rechnung gestellt. Die jährlichen Kosten für die Optimierung sind abhängig von der effektiven



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

Energieeinsparung. Ein faires Geschäftsmodell – mit geringem Risiko für den Kunden.

Null Risiko für Kunden

Ihren Kunden stellt Neurobat standardmässig eine jährliche Abonnementgebühr für die Energieeinsparung in Rechnung. Dieser Betrag ist abhängig von der effektiven Energieeinsparung, die durch NOL während eines Jahres erzielt wird und ist deshalb für den Kunden ohne jegliches Risiko. «Eine Einsparung von 20% in Geschäftsliegenschaften ist durchaus realistisch. Deshalb basiert auch unser Geschäftsmodell auf diesem Wert.», so Stephen Neff, CEO der Neurobat AG, und fügt hinzu: «Wir sind überzeugt, dass gerade in kommerziellen Liegenschaften, wie Büro- oder Verwaltungsgebäuden, mit NOL erheblich CO₂-Emissionen und Energiekosten eingespart werden können. Indem wir mit einsparungsabhängigen Gebühren arbeiten, unterstreichen wir unsere Überzeugung und sind dem Kunden gegenüber transparent und fair.» so Neff weiter.

Einzelgebäude, Immobilienparks oder dezentral verteilte Liegenschaften

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

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

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



Viel Tageslicht und zeitgemässe Grundrisse auch in den Maisonette-Wohnungen (Bild Ariel Huber).

ehemalige Nutzerin, die Migros-Pensionskasse (MPK), bezog im Sommer 2014 neue Büroräume in Schlieren. Als Eigentümerin der Liegenschaft gab die MPK der Halter Immobilien AG den Auftrag, eine Objektstrategie für das Gebäude zu erarbeiten. Zunächst wurden verschiedene Nutzungsszenarien auf ihre wirtschaftliche Machbarkeit geprüft. Schlussendlich entschied sich die Eigentümerin, die Liegenschaft künftig für Wohnungen zu nutzen. Im November 2015 erfolgte der Baustart für 28 Kleinmietwohnungen, eine 4,5-Zimmer-Wohnung sowie Retailflächen im Erdgeschoss.

IN DREI TEILE GEGLIEDERT. Die bestehende Überbauung von 1969 ist im Wesentlichen in drei Teile gegliedert: Das überhohe Erdgeschoss mit einer Verkaufsfläche bildet

den Sockel für den turmartigen, siebengeschossigen Gebäudeteil an der Badenerstrasse sowie den zweigeschossigen Annexbau mit neuem, leicht zurückgesetztem Attikageschoss entlang der Bachmattstrasse. Gemäss Vorgaben der Teilrevision der BZO für Zentrumszonen konnte im Erdgeschoss keine Wohnnutzung eingeplant werden; es blieb bei einer Verkaufsfläche – wie bereits in den frühen Siebzigerjahren. Das Gebäude wurde in den oberirdischen Geschossen bis auf die hauptsächlich aus Stützen, Flachdecken, Wandscheiben der Fassade sowie der Vertikalerschliessung bestehende Grundstruktur rückgebaut.

SICHTBARE AUFWERTUNG. Die ungedämmten Waschbetonbrüstungen und Ortbetonscheiben in den Obergeschossen wurden

aussen aufgedämmt und mit einer hinterlüfteten Fassade aus Metall verkleidet. Die bestehenden Holzmetallfenster wurden durch neue, den heutigen Anforderungen entsprechende Fenster ersetzt. Die äussere Erscheinung mit den charakteristischen Fenster- und Brüstungsbändern sowie die typischen Gestaltungsmerkmale der einzelnen Gebäudeteile blieben erhalten. Sie wurden zudem durch die differenzierte Fassadenverkleidung sowie die «Kopfausbildung» zur Badenerstrasse hin gestalterisch aufgewertet. Im siebenstöckigen Hochhaus und dem vom gleichen Treppenhaus her erschlossenen Annex entstanden insgesamt 29 Mietwohnungen. Sämtliche Wohnungen sind über die bestehende Vertikalerschliessung mit Lift und Treppenhaus hindernisfrei zugänglich. Während der Annexbau mit übereinander verschränkt angeordneten Maisonette-Dreiraumwohnungen durch seine originellen, von Front zu Front durchgehenden Grundrisse besticht, bieten die 1,5- und 2,5 Zimmer-Wohnungen im Hochhaus tolle Ausblicke und sehr viel Licht. In allen Wohnungen gehen Wohn-/Essraum und die jeweils offene Küche ineinander über. Durchgehende Anhydritböden betonen das urbane Flair. Die Nasszellen sind modern und schlicht gestaltet, alle Wohnungen verfügen über Waschmaschine und Tumbler. Die Mehrheit der Wohnungen verfügt über eine Loggia mit direkter, privater Verbindung zum Aussenraum. Diese sind auch als lärmreduzierende «Lüftungsräume» zu verstehen, da sie von der Hauptstrasse abgewandt sind.

Die Parzelle war bereits vor der Sanierung übernutzt. Ein Abriss und Neubau wurde unter anderem deshalb verworfen, da dieser nach aktuellen Baugesetzen nicht mehr die Höhe des Altbaus hätte erreichen dürfen. Die Gesamt-sanierung und Aufstockung durch ERP Architekten und Halter erreicht nun eine angemessene Dichte mit einer Ausnutzung von 2,5 und macht den ehemaligen Bürobau zu einem topmodernen Gebäude mit attraktiven Stadtwohnungen. ●

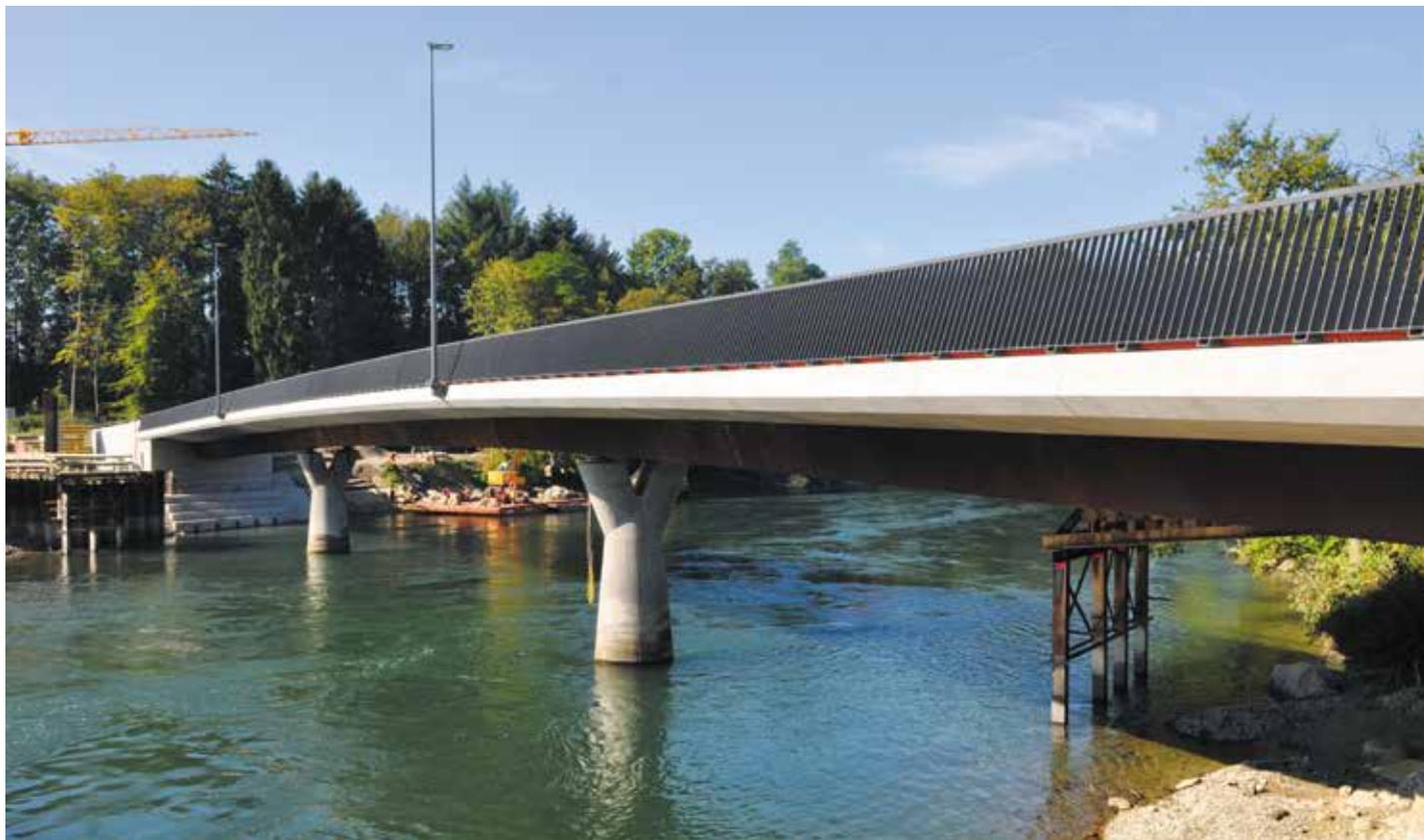


***GERALD BRANDSTÄTTER**

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

Neue, elegante Schönheit

Der über 100 Jahre alte Reussübergang beim ehemaligen Kloster Gnadenthal befand sich in baufälligem Zustand. Die einspurige Stahlfachwerkbrücke war auch ein Nadelöhr mit Gewichtsbeschränkung. Nun wurde sie durch eine neue, zweispurige Stahlbetonverbund-Brücke ersetzt.



Die neue Brücke schwingt sich mit diskreter Eleganz über die Reuss.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* •

BEDEUTSAMER FLUSSÜBERGANG. Der einzige Reussübergang zwischen Bremgarten und Melligen beim ehemaligen Kloster aus dem 13. Jahrhundert und heutigen Alters- und Pflegeheim ist nicht bloss verkehrstechnisch bedeutsam. Der Freiämterweg, ein 180 km langer regionaler Natur- und Kulturwanderweg, führt ebenfalls über die Reussbrücke beim Gnadenthal. Der Ort ist tatsächlich ein Gebiet der Besinnung. Bereits im Wort Gnadenthal schwingt so viel Schwermütigkeit, dass aus der ehemaligen, seit 1894 bestehenden Pflegeanstalt 1998 der Reusspark wurde.

SICHERHEITSRISIKO. Wie die Menschen altern auch Bauwerke und kommen irgendwann an ihr Ende. Beim 1909 erbauten Reussübergang handelt es sich um eine zweifeldrige Stahlfachwerkbrücke mit einer bewehrten Betonfahrbahnplatte. Zuerst für Lasten bis 4 Tonnen ausgelegt, wurde sie im Laufe der Zeit mehrmals verstärkt und punktuell repariert, um Verkehrs-las-

ten bis 18 Tonnen aufzunehmen. Die letzte grosse Instandsetzung erfolgte im Jahr 2000 – für eine Restlebensdauer von noch zehn Jahren. Ende 2011 erfolgten letztmals dringliche Verstärkungsmassnahmen. Aus Sicherheitsgründen wurde für die Brücke im März 2012 eine Gewichtsbeschränkung von 3,5 Tonnen erlassen. Weiter war die filigrane Stahlfachwerkbrücke bei Hochwasser gefährdet und musste bei hohem Flusswasserstand aus Sicherheitsgründen gesperrt werden.

VIELSEITIGER NUTZEN. Bis vor die denkmalgeschützte Klosteranlage mit den neueren Bauten des Alters- und Pflegeheims Reusspark weist die Gnadenthalerstrasse K 413 relativ grosszügige Querschnitts- und Linienführungselemente auf. Im Brücken- und Klosterbereich entsprach der Bestand mit komplexen Erschliessungen, häufigen Fussgängerquerungen und Einmündungen mit geringen Sichtweiten nicht mehr den heutigen Anforderungen. Ein Ersatz

für die baufällige Stahlbrücke wurde unumgänglich. Mit einem Brückenneubau und neuer Linienführung waren nicht nur die verkehrstechnischen Probleme im Gnadenthal zu lösen, sondern es war endlich auch eine Attraktivitätssteigerung der Einrichtungen und Anlagen auf dem Gebiet der ehemaligen Klosteranlage möglich. Im Frühjahr 2009 schrieb der Kanton Aargau, vertreten durch das Departement Bau, Verkehr und Umwelt, einen beschränkten Studienwettbewerb aus. Von den drei eingeladenen Aargauer Ingenieurbüros gingen sechs Projekte ein.

ÜBERZEUGENDES SIEGERPROJEKT. Der Projektvorschlag des Büros Bänziger Partner AG aus Baden hat sich unbestritten durchgesetzt. Das Siegerprojekt ist eine schlanke, zweispurige Stahlbetonverbund-Brücke mit einem kombinierten Rad-Gehweg. Sie gliedert sich mit ihrer schlichten Eleganz und ruhigen Art optimal in die Landschaft mit der sensiblen Umgebung ein.

Seit den späten 1970er-Jahren trat der Brückenbau stärker ins öffentliche Bewusstsein. Eine Brücke wird heute nicht mehr bloss als ein Stück technischer Infrastruktur, sondern auch als architektonischer Teil des Siedlungsraumes verstanden. Zudem ist die Wertschätzung von Brückenbauten als baukulturelle Leistung und Kulturgut gestiegen. Die stärkere Gewichtung architektonischer Aspekte mit Fragen zu Form und Gestalt prägen nun auch vermehrt die heutige Wettbewerbspraxis. So ist es derzeit schon fast üblich, einen Architekten oder eine Architektin ins Entwurfsteam miteinzubeziehen. Auch ins Planungsteam des Siegerprojektes war ein Architekt integriert: der über die Landesgrenzen hinaus bekannte und renommierte Brückenentwerfer Eduard Imhof aus Luzern.

GESTALTERISCHE UND FUNKTIONALE VORTEILE. Gegenüber der alten, baufälligen Stahlfachwerkbrücke liegt die neue Brücke rund 70 Meter flussabwärts. Die Verlage-

» Die Fahrbahnübergänge sind eine Neuentwicklung und sollen dauerhafter als Vorgängermodelle sein.«

CHRISTIAN HASCHKA, BÄNZIGER PARTNER AG, BADEN

rung des Brückenstandorts mit der neuen Linienführung der K 413 führt zur bereits erwähnten Verbesserung und Entlastung der gesamten Klosteranlage und natür-

lich insbesondere zur Anhebung der allgemeinen Verkehrssicherheit. Das Siegerprojekt ist eine Hybridbrücke über drei Spannweiten, bestehend aus einem Stahltrog aus wetterfestem Stahl mit darüber liegender Fahrbahnplatte aus Stahlbeton. Der schlanke Träger ist nicht nur Ausdruck statischer Effizienz – er bietet wegen der tief liegenden Strassenlage auch gestalterische und funktionale Vorteile für die linksufrigen Anschlüsse beim neu gestalteten Klostervorplatz. Die neue, seit vergangenem Herbst befahrbare Brücke ist statisch al-

ANZEIGE



**modernisieren
bauen**

**7.–10.9.2017
Messe Zürich**

Do–So 10–18 | bauen-modernisieren.ch

Die Baumesse.
Wo man schaut, bevor man baut.





Der Neubau der Brücke erfolgte neben der inzwischen zurückgebauten alten (im Hintergrund).

so ein dreifeldriger, leicht gebogener Durchlaufträger – überall frei aufliegend auf Kalottenlagern und mit einer Länge von genau 100 Metern. Die Pfeiler sind in Form und geometrischer Ausrichtung hydrodynamisch günstig ausgebildet und verdeutlichen den Kraftfluss.

Die abgerundeten Schaftformen verhindern bzw. minimieren Ablagerungen von Schwemmmaterial.

KOMPETENTER PROJEKTLLEITER. Projektleiter und Vertreter der Bauherrschaft war Mauro Spada. Er war bereits bei den letzten Reparatur- und Notmassnahmen an der alten Stahlfachwerkbrücke mit dabei und kannte also die Problematik vor Ort. Mit seinem Verhandlungsgeschick, dem technischen und politischen Sachverstand und seiner gewinnenden Art konnte das Brückenprojekt zügig vorangetrieben und umgesetzt werden. Dazu erläutert der Projektleiter kurz und prägnant die Vorgeschichte: «Die bestehende Brücke war nicht nur zu schmal und zu schwach, sie war vor allem auch stark hochwassergefährdet. Im Sommer 2005 kam es beinahe zum Brückenkollaps. Der Reussübergang, über den auch eine Buslinie des öffentlichen Verkehrs führt, musste danach für längere Zeit gesperrt werden.» Ende Oktober 2013 erfolgte zwecks dringendsten Reparaturarbeiten erneut eine Brückensperrung.

RASCHE UMSETZUNG. Auf der bereits zur Demontage vorbereiteten alten Brücke erklärt Mauro Spada weiter: «Das Kosten-/Nutzen-Verhältnis einer Totalsanierung

dieser in mehrerer Hinsicht eingeschränkten, über 100 Jahre alten Brücke war nicht vertretbar. Müssig zu erklären, dass sie längst nicht mehr den an Kantonsstrassen gestellten Anforderungen entsprach.» Nach der Ermittlung des Siegerprojektes im Einladungswettbewerb im Oktober 2009 mit Empfehlung auf Weiterbearbeitung starteten die Planungsarbeiten im darauffolgenden Jahr. Der Regierungsrat des Kantons Aargau hiess die Botschaft an den Grossen Rat am 7. November 2012 gut und die Kreditgenehmigung von 13,2 Mio. CHF erfolgte am 15. Januar 2013. Am 5. November 2014 hiess der Regierungsrat das Bauprojekt gut und das Landerwerbsverfahren war in der ersten Hälfte 2015 abgeschlossen. Schliesslich begannen die Bauarbeiten am 10. August 2015, also sechs Jahre nach dem Projektwettbewerb. Und wie lange dauerte die Bauzeit der neuen Brücke? «Bloss ein Jahr und einen Monat! Darauf sind wir alle natürlich schon etwas stolz», erwidert der Projektleiter mit einem zufriedenen Lächeln.

EINE SCHÖNE BRÜCKE. Auf der rechtsufrigen Flussseite, also auf dem Gebiet von Stetten, der Gemeinde, die anfänglich gegenüber des Brückenprojekts skeptisch war, setzte man das nördliche Brückeneende möglichst nahe an das bestehende Brü-

ANZEIGE


YOUNG ZÜRICH

Berufsmessen 2017

In Kooperation mit der OKGT ist der SVIT Young an folgenden Messen präsent:

OBA St. Gallen, 31. August – 3. September, olma-messen.ch

BAM Bern, 8. – 12. September, bam.ch

Berufsschau Liestal, 25. – 29. Oktober, berufsschau.ch

ZEBI Luzern, 9. – 12. November, zebi.ch

Berufsmesse Zürich, 21. – 25. November, berufsmessezuerich.ch

Besuchen Sie unseren Stand und informieren Sie sich über die kaufmännische Lehre auf Immobilien und Treuhand.

Powered by



ckenwiderlager. Dazu Projektleiter Mauro Spada: «Damit konnten wir gute Fruchtfolgefleichen minimieren und so überspannt die neue Brücke die Reuss schiefwinklig. In der vertikalen Achse ist die Linienführung etwas angehoben, um die Hochwassersicherheit zu gewährleisten.» Sowohl von unten wie vom Umgelände aus betrachtet, schwingt sich die neue Brücke mit diskreter Eleganz über die Reuss und ergibt so ein stimmiges Gesamtbild.

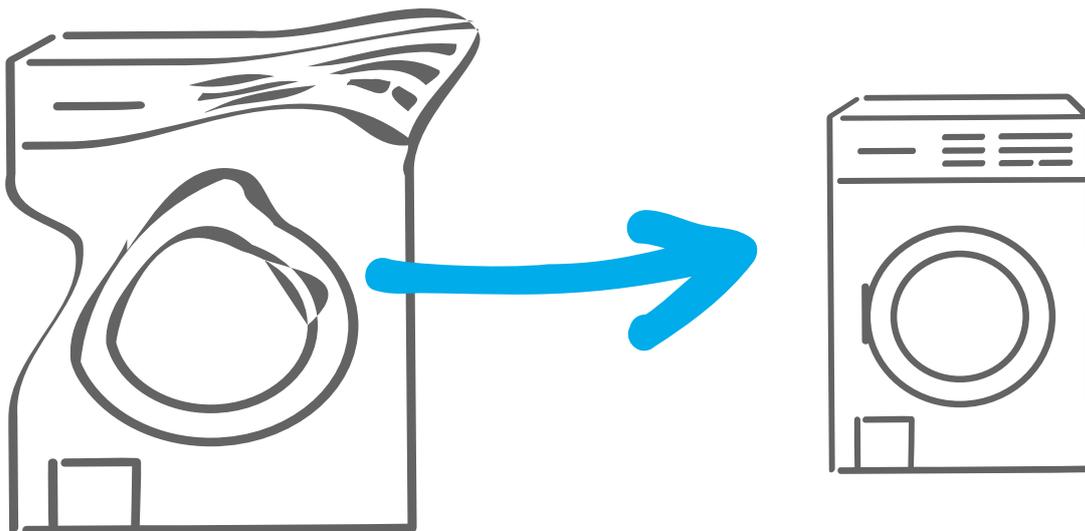
MATERIALKONTRAST. Zwei unterschiedliche Materialien und Baustoffe bilden den Überbau dieser Stahlbetonverbund-Brücke: Die Fahrbahnplatte aus hellem Beton liegt auf einem rostfarbenen Hohlkastenträger aus wetterfestem Stahl auf. «Der ausgeprägte Materialkontrast löst die Platte sozusagen optisch aus dem Verbund und lässt sie schweben», erläutert Mauro Spada. Dieser Effekt wird zu-

sätzlich durch die Lager zwischen Pfeilern und Trägern unterstützt. Die leicht nach innen geneigten und ebenso eleganten Brückengeländer verleihen der neuen Brücke sozusagen das finale, obere i-Tüpfelchen. Die Brücke ist 10 m breit, verfügt über eine 7 m breite Fahrbahn und hat auf der Flussoberseite einen 2,8 m breiten Rad- und Gehweg. Im begehbaren Stahlhohlkasten (1,2 m hoch) sind die Werkleitungen sowie Ver- und Versorgungsleitungen an der Fahrbahnplatte aufgehängt. Gleich von welcher Seite man diese elegante, leicht geschwungene Brücke betrachtet, sie ist ein gelungenes und schönes Bauwerk. ●



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

Gerät kaputt? Anruf genügt!



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

Küchenexpress | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch

kuechenexpress.ch

«Diese Brücke ist ein Gemeinschaftswerk»

Die neue Reussbrücke bei der denkmalgeschützten Klosteranlage Gnadenthal zwischen den Gemeinden Stetten und Niederwil ist ein Gemeinschaftswerk mit vielen Beteiligten. Wir sprachen mit Mauro Spada, Bauherrenvertreter, Projektleiter und Koordinator – sozusagen dem «guten Brückengeist».



• BIOGRAPHIE MAURO SPADA

(*1968) hat nach der Tiefbauzeichnerlehre sein Studium an der HTL Brugg-Windisch als dipl. Bauingenieur HTL/FH abgeschlossen. Er war zehn Jahre beim Ingenieurbüro Bänziger Partner AG in Baden tätig. Seit 2007 ist er Projektleiter Sektion Brücken und Tunnel beim Tiefbauamt des Kantons Aargau. Mauro Spada ist verheiratet und hat zwei Kinder. ●

ANGELO ZOPPET-BETSCHART ●

Der Kanton Aargau hat mit dem Brückenreuebau verschiedene verkehrstechnische Massnahmen und solche, die der Umwelt und dem Freizeitbedürfnis der Bevölkerung zugutekommen, erstellt. Warum hat sich die Gemeinde Stetten dagegen gewehrt?

– Stetten leidet unter verkehrstechnischen Problemen. Vor allem im engen Dorfkern gibt es für lange Fahrzeuge Probleme. Mehrmals sind Sattelschlepper oder Anhängerzüge zwischen den Häusern steckengeblieben. Das führte dann rasch zu einem lokalen Verkehrskollaps. Mit dem Bau einer neuen, zweispurigen Brücke befürchtete die Gemeinde, dass dieses verkehrstechnische Problem noch verstärkt wird. Der Gemeinderat Stetten verlangte vom Kanton ein Betriebs- und Gestaltungskonzept (BKG), das als Grundlage für ein später anschliessendes Strassenprojekt zu dienen hat.

Weshalb wurde das gewählte Konzept mit den Stahltragkassen dem Leererüst vorgezogen?

– Gegen eine konventionelle Lehrgerüstsolution sprachen neben den Kosten unter anderem die Hochwassergefahr und die rege Kleinschiffahrt auf diesem Flussabschnitt. Ein Lehrgerüst hätte auch den Einbau von mehreren Hilfsjochen erfordert – und am Ende wäre ein künstlicher «Rechen» im Flussquerschnitt entstanden. Wir wollten ein solches Risiko über einen längeren Zeitraum nicht eingehen. Die Zeitersparnis durch den Wegfall von Ein- und Rückbau eines Lehrgerüsts schätzten wir auf drei bis sechs Monate.

Der untere Brücken-Tragkasten ist aus Cortenstahl, der wegen der oftmals schlechten Erfahrungen in den 1970er-Jahren fast schon in Vergessenheit geraten ist. Hatte die Bauherrschaft deswegen keine Vorbehalte oder Bedenken?

– Nein. Inzwischen sind 40 Jahre vergangen, und man hat aus den damaligen Fehlern gelernt. Der witterungsbeständige Stahl hat also seine Daseinsberechtigung im Bauwesen. Nebst dem ästhetischen Aspekt war für uns auch der zukünftige Bauwerksunterhalt massgebend. Die periodische Erneuerung des Oberflächenschutzes für eine Flussbrücke dieser Grösse ist wegen den erforderlichen Bauhilfsmassnahmen (Gerüste, Einhausungen) aufwendig und teuer. Mit einer Lebensdauer von 100 Jahren und mit der gewählten Lösung können wir die allgemeinen Unterhaltskosten deutlich senken.

Welche Details und Besonderheiten waren bei den vorgefertigten Stahlhohlkastenträgern zu beachten?

– Das Einhalten der geometrischen Vorgaben und Formen war wohl die grösste Herausforderung. Hierfür musste der Stahlbauer (Firma Tuchschmid AG, Frauenfeld) in seiner Werkhalle Unterkonstruktionen erstellen, sozusagen überdimensionale Schaltische. Die gebogene Brückengeometrie wurde auf die einzelnen Herstellungsetappen heruntergebrochen und auf die Unterkonstruktion übertragen. Es war eindrücklich mitzuerleben, wie 15 bis 50 mm dicke Stahlblechtafeln zu einem Grossteil zusammengeschweisst wurden. Die Schweissungen erfolgten zum Schutz vor Korrosion mit wetterfestem Schweissgut in der gleichen Güteklasse des Grundmaterials und nicht mit herkömmlichem Schweissdraht.

Die eigentlichen Bauarbeiten der Brücke dauerten ja nur ein Jahr. Eine grosse Herausforderung in Bezug auf Koordination und Logistik?

– Taktgeber auf der Baustelle war der Stahlbauer, obwohl der Stahl an einem anderen Ort gefertigt wurde. Wir mussten sicherstellen, dass der ganze Unterbau, also die Tiefengründung, die Pfeiler und die Widerlager zeitgerecht bereit waren. Weiter war der Antransport der grossen Stahlbauteile wegen der Dimensionen für den Transportunternehmer eine echte Herausforderung. Dies geschah jeweils in der Nacht als Sondertransport. Auch der Einhebevorgang war minuziös vorzubereiten und zu überwachen. Das lagerichtige Versetzen und Ausrichten der bis zu 70 Tonnen schweren Elemente war sehr anspruchsvoll.

**– Beeindruckend sind die kaum sichtbaren, faktisch geräuschlosen Fahr-
bahndehnfugen an den Brückenden.
Wer schlug diese bestimmt nicht ganz
risikofreie Konstruktion vor?**

– Aufgrund der zu erwartenden Bewegungen auf Gebrauchsniveau von rund plus/minus 13mm hatten wir zunächst eine einzellige Dehnfugenkonstruktion mit Sinusblechabdeckung zur Minderung der Überrollgeräusche ins Auge gefasst. Wir wurden auf ein Produkt neuester Generation aufmerksam gemacht: ein neuartiges Belagsdehnfugensystem aus elastischem Polymer. Solche Fahrbahnübergänge hatten wir bislang noch nie an Brückenobjekten eingebaut. An der Gnadenthalbrücke bot sich die Chance – auch für das Sammeln von Erfahrung für zukünftige Projek-

te. Eine Risikoanalyse zeigte die Vertretbarkeit dieser neuen Lösung. Trotzdem haben wir Vorsorgemassnahmen getroffen: Die unter den Fahrbahnübergängen liegende Betondecke ist so ausgebildet, dass im Bedarfsfall ein Nachrüsten mit der ursprünglich angedachten Konstruktion möglich ist.

– Können Sie uns zwei, drei besonders interessante Begebenheiten während der Bauphase erzählen?

– Uns kam die sehr niedrige Wasserführung der Reuss zugute. Während den ersten sechs Monaten lag das Monatsmittel stets zwischen 70 und 90 m³/s – mit vereinzelt Spitzen von über 110 m³/s. Normalerweise führt der Fluss in den zweiten Jahreshälften doppelt so viel Wasser. Für das Erstellen der Spundwandkästen bei

den Pfeilerbaugruben also ideale Verhältnisse – aber leider nicht für den Einsatz einer Schwimmbatterie bzw. eines Pontons. Und entgegen den Erwartungen war der Winter 2015/2016 recht mild. Somit konnten wir die Strassenbauarbeiten vorziehen und einen schönen Vorsprung gegenüber dem Bauprogramm erzielen.

– Zum Schluss ganz kurz und knapp: Was zeichnet diese elegante Brücke besonders aus?

– Die Brücke fügt sich optimal in die empfindliche Flusslandschaft ein. Mit ihrem eleganten und zurückhaltenden Erscheinungsbild konkurrenziert sie kaum die danebenliegende, denkmalgeschützte Klosteranlage; sie ordnet sich ihr unter. Das Bauwerk nimmt Rücksicht auf die natürlichen und geschützten Uferbereiche. ●

ANZEIGE

KUB FOCUS 2017 – Wissensvorsprung für Bauherrenberater und Immobilienfachleute

«Bauherren in der Pflicht – BIM – von der Vision zur Praxis»

5. September 2017, Metropol, Zürich

Themen/Referenten

«BIM in der Schweizer Immobilienwirtschaft – eine Situationsanalyse»,
Adrian Wildenauer, pom+, Zürich

«Anforderungen und Einsatz von BIM aus der Sicht der Bauherrschaft»,
Peter Strelbel, Liegenschaften-Betrieb AG (LiB-AG), Wallisellen

«Digitalisierte Arbeitsmethoden in der Planung und Abwicklung von Grossprojekten»,
Clemens Neubauer, Porr, Zürich

«Vom digitalen Modell auf die Baustelle»,
Patrick Suter, Erne AG Holzbau, Laufenburg

Neues Reinigungs und Versiegelungsverfahrens verlängert Lebensdauer der Bodenheizung um Jahrzehnte

Wenn Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Verschlämmung von Heizkreisen. Ausserdem bildet sich Rost (Korrosion) in den Steigleitungen und den Heizverteilern aus Metall. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Es fördert jedoch den Verbrauch und den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse.

Wer ist das Unternehmen

Airmax Swiss GmbH. Die Profis des Unternehmens sind Spezialisten für die Reinigung, den Unterhalt und die Sanierung von Bodenheizungen. Sie sind darauf spezialisiert, Heizungsprobleme rasch und zuverlässig zu lösen. Dabei arbeiten sie Lösungen für den gesamten Heizungsbereich aus. Sie bieten das zu einer Fixpreis-Garantie an – dank des innovativen und umweltverträgliches Reinigungs- und Sanierungsverfahren.

Der Sauerstoffeintritt begünstigt die Schlamm- bildung in den Heizschlangen und den Radiatoren in erheblichem Masse. Der Sauerstoff kommt vor allem durch das Nachfüllen von Heizwasser oder bei älteren Bodenheizungsschlangen durch die Sauerstoffdiffusion – also den Sauerstoffeintritt über die Heizschlangen – zustande.

Verminderte Heizleistung – erhöhte Energiekosten. Der Prozess der Schlamm- bildung ist schleichend. Die Auswirkung ist oft nicht oder nur durch eine verminderte Heizleistung und kalte Stellen im Boden oder

komplett kalten Zimmern erkennbar. Durch den entstehenden Wärmeverlust erhöht sich der Energiebedarf um bis zu 30%.

Das Eindringen von Sauerstoff fördert zudem die Rostbildung in den Steigleitungen und den Heizverteilern erheblich. Die entstandenen Rostpartikel zirkulieren nun im Heizsystem und fördern den Verschleiss in den Heizschlangen. Die Folgen sind das Ausschwemmen der Stabilisatoren, die Bildung von Haarrissen mit undichten Stellen in den Heizschlangen sowie eine frühzeitige Alterung.

Kostengünstig reinigen und sanieren. Anstatt nun die Bodenheizung oder die Heizverteiler mit einem grossen Aufwand zu ersetzen, kann das Heizsystem mit dem neuen «Microclean»-Verfahren einfach und kostengünstig von innen gereinigt und saniert werden. Dabei ist das Demontieren der Heizverteiler oder Heizschlangen nicht notwendig. Das neue Verfahren ermöglicht eine Tiefenreinigung ab der Heizzentrale, ohne dass dafür bauliche Massnahmen notwendig sind.

Um die Heizschlangen zu schützen, können diese danach von innen versiegelt werden. Dieses Verfahren ist sehr preiswert, versieht die Heizschlangen mit einer Innenschicht und schützt sie für die nächsten 20 Jahre vor Alterung und Leckagen.

Weitere Informationen

Airmax Swiss
Heizsystemreinigung & Energietechnik
Pünten 4, 8602 Wangen
Tel. 0848 848 828, info@airmaxswiss.ch
www.airmaxswiss.ch,
Schweizweit 10 Filialen



Das «Microclean» – Verfahren ermöglicht eine Tiefenreinigung der verschlammten Rohre ab der Heizzentrale, ohne dass dafür bauliche Massnahmen notwendig sind.



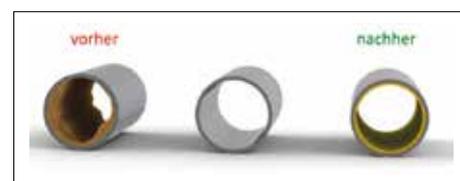
Der Prozess der Schlamm- bildung ist schleichend.



Das Eindringen von Sauerstoff fördert die Rostbildung in Steigleitungen und Heizverteilern.



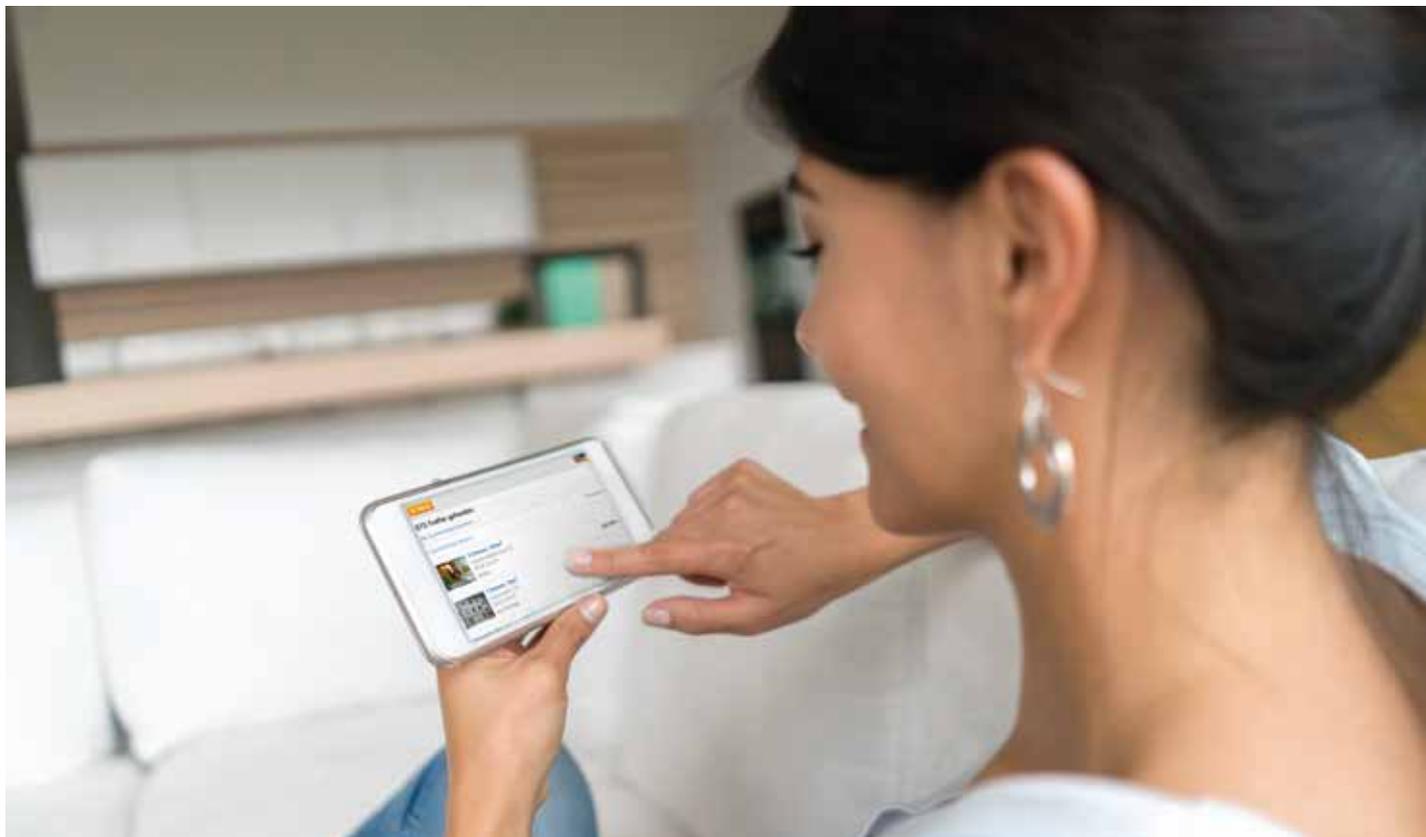
Der Sauerstoffeintritt begünstigt die Schlamm- bildung in den Heizschlangen und verstopft diese.



Bodenheizungsrohre werden mit dem «Microclean»-Verfahren ohne grossen Aufwand von innen gereinigt und versiegelt.

Digitalisierung als Chance und Herausforderung

Die Digitalisierung verändert traditionelle Abläufe, Mechanismen und jahrelange Gewohnheiten. Wer die Chancen erkennt und die Digitalisierung richtig auf- und einsetzt, zieht daraus viele Vorteile. So profitiert die Immobilienbranche zum Beispiel von einer Effizienzsteigerung bei der Vermarktung und Bewirtschaftung von Wohnobjekten. Zentrale Treiber in dieser Entwicklung sind Online-Immobilienplattformen wie ImmoScout24.



Zahlreiche Errungenschaften der Digitalisierung treiben den technologischen Wandel in der Immobilienbranche voran – von Building Information Modeling (BIM) über Smart Homes, bis zu Virtual Reality, Internet der Dinge (IoT), Artificial Intelligence (AI) oder Big Data. Diese und künftige Technologien verändern die Branche grundlegend.

Die tragende Rolle der Online-Immobilienplattform

Die technologischen Entwicklungen und die Verlagerung von Aktivitäten und Prozessen ins Internet haben auch Auswirkungen auf Online-Plattformen wie ImmoScout24. Sie wandeln sich vom reinen Marktplatz immer mehr zum Intermediär zwischen Partnern und Nutzern, zum Berater und Begleiter, auf dessen Portal interagiert und kommuniziert wird. ImmoScout24 gliedert sich je nach Bedürfnis der einzelnen Immobilienbewirtschaftler vollständig in deren Prozesskette ein, übernimmt wichtige Funktionen in der digitalen Transformation oder bietet sich als Outsourcing-Partner für ganze

Teilbereiche an. Unter anderem können virtuelle Touren bequem und einfach in der App erstellt, Finanzierungsfragen geklärt oder digitale Bonitätsauskünfte von potenziellen Mietkandidaten eingeholt werden.

Zukunftsmodell und Chance

Szenarien wie folgendes sind demnach nicht mehr fern: Mietinteressenten schauen sich ihr Wunschobjekt bei einer virtuellen Besichtigung auf ihrem Smartphone an. Sie füllen das Anmeldeformular online aus, geben mit einem Klick das Einverständnis zur Bonitätsprüfung und wählen ebenso mit einem Klick eine Kautionsversicherung. Sofort werden im Hintergrund die Solvenzdaten geprüft. Der Immobilienbewirtschaftler erhält eine Empfehlung, auf deren Basis er entscheiden kann. Hat er den geeigneten Mieter gefunden, löst er bequem den digital bereits ausgefüllten Mietvertrag aus. Dieser wird per E-Mail oder App an den Mietinteressenten gesendet. Mittels elektronischer Unterschrift retourniert der künftige Mieter den Vertrag und kann sich sogleich auf seine neue Wohnung freuen. Alles mit nur ein paar

wenigen Klicks, in nur ein paar wenigen Minuten.

Digitalisierung als Herausforderung

Der technische Fortschritt bietet den Immobilienvermarktern und -bewirtschaftlern also enorme Vorteile und Möglichkeiten. Online-Immobilienplattformen wie ImmoScout24 werden zum «Single Point of Contact», wodurch der gesamte Prozess von der Immobiliensuche bis zur Miete oder zum Kauf enorm beschleunigt und vereinfacht wird. Um dies zu ermöglichen, muss die Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen auf der Anbieterseite entsprechend vorangetrieben werden. Dies wiederum ist nur mit agilen und innovativen Entwicklerteams möglich. Denn mehr denn je sind schnelle und erfolgreiche Lösungen gefragt. Nur jene Immobilien-Portale, die den Ansprüchen von Immobilienvermarktern und -bewirtschaftlern sowie Suchenden gerecht werden, können auch in Zukunft den Immobilienmarkt entscheidend mitprägen und so die Chancen der Digitalisierung zum Vorteil aller nutzen.

Schnell, schneller, Schindler.



Wir halten unsere Interventionszeiten kurz.
So sind wir beispielsweise bei Vorfällen mit eingeschlossenen
Personen in durchschnittlich 30 Minuten bei Ihnen.
Das ist rekordverdächtig.

Schindler Your First Choice



Schindler

Hohe Anforderungen erfüllt

Die Absolventen des Lehrgangs zum Immobilienbewerter mussten sich ihre Ausweise hart erarbeiten. Die Freude über das Gelingen war bei allen Anwesenden spürbar.



Gilberte Schär und Hans Rudolf Hecht flankieren die strahlenden Absolventen.

DANIEL SANDMEIER*

BERUFSPRAXIS ALS ERFOLGSFAKTOR. 67 Teilnehmende absolvierten die diesjährige Prüfung für den Immobilienbewerter in zwei Sprachregionen: 23 in Lausanne und 44 in Kloten. Damit reduzierte sich die Gesamtzahl der Kandidatinnen und Kandidaten im Vergleich zum Vorjahr um 17. Auch die Erfolgsquote ist dieses Jahr auf 53,7% gesunken (Vorjahr 67,5%) und liegt somit deutlich unter dem erstrebenswerten Ziel von zwei Dritteln. 36 Personen bestanden die Prüfung, wobei der Frauenanteil beinahe 50% (17) ausmachte.

Die Zahl der erfolgreichen Prüflinge bestätigt die Tatsache, dass eine mehrjährige, fundierte Berufspraxis die Basis für den Erfolg an der Prüfung ist. Auch dieses Jahr war das Hauptfach Immobilienbewertung schriftlich die Knacknuss für viele Kandidaten. Im Gegenzug wurden die Nebenfächer Recht (90,2%), bauliche Kenntnisse (93,4%) und VWL/ BWL (87,7%) von fast allen ausgezeichnet gemeistert.

SPEZIELLER ORT FÜR FEIER. Als krönender Abschluss einer Weiterbildung darf sicher die Prüfungsfeier bezeichnet werden. Auch dieses Mal wurde sie im zentral gelegenen Kongress- und Businesszentrum Trafo in Baden durchgeführt. Bei den TrafoHallen handelt es sich um umgebaute Industriehallen, in denen ursprünglich Transforma-

toren und Spannungsumwandler hergestellt wurden. Das postindustrielle Flair der sanft renovierten Industriehalle gab der Feier auf jeden Fall einen aussergewöhnlichen Rahmen.

VORTEIL DER DUALEN BERUFSBILDUNG. Der Prüfungskommissionspräsident Hans Rudolf Hecht und Gilberte Schär, Vizepräsidentin der Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW) wandten sich in ihren Ansprachen an die frisch diplomierten Bewerber und ihre Angehörigen. Hecht beglückwünschte in seiner Rede die neuen Berufskollegen zu ihrem Erfolg. Er betonte, dass die Schweiz eines der wenigen europäischen Länder sei, in denen in einer berufsbegleitenden Fachausbildung das Handwerk des Bewertens erlernt werden könne. Hier zeige sich die Stärke des dualen Berufsbildungskonzepts der Schweiz, in dem Praxiserfahrung und die Vermittlung theoretischen Wissens eng miteinander verzahnt sind. In vielen anderen europäischen Ländern hingegen sei die Ausbildung zum Bewertungsfachmann oder der Bewertungsfachfrau nur an einer Universität erlernbar.

INTERKULTURELLE ZUSAMMENARBEIT. Gilberte Schär betonte in ihrer auf Deutsch gehaltenen Grussadresse die kulturelle Vielfalt

als eine Stärke der Schweiz; die interkulturelle Zusammenarbeit sei gleichzeitig Herausforderung und Bereicherung. Die Zusammenarbeit in der Prüfungskommission sei ein Beispiel für das Denken über die Sprachgrenzen hinweg und solle zeigen, wie wesentlich die Mehrsprachigkeit für den Charakter der Schweiz sei. Dies gelte es, sich immer wieder bewusst zu machen. Hans Rudolf Hecht und Gilberte Schär betonten dieses Verständnis, indem sie beide auch an der Prüfungsfeier in der Romandie teilnahmen.

PERSÖNLICHES AMBIENTE. Da die Berufsprüfung Immobilienbewertung teilnehmermässig eher eine kleine Prüfung ist, kamen die Absolventen in den Genuss einer persönlichen Übergabe der Notenausweise durch Hans Rudolf Hecht und Gilberte Schär. Auch dieses Jahr wurden überragende Leistungen von der Prüfungskommission speziell mit einem gravierten Kugelschreiber sowie einem Gutschein honoriert. Ausgezeichnet wurden Slobodan Mitrovic, Zürich ZH, und Sabrina Wettstein, Frick AG, beide für die Note 5,0.

Für einen positiven Erinnerungsfaktor eines Events sorgt immer auch die Verpflegung. Hier kamen sämtliche Absolventen auf ihre Kosten, wurde doch ein äusserst reichhaltiger und auserlesener Apéro riche serviert. Zusammen mit ihren Liebsten konnten sie einen ereignisreichen Tag in gemütlicher Runde ausklingen lassen.

DANKESWORTE. Auch dieses Jahr standen wieder über 85 Prüfungsexperten im Einsatz, damit die Prüfung professionell und effizient durchgeführt werden konnte. Im Namen der Prüfungskommission bedankte sich Hans Rudolf Hecht herzlich für ihren Einsatz. Ein weiteres Dankeschön ging an die Mitglieder der Prüfungskommission. Ihnen allen ist der reibungslose Prüfungsablauf zu verdanken.

Frei nach der Aussage von Hans Rudolf Hecht «Stillstand bedeutet Rückschritt», hat die Prüfungskommission bereits wieder mit der Planung der nächsten Prüfung begonnen. ●



***DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

Angeregte Diskussionen

Der Seminarworkshop «Bewertung von Mehrfamilienhäusern» der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT von Ende Juni stiess auf grosses Interesse. Spätentschlossene können sich für den Augusttermin noch anmelden.



Im Seminarworkshop blieb den Teilnehmern viel Raum für Diskussionen mit den Referenten und untereinander.

CORINA ROELEVELN-MEISTER*

GROSSES INTERESSE. Die Seminare der SEK/SVIT haben sich inzwischen zu einem festen Bestandteil in der Agenda der Immobilienbewerter etabliert. Nicht nur die günstige Verkehrslage des Seminarorts – die Räumlichkeiten der Fachhochschule Nordwestschweiz befinden sich direkt am Bahnhof Olten –, sondern auch das praxisnahe Thema haben sicher zur hohen Teilnehmerzahl beigetragen. Marco Piccoli kündigt in seiner Begrüssung zwei Vorzüge der diesjährigen Veranstaltung an. Zum einen stammen alle Referenten aus den Reihen des Vorstands, zum anderen wurde dem vielfachen Wunsch von Kursteilnehmern entsprochen und die Unterlagen erstmals farbig abgegeben.

CHRONOLOGIE BEI DER THEMENWAHL. Die aktuelle Seminarreihe reiht sich ein in einen mehrjährigen Zyklus über die verschiedenen Anlageklassen von Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern, Gewerbeobjekte und Betreiberliegen-

schaften (Hotels, Corporates). Gunnar Gärtner MRICS, neu gewählter Präsident der SEK/SVIT und Geschäftsführer COMRE AG erläutert: «Das vermeintlich einfache Thema des diesjährigen Workshops wird u. a. durch Berücksichtigung der Teuerung in Wohnungsmietverträgen und Überwälzung von Investitionen durch Mietzinserhöhungen vertiefend behandelt.» Die Referate der Teilnehmer enthalten dann auch einige Knackpunkte, die im Plenum zu interessanten Diskussionen führen.

DREI THEMENBLÖCKE. Ein Mehrfamilienhaus dient allen drei Referenten als Beispiel zur Erläuterung ihres Themas. Marie Seiler, Director and Leader Real Estate Advisory PwC und Vorstandsmitglied SEK/SVIT, widmet sich in ihrem Referat dem Thema «Zinsen in der Bewertung». Sie vergleicht Diskontierungs- und Kapitalisierungssätze, zeigt deren Herleitung auf und wirft einen Blick auf die unterschiedlichen Bench-

marks. «Beinahe die grösste Herausforderung für die Immobilienbewerter ist die Beschaffung guter Benchmarks, wie man diese zu lesen hat und welche expliziten Aussagen sie zu Zinssätzen geben», erklärt Marie Seiler. In ihrer Präsentation zeigt sie den Teilnehmern deshalb unter anderem auf, wo sie passende Benchmarks finden.

REAL ODER NOMINAL? Der zweite Teil des Seminarworkshops handelt davon, wie die reale und nominale Betrachtung in der Discounted-Cashflow-Methode (DCF) abgebildet werden kann. Beat Ochsner, Inhaber und Geschäftsführer der B & O GmbH und ebenfalls Vorstandsmitglied SEK/SVIT, zeigt anhand einiger Rechenbeispiele beide Betrachtungsweisen auf, verdeutlicht aber auch, wie schwierig es ist, Inflation, Baukostenteuerung und Zinsen in einer realen Betrachtung tatsächlich abzubilden.

AUSWIRKUNGEN EINER SANIERUNG. Gunnar Gärtner zeigt anhand des gleichen Praxisbeispiels auf, wie sich unterschiedliche Werte vor und nach einer Sanierung präsentieren: Ertragswert, Sachwert, Ertragsausfälle, Betriebskosten. Teil seiner Ausführungen sind auch die Fragen, welche Mietzinserhöhungen aufgrund einer Sanierung überhaupt rechtlich zulässig

ANZEIGE

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

062 535 55 55*

sind, welche Steuern anfallen, wie hoch Instandhaltungskosten sind etc. Auch bei seinem Beitrag zeigen die entstandenen Diskussionen, wie praxisnah das Thema behandelt wird.

HERAUSFORDERUNGEN. In einer Diskussionsrunde am Ende der Veranstaltung erhalten die Teilnehmer Gelegenheit, das Thema «Mehrfamilienhäuser» noch vertiefter zu diskutieren oder Antworten auf offene Fragen zu erhalten. Dabei zeigt sich vermehrt, dass theoretisch errechnete Werte nicht immer vom Markt akzeptiert werden. Dies ist auch Teilthema des kommenden Valuation Congress vom 14. September 2017 im Kultur- und Kongresszentrum Thun: «Akquisitionen im aktuellen Marktumfeld». Der Anlass verspricht eine vielseitige Betrachtung des Themas: Was geschieht in den Regionen, wohin bewegt sich der Markt, wie entwickeln sich die Leerstände? Wie geht der Transaktionsmarkt mit den aktuellen Herausforderungen um, und was heisst das für den Bewerter, wenn er den Transaktionsmarkt in seinen Bewertungen abbilden muss.

ZWEITE DURCHFÜHRUNG. Interessenten, die den Seminarworkshop vom 27. Juni verpasst haben, können sich bei Marco Piccoli, Vorstandsmitglied SEK/SVIT, noch für den Wiederholungstermin vom 23. August anmelden. Alle SEK-Teilnehmer vom Seminarworkshop und vom Valuation Congress im kommenden Herbst erhalten zudem ein Exemplar der neusten Valuation Standards gratis. Anmeldungen nimmt Corina Guillén, Leiterin des Sekretariats der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer per Mail entgegen. •

HOHE QUALITÄT IM KOMPLEXEN UMFELD SICHERN



Gunnar Gärtner beantwortet Fragen zur Ausbildung.

• **Gunnar Gärtner ist neuer Präsident der Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT. Immobilien hat ihm einige Fragen zur kammerinternen Ausbildung gestellt.**

Welchen Stellenwert messen Sie der kammerinternen Ausbildung zu?

„Mit den kammerinternen Weiterbildungsveranstaltungen stärkt der Verband die Kompetenz und das Knowhow der Schätzungsexperten SEK/SVIT. Die Schätzungsexperten-Kammer bietet neben dem Swiss Valuation Congress als öffentliche Weiterbildungsveranstaltung eine Vielzahl an Bildungsangeboten exklusiv für Mitglieder vom SEK/SVIT an. Nur durch permanenten Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer ist es möglich, im komplexen Umfeld der Immobilienbewertung höchste Qualität sicherzustellen. Die Auftraggeber von Bewertungsgutachten an geprüfte Schätzungsexperten SEK/SVIT dürfen

erwarten, dass unsere Mitglieder die aktuellen Bewertungsstandards kennen und anwenden. Auch hier versorgen wir die Kammermitglieder mit den entsprechenden Informationen.

Wie erfolgt diese Informationsweitergabe?

„SEK/SVIT bietet den Mitgliedern Möglichkeiten zum persönlichen Erfahrungsaustausch in 5 regionalen Erfa-Gruppen sowie mit 2 jährlich stattfindenden Seminaren zu Bewertungsthemen. Die aktuelle Seminarreihe ist ein mehrjähriger Zyklus.

Das aktuelle Seminar bestreiten Referenten aus den Reihen des Vorstands. Ist dies Zufall?

„Die Referenten sind zu meist Kammermitglieder, aber auch externe Referenten. In diesem Jahr referiert der aktive Vorstand selber. Zum Thema Gewerbeimmobilien sind wir bereits mit Referenten für 2018 im Gespräch und freuen uns immer wieder auch über die aktive Mitwirkung der Kammermitglieder.“

Gibt es unter Ihrem Präsidium eine Veränderung in den Anlässen der SEK?

„Im Jahr 2018 werden die zahlreichen Veranstaltungen der Schätzungsexperten-Kammer noch besser terminlich koordiniert durch beispielweise Zusammenlegung von Generalversammlung, Seminar und Info-Abend für Neumitglieder an einem Tag. Der hohe Termindruck im Tagesgeschäft unserer Mitglieder gibt ihnen immer weniger Zeit für Weiterbildung. Es ist mir als Präsident der Kammer SEK/SVIT ein sehr grosses Anliegen, dass unser Angebot den Mitgliedern einen grösstmöglichen Nutzen bringt. Der Valuation Congress könnte vielleicht auch anderswo stattfinden, wird aber ein Highlight für die Immobilienbranche bleiben.“ •

NÄCHSTE VERANSTALTUNGEN

Für beide Veranstaltungen der Schätzungsexperten-Kammer sind Anmeldungen noch möglich:

– 23. August 2017: Seminarworkshop SEK 2017, FHNW Olten, zum Thema «Bewertung von Mehrfamilienhäusern», E-Mail: piccoli@hic-basel.ch

– 14. September 2017, Valuation Congress 2017, KKThun, «Immobilienakquisitionen im aktuellen Marktumfeld», E-Mail: sek-svit@svit.ch

Weitere Informationen unter www.svit.ch/sek.



***CORINA ROEUVEN-MEISTER**

Die Autorin ist freie Mitarbeiterin der Zeitschrift Immobilien.

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

| | |
|------------|--|
| 31.08.2017 | Neues zu Haftungsfragen im Immobilienbereich |
| 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) |
| 10.10.2017 | Makler- und Immobiliarsachenrecht |
| 25.10.2017 | Herausforderungen der Digitalisierung (Wiederholung) |
| 07.11.2017 | Erfolgreich Immobilien verkaufen |
| 21.11.2017 | Bestellerkompetenz |
| 22.11.2017 | Mietrecht Best Practice |

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, Förlibuckstrasse 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 Gerichtsentscheiden.

ZIEL

Sie bringen sich auf den neuesten Stand in Haftungs- und Versicherungsfragen beim Bau/Um bau, 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
GEBÄUESCHADSTOFFE**
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 Vormittag 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

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.“

ANZEIGE

**SCHADEN-
GEWITTER**

schuetzen-sie-ihr-haus.ch

Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

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

☑ SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Bern

06.09.2017 – 19.09.2018
Mittwoch, 16.15 – 20.00 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
16.03.2018 – 30.11.2018
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

05.09.2017 – 12.12.2017
Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

15.01.2018 – 14.05.2018

Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Bern

12.03.2018 – 23.06.2018
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

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
04.06.2018 – 04.07.2018
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 1: 15.01.2018 – 23.03.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 11.45 Uhr
Modul 2: 05.04.2018 – 14.06.2018
Donnerstag, 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 Liegenschaftsbuchhaltung
- Assistent/in Immobilienvermarktung
- Assistent/in Immobilienbewertung

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o 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 IMMOBILIEN TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe www.okgt.ch

ANZEIGE

«Die Mitgliedschaft in der Schweizerischen Maklerkammer ist für mich eine Auszeichnung und ein gewichtiger Wettbewerbsvorteil!»

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



Marc Wyss
Immobilien Wyss
Bernstrasse 39
3602 Thun
033 221 77 33
info@immowyss.ch

Schweizerische Maklerkammer (SMK)

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



Sie sind zugkräftig. Und Sie wollen sich für die Sicherheit und das Wohl unserer Kunden engagieren als

Teamleiter/in Immobilien-Objektmanagement West

in Luzern

Wer wir sind

Der Bereich Immobilien-Objektmanagement der Suva ist verantwortlich für das lebenszyklusbezogene und nutzungsorientierte Management der Liegenschaften im Interesse der Eigentümerin Suva sowie für die Führung der externen Dienstleister. Für das Team West suchen wir eine/n Teamleiter/in.

Aufgaben

- Personelle und operative Führung des Teams West mit ca. 5 Mitarbeitenden
- Verantwortung für die strategiekonforme kaufmännische, technische und infrastrukturelle Bewirtschaftung der Anlageliegenschaften in den Kantonen BS, BL, AG, SO, NE, JU, BE, FR, VD, GE, VS und TI
- Treuhänderische Eigentümervertretung in Miet- und Objektstrategiefragen in enger Zusammenarbeit mit dem Portfolio- und Baumanagement
- Auswahl, Führung und Kontrolle der externen Dienstleister sowie Einsitz in Planungs- und Baukommissionen
- Auftragsmanagement der jährlich budgetierten Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen für sämtliche Anlageliegenschaften der Suva sowie der Vorsorgeeinrichtung der Suva
- Planung, Erstellung und Überwachung der Jahres- und Mehrjahresbudgets für die Liegenschaften im zugeteilten Marktbereich in Zusammenarbeit mit den externen Dienstleistern
- Festlegung der Mietzinsen im Rahmen der bewilligten Marktmieten

Wen wir erwarten

- Studienabschluss in Betriebswirtschaftslehre oder kaufmännische Berufsausbildung mit Weiterbildung als eidg. dipl. Immobilientreuhänder/in, allenfalls MAS in Immobilienmanagement
- Mehrjährige Berufserfahrung in der kaufmännischen und technischen Bewirtschaftung von Mietliegenschaften sowie von Geschäfts- und Spezialobjekten
- Verhandlungssicheres Französisch in Wort und Schrift
- Kommunikationsstärke, ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Hohe Sozialkompetenz sowie ziel- und kundenorientiertes Denken und Handeln

Werden Sie ein Teil von uns

Die Suva bietet Prävention, Versicherung und Rehabilitation aus einer Hand.

Nähere Auskünfte erteilt:

Peter Schilter, Bereichsleiter Immobilien, Tel. 041 419 57 45

suva

Mehr als eine Versicherung

Bitte bewerben Sie sich über unsere Online-Stellenbörse.

www.suva.ch

**Kanton St.Gallen
Baudepartement**



Portfoliomanager/in

Hochbauamt / Abteilung Immobilien

Pensum: 80%; Arbeitsort: St.Gallen; Eintritt: nach Vereinbarung

In der Rolle als Eigentümerversretung sind Sie innerhalb eines Teams für die strategiekonforme Steuerung, Werterhaltung und Weiterentwicklung des Immobilienportfolios zuständig.

Weitere Informationen zu dieser und anderen Stellen unter: www.stellen.sg.ch





Genug von
Kalkproblemen?

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

Weichwasser abonnieren statt investieren:
Immer neuwertiges Top-Gerät inklusive
100% Garantie, Salzlieferrung 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

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

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

80 Jahre SVIT Zentralschweiz

Die Zentralschweizer Immobilienfachleute wollen sich mehr politisches Gehör verschaffen und bilden eine entsprechende Kommission. Dies ist das Fazit der Jubiläums-GV vom 19. Mai 2017 in Goldau.



Christian Marbet (Mitte) bedankt sich bei Peter Kruppenacher und Tayfun Celiker; im Publikum Peter Schilliger, Nationalrat FDP, LU (links), und Petra Gössi, Nationalrätin SZ und Präsidentin der FDP Schweiz.

ROLAND KILCHMANN* ●.....

SOLIDES FUNDAMENT. Der SVIT Zentralschweiz ist bekannt dafür, seine Generalversammlungen an unkonventionellen Schauplätzen durchzuführen. Am 19. Mai 2017 trafen sich die Mitglieder im Tierpark Goldau. Präsident Christian Marbet blickte auf ein angeregtes Verbandsjahr 2016 mit hoher Wohnungsproduktion und sinkender Nachfrage zurück. Den Grund für die anhaltende Bautätigkeit ortet er in den tiefen Zinsen, die auch in den kommenden Monaten auf niedrigem Niveau verharren dürften.

Das Jubiläumsjahr – der SVIT Zentralschweiz feiert dieses Jahr sein 80-jähriges Bestehen – ist gemäss Marbet vielversprechend angelaufen. Die Anfang Jahr eröffnete Geschäftsstelle am Kasernenplatz 1 in Luzern funktioniere einwandfrei, und die Schulungen, die gleichenorts durchgeführt werden, seien «erfreulich ge-

bucht». Mit diesen bei-den Instrumenten verfüge der Verband über ein solides Fundament und geniesse zudem eine verstärkte Wahrnehmung nach aussen.

NICHT DIE FAUST IM SACK MACHEN. Nachdem der SVIT Zentralschweiz vor einem Jahr das Ressort Politik ins Leben rief, um mehr Wert auf die politische Arbeit zu legen, wurde im April 2017 eine Immobilienkommission gegründet. Sie besteht aus je einem Kantonsparlamentarier der sechs Mitgliederkantone. Es sind dies: Heinz Schättin (Schwyz), Matthias Steinegger (Uri), Philipp Banz (Nidwalden), Branko Balaban (Obwalden), Daniel Abt (Zug) und Georg Dubach (Luzern). Hinzu kommt der Luzerner FDP-Nationalrat Peter Schilliger, der die Aufgabe hat, die Entwicklungen auf Bundesebene im Auge zu behalten. Gute Rahmenbedingungen für die Immobilien-

wirtschaft zu schaffen, sei aber nicht einzig Sache dieser Parlamentarier. Gefordert ist laut Marbet auch jedes einzelne SVIT-Mitglied: «Macht nicht die Faust im Sack, wenn Ihr in Euren Kantonen Missstände feststellt, sondern schildert die Problematik und formuliert Verbesserungsvorschläge.»

Zum Schluss überbrachte Petra Gössi, Nationalrätin und neue Präsidentin der FDP Schweiz, die Grussworte des Kantons Schwyz. Übrigens: Seit vielen Jahren unterstützt SVIT Zentralschweiz wohltätige Institutionen. Der Scheck in der Höhe von 1000 CHF ging diesmal an den Tierpark Goldau.

SPEZIELLER DANK. Christian Marbet richtete einen speziellen Dank an Peter Kruppenacher, Mitglied aus der Zentralschweiz, und Tayfun Celiker, welche als Team für den SVIT Schweiz Grossartiges und Einmaliges geleistet

haben. Sie hatten stets ein offenes Ohr, waren zu jeder Hilfestellung bereit und die Zusammenarbeit mit ihnen war sehr erspriesslich, geprägt von gegenseitigem Respekt und dem Willen, für den Verband das Optimum zu erreichen. Einen speziellen Dank erhielt ebenfalls Mario Pelli, der das Amt des Schulleiters innehatte und an Daniel Elmiger vom SVIT Zentralschweiz übergeben hat.

Im Anschluss an die GV liessen die zahlreichen Mitglieder den Abend mit guten Gesprächen ausklingen. Ein grosser Dank gebührt Daniel Montandon, der die GV im Alleingang organisiert hat. ●



***ROLAND KILCHMANN**

Der Autor ist Direktor bei der Livit AG, Real Estate Management. Er ist verantwortlich für die Kommunikation des SVIT Zentralschweiz.

Trauen sie keiner Bodenheizung über 25

► **Ist Ihre Bodenheizung älter als 25 Jahre? Dann ist es gut möglich, dass die Rohre bereits verschlammmt und spröde sind. Warten Sie nicht, bis ein teurer Ersatz nötig ist. Das HAT-System versetzt Ihre Bodenheizung, wenn nötig wieder in den Neuzustand. Nachhaltig und ohne Baustelle. Bevor Sie sich für einfache Spülungen und Reinigungen entscheiden, lesen Sie also bitte diesen Artikel.**

50 Jahre und mehr, so haben es die Rohrhersteller damals versprochen, sei die Lebenserwartung von Bodenheizungsrohren aus Kunststoff. Schnell wurde klar, dass sich dies für Bodenheizungen aus den 1970er und 1980er Jahren nicht bestätigt. Bereits nach 15 Jahren wurden teils massive Abnützungen oder gar Schäden festgestellt. Bei Fussbodenheizungen, die älter als 25 Jahre sind, lohnt es sich auf jeden Fall, genau hinzuschauen.

In rund 60% aller Neubauten in der Schweiz wurden seit den 1970er Jahren Kunststoffbodenheizungen verbaut.

Die ersten Probleme ließen nicht lange auf sich warten. Jeder Kunststoff ist sauerstoffdiffus, das bedeutet, dass der an sich geschlossene Heizungskreislauf fortwährend mit neuem Sauerstoff angereichert wird. So bildet sich nach kurzer Zeit eine Innenkorrosion, die alle metallischen Teile der Anlage angreift. Betroffen sind insbesondere Rohre, Armaturen und Heizkessel. Die Korrosionsrückstände bilden eine zähflüssige Verschlammung, die sich in den Heizkreisläufen ansammelt. Einzelne Räume werden nicht mehr warm und der Energieaufwand nimmt stetig zu. Doch was noch viel schlimmer ist, die Kunststoffrohre verspröden und werden im Boden undicht. Jedes Kunststoffrohr in der Bodenheizung unterliegt einer Alterung. Das Bersten von Rohrleitungen im Unterlagsboden ist in der Regel immer auf eine fortgeschrittene Versprödung zurückzuführen. Das «Ausdampfen» von Stabilisatoren, welche als Zusatzstoffe bei der Herstellung von Kunststoffen aus Polypropylen (PP) und Polyethylen (PE) verwendet werden, wird durch verschiedene Einflüsse beschleunigt.

Die Ursachen für altersschwache Bodenheizungen

- Zu hohe Vorlauftemperaturen: Oft werden die Heizkurven infolge der Verschlammung höher gestellt, um den Wärmeverlust zu kompensieren. Je höher die Wassertemperatur, desto schneller verdampfen die Stabilisatoren. Nicht selten werden Vorlauftemperaturen von 60°C festgestellt, was für die meisten Rohrtypen massiv zu hoch ist.
- Falsche Lagerung der Rohre: UV-Licht zerstört den Kunststoff extrem schnell. Werden die Rohre beim Lieferanten oder beim Installateur zu lange oder falsch gelagert, sind die Stabilisatoren bereits vor der Installation der Rohre zu einem grossen Teil zerstört.
- Fabrikationsfehler: Nicht selten wurden Rohre mit Fabrikationsfehlern installiert. Minderwertige Materialien können bereits nach kurzer Betriebszeit zu Schäden führen. 1987/88 produzierte eine Schweizer Firma während ca. 5 Monaten eines der meist verkauften PE-Rohre mit falschen Stabilisatoren.
- Druckimpulsspülungen: Diese Art der «Reinigung» scheint simpel, ist aber sehr riskant. Das Problem von Verschlammungen hängt immer mit einem zu hohen Sauerstoffgehalt im Wasser zusammen. Bei den Spülungen wird mit sauerstoffangereichertem Wasser und zusätzlicher Luft das gesamte System belastet. Die Korrosion wird demzufolge erst richtig aktiviert und die Verschlammung nimmt massiv zu. Bei mehrfacher Spülung kann es sogar passieren, dass sich der Magnetitschlamm in den Kreisläufen verdichtet und es zu einem buchstäblichen Infarkt kommt.



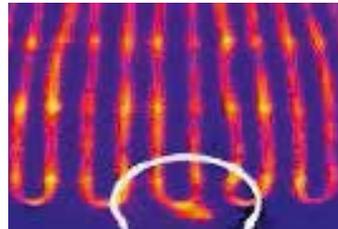
Bild eines versprödeten und lecken Bodenheizungsrohrs.

VORBEUGENDE ANALYSE SCHAFFT KLARHEIT. Die Liste ist nicht abschließend. Sie soll aber aufzeigen, dass verschiedene Ursachen zu Schäden führen können. Selten ist nur ein Faktor mit im Spiel, was bedeutet, dass Fussbodenheizungen im Extremfall bereits nach wenigen Jahren stark versprödet sind. Nach 25 Jahren ist ein Grossteil der Rohre der ersten Generation – also aus den 1970 er und 1980 er Jahren – in einem heiklen Alter. Bei einem Wasserschaden wird ein Totalersatz unvermeidbar. Es müssen sämtliche Böden freigespitzt werden. Das dauert mit dem Austrocknen der neuen Böden 2 bis 3 Monate und belastet nicht nur die Sanierungsfonds empfindlich, auch die Nerven werden überdurchschnittlich strapaziert. Als Hausbesitzer ist es schwer, den Zustand der eigenen Installationen abschätzen zu können. Wenn es in einzelnen Räumen nicht mehr richtig warm wird, ständig Wasser nachgefüllt werden muss und die Fussbodenheizung älter als 25 Jahre ist, empfiehlt sich daher dringend die Zustandsanalyse der Naef GROUP, HAT-Tech AG. Diese Untersuchung gibt Aufschluss über den Zustand der gesamten Fussbodenheizungsinstallation und kostet nur wenige hundert Franken. Wenn die Experten Probleme belegen können, wird ein individueller Massnahmenplan für die Sanierung ausgearbeitet.

WENN NÖTIG, RICHTIG SANIEREN, MIT DEM ORIGINAL. Das Schweizer Familienunternehmen Naef GROUP ist seit 1985 Jahren weltweit führend in der Entwicklung von Rohrinnensanierungstechnologien. 1999 wurde mit dem HAT-System das Original zur nachhaltigen Innensanierung von Fussbodenheizungen auf den Markt gebracht. Ohne bauliche Massnahmen wird bei der Sanierung mit dem HAT-System der Alterungsprozess bei Kunststoffrohren gestoppt. Die Innenbeschichtung, welche nach einer gründlichen, abrasiven Reinigung eingeblasen wird, lässt im alten Rohr ein neues nach DIN 4726 Norm diffusionsdichtes Rohr entstehen. Auf diese Weise werden Bodenheizungsrohre aus den 1970 er und 1980 er Jahren nachweislich in den Zustand neuer Mehrschichtverbundrohre versetzt und so der einwandfreie Betrieb für die nächsten Jahrzehnte sichergestellt. Andere, weit weniger erprobte Methoden, wie Spülungen und

Reinigungen führen nicht nachhaltig zum Erfolg. Daher empfiehlt sich für den langjährigen Erhalt der Bodenheizung die Sanierung mit dem HAT-System – dem Original des Erfinders.

WEITERE INFORMATIONEN:
 Naef GROUP, HAT-Tech AG
 8807 Freienbach
 Gratis-Infoline: 0800 48 00 48
www.naef-group.com
info@naef-group.com



Das Wärmebild zeigt ein Leck in der Bodenheizung.



Bodenheizungsrohr: Vor, während und nach der Sanierung mit dem originalen HAT-System.



Seit 1985 kümmern sich die Mitarbeitenden der Naef GROUP täglich um die nachhaltige Sanierung wasserführender Leitungen im Gebäude.

Aufzugs-Notruf jetzt umrüsten auf Mobilfunk

► **Ab 2018 ist der fehlerfreie Betrieb der analogen Notrufanlagen in Aufzügen nicht mehr garantiert. Denn Swisscom nimmt das analoge Telefonnetz ab Ende 2017 schrittweise ausser Betrieb. Die Umrüstung von Notrufanlagen sollte jetzt an die Hand genommen werden.**

Die Swisscom wird ihr Festnetz ab Ende 2017 schrittweise ausser Betrieb nehmen. Immobilieneigentümer sollten nun die Umrüstung des Notrufs ihres Aufzuges definitiv ins Auge fassen. «Wir sind zwar seit geraumer Zeit daran, die Notrufanlagen umzustellen. Doch es liegt immer noch eine beträchtliche Anzahl vor uns», erklärt Thomas Werren, Projektleiter bei Schindler. Engpässe könnten daher in der zweiten Jahreshälfte nicht vollends ausgeschlossen werden. In diesem Zusammenhang ist wichtig zu wissen, dass ein funktionierender Notruf Voraussetzung ist für den sicheren und gesetzeskonformen Betrieb eines Aufzuges.

WIDERSTANDSFÄHIGE KOMPONENTEN. Schindler hat für die Umrüstung eine eigene technische Lösung entwickelt, die das Mobilfunknetz nutzt. Um eine hohe Zuverlässigkeit zu gewährleisten, werden besonders robuste Komponenten verbaut. Diese Mobilfunklösung bringt den Aufzugsnutzern zusätzliche Sicherheit. Dank einer Fernüberwachung kann die Funktionsfähigkeit des Notrufs nach der Umrüstung permanent überprüft werden.

LÖSUNG MIT VIELEN VORTEILEN – ALLES AUS EINER HAND. Die Umrüstungsaktion ist für die Betreiber eines Aufzuges mit wenig Umständen und vergleichsweise geringen Kosten verbunden. Auch die laufenden Kosten für den Telefonbetrieb nach der Umrüstung fallen geringer aus als davor. Das Angebot von Schindler enthält eine Flat Rate. Das schafft Sicherheit in der Budgetierung und erleichtert die Kostenkontrolle.

Mit der Inbetriebnahme des Gateways wird der Aufzug noch intelligenter. Er übermittelt Daten und hilft den Servicetechnikern vor Ort, die Qualität der Wartung und damit die Verfügbarkeit der Anlage noch weiter zu steigern. Praktischerweise sind die Kosten für diese Datenübermittlung bereits im Mobilfunkabonnement enthalten. Die von Schindler entwickelte Lösung kann auch bei untereinander verbundenen Aufzügen eingesetzt werden.

Dafür ist nur eine Installation nötig und es fallen bloss einmal jährlich Kosten für das Mobilfunkabonnement an. Die

Wartung und – je nach Vertragsart – auch die Störungsbehebung der neuen zusätzlichen Komponenten sind im Serviceabonnement bereits enthalten. Die Arbeiten erfordern nur eine kurze Stillstandzeit des Aufzuges. Schindler übernimmt die Kündigung des Festnetzanschlusses und koordiniert alle notwendigen Arbeiten.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Schindler Aufzüge AG
Zugerstrasse 13
6030 Ebikon
Telefon: +41 41 445 31 31

Die Vorteile der Schindler-Lösung auf einen Blick

- Geringere Betriebskosten dank tieferen Abonnementspreisen
- Flat Rate: einfache Budgetierung und Kostenkontrolle
- Verringerter administrativer Aufwand
- Übermittlung des Notrufs auch bei Stromausfall
- Schnellere Reaktionszeiten und Wiederinbetriebnahme bei Störungen, dadurch höhere Verfügbarkeit des Aufzuges
- Kompatibel mit untereinander verbundenen Aufzügen
- Verkürzte Kündigungsfrist für Festnetzanschluss bei Swisscom-Kunden
- Alles aus einer Hand: Wartung und Störungsbehebung sind durch Servicevertrag abgedeckt



Die Mobilfunklösung von Schindler erlaubt dem Aufzug, Daten an den zu übermitteln. Die Qualität der Wartung und die Verfügbarkeit der Anlage werden dadurch weiter gesteigert.

Innovativer Lifestyle dank effizienter Energie

► **Der energie-cluster.ch vermittelt in verschiedenen Kursen wertvolle, aktuelle Informationen für einen effizienten Einsatz der Energie. Angesprochen sind Energie «Prosumer»: Unternehmen, Privathaushalte und der Liegenschaftsbereich. Verpassen Sie nicht die attraktiven Veranstaltungen dieses Sommers und Herbsts!**

Nein, das letzte Wort in Sachen Energieeffizienz ist definitiv nicht gesprochen! Die gesamte Versorgungsstruktur befindet sich im Umbruch. Digitalisierung und Industrie 4.0 schaffen neue, ungeahnte Möglichkeiten beim Energiemanagement. Gesetze und Standards haben sich geändert. Komfort und Lebensqualität sind wichtiger denn je. Sinkenden Kosten für Photovoltaikmodule machen aus bisherigen Konsumenten elektrischen Stroms plötzlich auch Produzenten, man spricht von «Prosumern». Dieser Situation tragen die Kurse des energie-cluster.ch Rechnung.

UNAUSGESCHÖPFTE POTENZIALE IN UNTERNEHMEN. Der Energieverbrauch ist in Betrieben ein wichtiger Kostenfaktor. Oft besteht ein Optimierungspotenzial. Im Tageskurs «Energieeffizienz Management im Unternehmen» erfahren die Teilnehmenden, wie ein entsprechendes Managementsystem erstellt und implementiert wird. Ausserdem vermittelt er Wissen zu den Normen und Gesetzeswerken, welche Standards setzen und Fördermittel erschliessen. Merken Sie sich den Termin: Donnerstag, 24. August 2017, PostFinance Arena, Bern.

MESSEN, BEOBACHTEN, PROGNOSTIZIEREN. Die bedarfsgerechte Energieversorgung von Liegenschaften beruht auf der Kenntnis des aktuellen und zu erwartenden Bedarfs. Die technische Entwicklung hat beim Messen und Prognostizieren in letzter Zeit grosse Fortschritte gemacht, Normen wie Minergie, kantonale Energieverordnungen und Monitoringsysteme berücksichtigen diese neuen Möglichkeiten, die eine höhere Effizienz versprechen. Der Tageskurs «Monitoring & Optimierung in Gebäuden» setzt sich mit den Rahmenbedingungen und den zur Verfügung stehenden Instrumenten auseinander. Er findet am Mittwoch, 6. September 2017 im Hotel Kreuz in Bern statt.

DAS WÄRMEDÄMM-OPTIMUM. Die Dämmtechnik hat in der Schweiz einen hohen Stand erreicht. Trotzdem macht es Sinn, sich mit der Hochleistungswärmedämmung (HLWD) auseinanderzusetzen. HLWD verspricht gerade bei Sanierungen ausgezeichnete bauphysikalische Werte bei geringen Raumverlusten. Am Tageskurs «HLWD in der Baupraxis» äussern sich die wichtigsten Spezialisten dieses anspruchsvollen Fachgebiets über vernünftige Lösungskonzepte, unter Einbezug des aktuellen HLWD-Angebots.

Treffpunkt ARTE Seminar- und Konferenzhotel Olten am Mittwoch, 25. Oktober 2017.

EIN PLUS IN DER BILANZ, MITHILFE VON BIM Energie-«Prosumer» können Verbrauch und Erzeugung gegeneinander abwägen. Ist die Summe der Erzeugung im Rahmen eines Jahres höher, spricht man von einem Plusenergie-Gebäude (PEG). Bei der Planung der Energiezukunft unseres Landes ist ihm eine Schlüsselrolle zugewiesen. Die Zweitägiges-Kurse «Plusenergie-Gebäude & BIM» stellen Ende 2017 und Anfang 2018 die Elemente einer geordneten, ein Plus in Aussicht stellenden Energie-Buchhaltung vor. Und sie zeigen, wie das Building Information Modelling (BIM) Plusenergie-Konzepte wirkungsvoll unterstützen können. Für Baufachleute, die mit der Zeit gehen, ist dieses Kursangebot schon fast ein Muss!

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 energie-cluster.ch
 Monbijoustrasse 35
 3011 Bern
 sekretariat@energie-cluster.ch

Energieeffizienz-Management im Unternehmen
 Donnerstag, 24. August 2017
 08.45 bis 15.45, anschliessend Apéro

Postfinance Arena
 Mingerstrasse 12-18, 3014 Bern

Weitere Informationen:
 Stefanie Züllli
 Junior Projektleiterin
 energie-cluster.ch
 stefanie.zuelli@energie-cluster.ch
 www.energie-cluster.ch

Monitoring & Optimierung in Gebäuden
 Mittwoch, 6. September 2017
 08.45 bis 17.00
 Hotel Kreuz
 Zeughausgasse 41, 3011 Bern

Weitere Informationen:
 Saskia Lüchinger
 stv. Geschäftsleiterin
 energie-cluster.ch
 saskia.luechinger@energie-cluster.ch
 www.energie-cluster.ch

Hochleistungs-Wärmedämmung in der Baupraxis
 Mittwoch, 25. Oktober 2017,
 08.30 bis 16.45

ARTE Seminar- und Konferenzhotel,
 Riggbachstrasse 10, 4600 Olten

Weitere Informationen:
 Saskia Lüchinger
 stv. Geschäftsleiterin
 energie-cluster.ch
 saskia.luechinger@energie-cluster.ch
 www.energie-cluster.ch

2-Tageskurs Plusenergie-Gebäude & Building Information Modeling (BIM)
 Diverse Daten ab November 2017
 Bern, Zürich, Frauenfeld, Olten
 Mehr Infos/Anmeldung folgt

Weitere Informationen:
 Saskia Lüchinger,
 stv. Geschäftsleiterin
 energie-cluster.ch
 saskia.luechinger@energie-cluster.ch
 www.energie-cluster.ch



Neue Weishaupt-Kessel für Hohenegg, Meilen Energie 360° AG reduziert Heizleistung um fast zwei Drittel

► Vorbildlich machte es die psychiatrische Privatklinik Hohenegg in Meilen: Zuerst die Renovation (hier mit Erweiterung) und erst dann eine Berechnung der neuen Heizleistung und die Heizungssanierung. Energie 360° AG als Contractor liess nun zwei Weishaupt Thermo Condens WTC GB 250 einbauen. 500 statt 1400 kW wie zuvor.

Die Klinik Hohenegg ist 105 Jahre alt. 2005 strich sie der Kanton von der Spitalliste. Man musste sich neu orientieren, nun als Privatklinik für Halbprivat- und Privatpatienten mit Depression, Burnout, Angstneurosen und anderen psychosomatischen Erkrankungen. 2009 bis 2015 wurden die Häuser der Klinik unter der Leitung des Architekturbüros Romero + Schaeffe, Zürich, bei laufendem Klinikbetrieb in drei Etappen umgebaut und an die Bedürfnisse der Privatpatienten angepasst. Der Umbau umfasste auch eine energetische Sanierung – Fenster, Dämmung der Dächer usw. Hinzu kam 2015 der Neubau «Terrazza», ein Empfangsgebäude mit Reception, zentraler Halle, Lounge, Café-Bar und Speiseräumen, einer Küche im Keller und Verwaltungsräumen im Obergeschoss. Gleichzeitig wurde auch die Kanalisation erneuert; dazu gehörten teilweise auch die Heizungs-Fernleitungen und in drei Häusern die Unterstationen. Die rund 25 Jahre alte Heizungsanlage mit zwei 700 kW-Kesseln und Gas-Gebläsebrennern blieb vorerst in Betrieb, war aber sanierungsbedürftig.

NEUE HEIZANLAGE IM CONTRACTING. Die Geschäftsleitung der Hohenegg entschied sich nun, die Heizung inklusive deren Betrieb outzusourcen: Die

Delegation eines Problems an Fachspezialisten. Dabei waren nicht einmal, wie sonst häufig, finanzielle Probleme massgebend. Das Spital finanzierte einen Grossteil der neuen Anlage selber. Ziel war vielmehr die Garantie eines sicheren Betriebs, sozusagen ein Rundum-Sorglos-Paket, durch das gewählte Contracting-Unternehmen Energie 360° AG, Zürich.

Aufgrund der Energieverbrauchswerte der letzten Jahre – die Häuser waren ja bereits saniert – errechnete Energie 360° AG unter der Projektleitung von Martin Weber nun den aktuellen Heizleistungsbedarf und kam auf wenig mehr als einen Drittel der vorherigen Heizungsleistung: 500 kW!

WEISHAUPT-KESSEL AUS ERFAHRUNG. Zur Deckung dieses Leistungsbedarfs wählte Martin Weber nun zwei Weishaupt Gas-Brennwertkessel Thermo Condens WTC GB 250. Diese modulieren von 52 bis 250 kW, was insgesamt bei dieser Anlage - die beiden Kessel arbeiten in Kaskade - eine Modulations-Bandbreite von fast 1 : 10 ergibt; stetige Leistungsanpassung an die jeweiligen momentanen Bedürfnisse ist also gewährleistet. Die Chance, dass einer der Kessel ins «Pendeln» gerät, tendiert gegen Null. Das gewährleistet eine optimale Energieausnutzung; der Wirkungsgrad der Kessel liegt nahe 100%. «Ich habe diese Kessel schon früher öfters eingesetzt; sie haben sich als absolut zuverlässig erwiesen», so Weber, «das ist besonders wichtig im Contracting – jedes Problem würde Geld kosten!»

Die runden Premix-Strahlungsbrenner der Thermo Condens-Kessel weisen dank ihrer speziellen

Oberflächen-Gewebestruktur zudem äusserst niedrige Schadstoffemissionen auf. Der Weishaupt-Kaskadenmanager der Mehrkesselanlage steuert unter anderem die systematische Arbeitsweise und sorgt für nahezu identische Laufzeiten beider Kessel. Der serienmässige Geräuschdämpfer, der nur minimale Betriebs- und Anfahrgeräusche zulässt, ist hier nur ein kleiner Vorteil im Vergleich zu den Geräuschemissionen der vorherigen Gebläsebrenner. Ein elektronisches Überwachungssystem kontrolliert über Fühler im Abgas, Vor- und Rücklauf sowie durch einen Wassermangelschalter den Wärmehaushalt des WTC-GB. Elektromagnetischen Einflüssen wird durch die Trennung von 230 Volt- und Niederspannungsleitungen vorgebeugt. Die Kessel sind mit der Fernbedienungsstation WCM-FS ausgestattet und gestatten mit dem Weishaupt Kommunikationsmodul WCM-COM Fernüberwachung, -einstellung und -wartung über das Internet durch Energie 360° AG. In die bestehenden Kaminzüge wurden Kunststoffkamine eingezogen. Die Verlängerung oberhalb der von viel früher bestehenden, denkmalgeschützten Backsteinaufbauten ehemaliger Kamine wurden zur Verschönerung mit Chromstahleinfassungen versehen.

DIE THERMO CONDENS KONDENSIEREN! Mit den alten Kesseln wurde die Fernheizung stets mit 70°C Vorlauf betrieben. Die Wassererwärmung erfolgt dezentral in Boilern in den einzelnen Häusern. Kondensation war damals nicht gefragt, eher befürchtet. Mit der Sanierung im letzten September wurde das anders.

Energie 360° AG betreibt die Anlage nun bedarfsabhängig. Die Boiler werden am Morgen zwangsgeladen, dafür gelten 70°C Vorlauf; verlangt einer der Boiler tagsüber Nachladung, werden gleich alle nachgeladen. In der übrigen Zeit gilt normales Heizregime mit variablen, in der Regel tieferen Vorlauftemperaturen. Damit sind teils sogar im Winter, aber sicher in der Uebergangszeit Rücklauftemperaturen von 50°C und weniger möglich – die Kessel kondensieren, der Brennwert wird genutzt und die Hohenegg profitiert von tiefem Energieverbrauch.

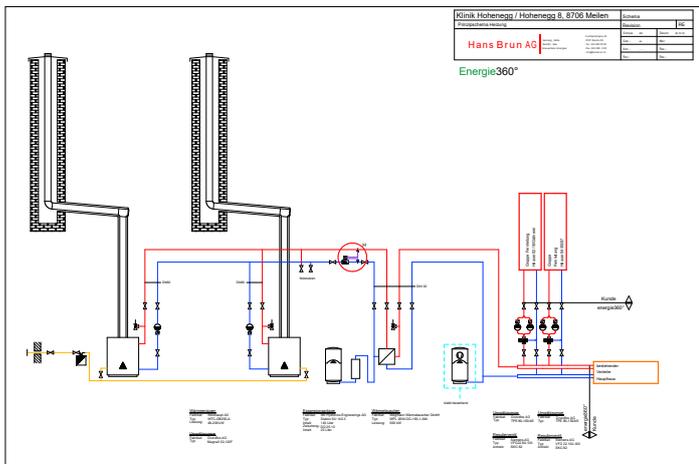
► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
E-Mail: info@weishaupt-ag.ch
Internet: www.weishaupt-ag.ch



Die Gebäude der Hohenegg in Meilen, vorne rechts das neue Receptions-Haus «Terrazza»



Die beiden Weishaupt Thermo Condens WTC GB 250 in der Hohenegg



Schema der Anlage in der Hohenegg – links die beiden WTC GB 250, in der Mitte die Systemtrennung durch einen Wärmetauscher

16. Bau+Energie Messe, 21. – 24. September 2017, BERNEXPO Mut zum energieeffizienten Bauen

► Die 16. Bau+Energie Messe mit Kongress ist der nationale Treffpunkt für Bauherren und Baufachleute. Vom 21. bis 24. September entdecken wieder über 20 000 Besucher in Bern bei 350 Ausstellern neuste Technologien und innovative Konzepte der Gebäudetechnik. Parallel findet die 3. Bauen+Wohnen statt.

Gestartet wird mit einem hochkarätig besetzten Herbstseminar und der Frage «Energiestrategie 2050 – wie weiter?». Experten diskutieren über Strommarktdesign und die Dekarbonisierung und beantworten die Frage, mit welchen Massnahmen die befristete kostendeckende Einspeisevergütung KEV abgelöst werden kann. Stefan Cadosch, Präsident SIA Schweiz, nimmt zur innovativen Architektur für den Gebäudepark Schweiz 2050 Stellung und Markus Weber, Präsident Bauen digital Schweiz, zur Industrie 4.0.

PLUSENERGIE-KONGRESS – INTERNATIONALE BESETZT. Ulrich Nyffenegger, Amtsvorsteher des AUE Bern, erörtert Plusenergie-Quartiere im Kanton Bern, Stadtplaner Wolfgang Frey gibt seine Erfahrungen mit solaren Energiezellen, vertikaler Begrünung und

Eigenstromversorgung in der Stadt Freiburg in Breisgau (D) preis und Professor Hermann Kaufmann referiert zum Energieüberschuss in Mehrfamilienhäusern nach PassivhausPlus-Bauweise im Vorarlberg (A).

THINK EARTH! – BAUEN MIT LEHM
Lehm als zeitgemässe Bauweise erkennen, darüber reden, damit bauen. Dieses Ziel verfolgt die Veranstaltungsreihe vom Fachverband IG Lehm. Sie geht mit der Bau+Energie Messe an den Start. Zur Sonderschau gehören ein Pavillon mit Lehm-Talks und Projekten von Preisträgern des Terra Award, farbige Lehmputze und eine Brickbar aus Lehmstein.

FORUM DIGITALES PLANEN UND BAUEN. Die digitale Vernetzung fordert die Bau- und Energiebranche heraus. In Zusammenarbeit mit der Interessengemeinschaft Bauen digital Schweiz und energie-cluster.ch moderiert Philipp Dohmen das Forum «Digitales Planen und Bauen». Die Veranstaltung vom Freitag, 22. September zeigt neue Lösungen, Anwendungen und Fallbeispiele. Unter anderem werden das Informationsmanagement und Smart Home-Lösungen für Profis vorgestellt.

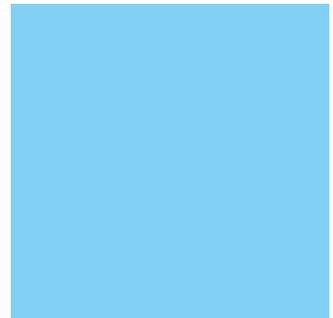


BERATERSTRASSE DER KANTONE

Interessierte Besucher können sich bequem und neutral an der Beraterstrasse der Kantone zu erneuerbaren Energien, Förderprogrammen und Gebäudesanierungen beraten lassen. Die Energiefachstellen der Nordwestschweiz und die Energieberatung des Kantons Bern stehen gemeinsam mit Verbänden und Organisationen Red und Antwort.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Messe: Bau+Energie Messe
Datum: 21. – 24. September 2017
Öffnungszeiten:
Donnerstag – Samstag 10.00 – 18.00 Uhr
Sonntag 10.00 – 17.00 Uhr
Ort: BERNEXPO, Bern
Infos: www.bau-energie.ch



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 Egele 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 Egele 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 Egele 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.

Treppen sicher gestalten

► **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.

Mit Treppensteigen leisten wir einen wichtigen Beitrag zu Erhaltung unserer Gesundheit. Das gilt aber nur dann uneingeschränkt für alle, wenn die Treppe mit einem Handlauf ausgestattet ist. Fehlt der Handlauf oder ist er auf der falschen Seite angebracht, können Treppen zu einer Gefahr oder gar zu einer unüberwindbaren Barriere werden.

ANFORDERUNGEN AN EINEN HANDLAUF. Es gibt wohl kein anderes Bauelement, mit dem man so kostengünstig für mehr Sicherheit, Schönheit und Bequemlichkeit sorgen kann. Damit der Handlauf seine Funktion auch optimal erfüllen kann, muss er auch fachgerecht nach Norm und Gesetz montiert sein.

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 takttil 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 Treppenzlänge zu führen sind und mindestens

0.30m 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 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 OR.

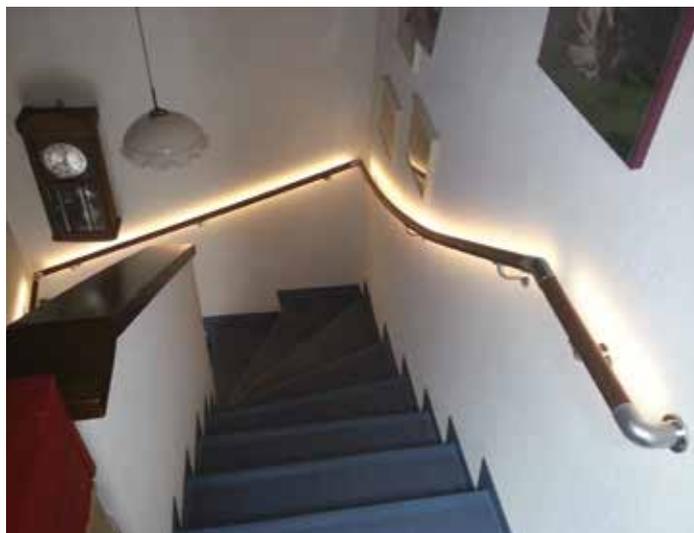
NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN. Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinkindwichtigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht 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 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.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern private Kunden, aber auch Eigentümergemeinschaften, Hausverwaltungen und Immobilienbesitzer in der gesamten Schweiz

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



Beidseitiger Aussenhandlauf vor einem Bürogebäude



durchlaufender Handlauf mit Licht, wandseitig, wo die Stufen breiter und sicherer sind



wandseitig nachgerüstet in einer Wohnbaugenossenschaft, Altbestand

Die 100prozentige Dachkontrolle

► **Flachdächer liegen im Trend – obwohl sie nicht überall den besten Ruf geniessen. Falls Wasser in die Dachkonstruktion eindringt dauert es sehr lange, bis dies bemerkt wird. Oft tritt das Wasser dann irgendwo im Gebäude, an einer weit vom Leck entfernten Stelle auf. Bleibt die Dampfsperre lange dicht staut sich das Wasser in der Wärmedämmung. Die Dämmung versagt und teure Sanierungen sind die Folge. Optische Dachkontrollen bieten keinen effektiven Schutz gegen solche Schäden. Ein neues Dachkontrollsystem schafft Abhilfe und bietet 100prozentige Sicherheit.**

Die Flachdacharchitektur ist weiter im Vormarsch. Nicht nur Industrie- oder Infrastrukturbauten, sondern auch Bauobjekte im privaten Bereich, werden oft in Flachdacharchitektur realisiert. Die beliebteste und einfachste Dachkonstruktion dafür ist das begrünte Warmdach. Dabei wird die Dampfsperre meist hochwertig als Bauzeitabdichtung ausgeführt. Die Aufbordungen der Dampfsperre sowie Anschlüsse an Durchbrüche sind bis über die Wärmedämmung hochgezogen. Die einzelnen Dachflächen werden in Felder unterteilt und abgeschottet.

Nachdem das Flachdach in der Vergangenheit einen etwas zweifelhaften Ruf erhalten hat wurden Qualitätsverbesserungs- Massnahmen eingeleitet. In den letzten Jahren wurde die Qualität der Flachdachbaustoffe aber auch die der Verarbeitung konstant verbessert. Zudem wurde der Unterhalt mit Dachkontrollen intensiviert. Gerade diese Kontrollen sind im Zusammenhang mit verlängerter Garantienzeiten unumgänglich. Dabei werden die Wartungs- Kontrollgänge «optisch» – also auf dem Dach – durchgeführt. Eine echte Aussage zur Dichtheit der Dachfläche lässt sich heute nur mit eingebautem Kontrollrohr oder durch eine Dachöffnung

Stephan Muntwyler

ist gelernter Spengler, Dipl. Techniker HF und Executive Master of Business Administration (E- MBA). Er ist seit über 25 Jahren ausschliesslich in der Gebäudehüllen Branche tätig. Sein Werdegang führte ihn über eine Verbandsanstellung bei suissetec in eine Kaderfunktion bei einer führenden Gebäudehüllen- Unternehmung sowie in die Branchen Zulieferindustrie. Seit Oktober 2013 leitet Stephan Muntwyler die Gabs AG als Geschäftsführer. Stephan Muntwyler lebt mit seiner Familie in Tägerwilen (TG).

Gabs AG – Der Gebäudehüllenspezialist

Die Gabs AG ist der schweizerische Leader als Zulieferer für Spengler, Dachdecker, Fassaden- und Metallbauer. Der Gebäudehüllenspezialist kann dank seines breiten Sortimentes mit über 10 000 Produkten, 50 bestens qualifizierten Mitarbeitern und der eigenen, modern eingerichteten Produktion auf alle individuellen Kundenwünsche eingehen. Die Gabs AG ist exklusiver Ansprech- und Vertriebspartner für die HUM-ID Dachkontrollsysteme in der Schweiz. Die Gabs AG ist ein Tochterunternehmen der Pestalozzi Gruppen und hat ihren Hauptsitz in Tägerwilen (TG). Weitere Standorte sind Wallisellen und Dietikon.

DL Swiss Dach AG – wir lassen Sie nicht im Regen stehen

Die DL Swiss Dach AG ist ein modern eingerichteter, innovativer Gebäudehüllen Spezialist. Aktuell arbeiten ca. 10 Mitarbeiter am Firmensitz in Benken (SG). Neben dem im Bericht genannten Sensordach am Objekt in Reichenburg ist die Firma mit Arbeiten an der Samsung Hall in Dübendorf beauftragt.

belegen. Kontrollrohre sind aber besonders bei Terrassen oder Verkehrsflächen unerwünscht und mit Dachproben wird die Abdichtung zusätzlich verletzt. Kontrollrohre mit Glasindikatoren nach unten sind nicht überall möglich, sehr aufwändig und wohl eher eine exotische Lösung. Tatsache ist: Falls Wasser in die Dachkonstruktion eindringt dauert es sehr lange bis dies bemerkt wird. Oft tritt das Wasser dann irgendwo im Gebäude, an einer weit vom Leck entfernten Stelle auf. Bleibt die Dampfsperre lange dicht staut sich das Wasser in der Wärmedämmung. Dies führt zum Versagen der Dämmung und zieht teure Sanierungen nach sich. Optische Sichtprüfungen sind somit keine echte Dachkontrolle.

«**OPTISCHE SICHTPRÜFUNGEN SIND KEINE ECHTE DACHKONTROLLE**» Ein neuartiges System ermöglicht es, Feuchtigkeit im Dach zu detektieren. Das Dachkontrollsystem mit Scanner und Sensoren basiert auf der RFID Technologie. RFID steht für die englische Bezeichnung «radio-frequency identification». Das RFID System dient normalerweise zum automatischen und berührungslosen Identifizieren und Lokalisieren von Objekten und deren Eigenschaften. Ein RFID System besteht üblicherweise aus einem batterie- und kabellosen Transponder sowie einem Lesegerät zum Auslesen der Kennungsdaten. Bekannt ist diese Technologie heute vor allem bei Kreditkarten oder Pässen.

Neu gibt es ein auf dieser Technologie basiertes Dachkontrollsystem mit Scanner und RFID Sensoren. Die Sensoren werden in den Dachaufbau integriert. Im Regelfall werden diese oberhalb der Dampfsperre in die Wärmedämmung eingebaut. Zum Einbau der flachen Sensoren wird einfach ein ca. 3 x 10 cm langer Schnitt in die Dämmung gemacht. Der Sensor wird anschliessend in die Dämmung eingeschoben. Der kabel- und batterie-lose Sensor

liegt somit nach dem Verlegen der Dämmplatte auf der Dampfsperre auf. Sobald der Dachaufbau fertig gestellt wurde, erfolgt direkt das erste Einlesen und Aktivieren der Sensoren. Das Auslesen der Sensoren erfolgt mit einem kleinen Handgerät. Nach der Aktivierung kann jederzeit geprüft werden, ob das Dach nass oder trocken ist.

«Der Einbau ist einfach» so Daniel Lienhard, Geschäftsführer der DL Swiss Dach AG, welche vor kurzem die erste von insgesamt drei Etappen einer Einfamilienhaus Siedlung in Reichenburg mit einem Sensordach versehen hat. Pro Reihenhause- Dachfläche sind dort mehrere Sensoren eingebaut. Dabei gilt: Je mehr Sensoren eingebaut sind desto genauer lässt sich ein Leck lokalisieren. «Ich will sicher sein, dass dieses Dach dicht ist» sagt Lienhard. Die Sensoren sorgen tatsächlich für Sicherheit: Auf jeder Hauseinheit wird nämlich nach den abgeschlossenen Flachdacharbeiten eine thermische Solaranlage aufgeständert. Die Sensoren werden einfach vom Handgerät nacheinander abgefragt, automatisch nummeriert und aktiviert, während der Nutzer das Dach abschreitet. Registriert ein Sensor Nässe, meldet er dies dem Lesegerät. Mit diesem Gerät lässt sich dann die exakte Lage des Sensors – und somit der Nässe lokalisieren.

«**ICH WILL SICHER SEIN, DASS DIESES DACH DICHT IST**» Die Dachüberprüfung ist jederzeit, zum Beispiel bei jeder halbjährlichen Dachwartung, möglich. Die Ergebnisse können einfach auf dem Lesegerät dokumentiert oder auf einen PC übertragen werden. Mit jedem Kontrollgang wird die Objekt Datei weitergeschrieben und aktualisiert. «Damit macht die Dachwartung echten Sinn» meint Lienhard und «in Zukunft werde ich weitere Sensordächer empfehlen und dieses System auch auf meinen Messeauftritten präsentieren».

«**IN ZUKUNFT WERDE ICH WEITERE SENSORDÄCHER EMPFEHLEN**» Das bestehende am Dachkontroll-System ist, dass nicht nur «optisch» auf dem Dach, sondern auch im Dach mit Sensoren nach Schwachstellen gesucht wird. Kein

anderes Dachkontrollsystem ist vergleichbar, einfacher oder günstiger.

Ein Sensordach kann fast überall umgesetzt werden. Einzig durchlaufende Metallschichten, wie eine Alukaschierung auf der Dämmung, stören die Funkwellen des Systems. In diesem Fall sind vor dem Systemeinsatz Vorkehrungen zu treffen. Ein Sensordach bietet viele Vorteile und sollte in Zukunft zum Standard-Flachdach werden. Auf Kontrollrohre und Dachproben kann dabei gänzlich verzichtet werden. Wird ein Dach in Etappen eingebaut oder kommen andere Handwerker auf die Dachfläche, ist ein Überprüfen der Abdichtung zu jedem Zeitpunkt einfach umsetzbar. Sobald das Bauobjekt erhöhte Anforderungen stellt ist das Sensordach erst recht die richtige Lösung. Dies kann bei Rechenzentren, Reinräumen, Spitälern aber auch auf Dachflächen über Hightech-Produktionsstätten der Fall sein.

«**EIN SENSORDACH BIETET VIELE VORTEILE UND SOLLTE IN ZUKUNFT ZUM STANDARD-FLACHDACH WERDEN**» Im Vergleich zum Bauvolumen aber auch zum Schadenpotential sind die Kosten für ein Sensordach geradezu unbedeutend. Ein Sensor kostet wenige Franken und das dazu erforderliche Lesegerät ist für ca. Fr. 3500.– zu haben. Das Lesegerät kann beliebig viele Objekte auslesen und verwalten. Das Dachkontrollsystem wird in der Schweiz exklusiv durch Gabs AG vertrieben.

Der Flachdach- Trend hält voraussichtlich weiter an. Dies ist für die Gebäudehüllen- Branche eine grosse Chance. Weil optische Dachkontrollen keinen effektiven Schutz gegen Leckstellen bieten sollten Sanierungen und Neubauten in Flachdacharchitektur als Sensordächer geplant und ausgeführt werden. Ein Dachkontrollsystem mit Scanner und RFID Sensoren bietet 100prozentige Sicherheit. Dieses System ist erst der Anfang der Gebäudehüllen Digitalisierung.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Gabs AG
Bahnhofstrasse 17
8274 Tägerwilen
Tel: +41 71 666 86 86
www.gabs.ch



Einfaches Aktivieren und Auslesen der Dachkontroll-Sensoren



Bestellformular

für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
 Name / Vorname _____
 Strasse / PF _____
 PLZ / Ort _____
 Telefon _____
 E-Mail _____

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 68.00
 - weitere Adressen: CHF 38.00

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| Name _____ | Name _____ | Name _____ |
| Vorname _____ | Vorname _____ | Vorname _____ |
| Adresse _____ | Adresse _____ | Adresse _____ |
| Ort _____ | Ort _____ | Ort _____ |

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2.5% MWST

Neues Wahrzeichen in Zürich Nord mit digitalem Aufzugleitsystem

► Mit dem Andreasturm verändert sich das Erscheinungsbild von Zürich Oerlikon. Im Innern des Hochhauses werden moderne Aufzugsanlagen mit einer energieeffizienten, maschinenraumlosen Antriebstechnik eingebaut. Über ein digitales Aufzugs-Steuerungssystem gelangen die Benutzer auf dem direktesten Weg zu ihrer Zielstufe.

In Zürich Oerlikon, wo die Bahnlinien zum Flughafen und nach Wallisellen abzweigen, wird ein 80 Meter hoher Geschäftsturm gebaut. Im Juli 2016 erfolgte der Spatenstich, bis Mitte 2018 ist der Andreasturm, das neue Wahrzeichen des aufstrebenden Stadtteils Zürich Nord, voraussichtlich fertiggestellt. Der Projektentwurf der beiden Zürcher Architekten Annette Gigon und Mike Guyer hat die Entscheidungsträger überzeugt. Gebaut wird das Hochhaus von der Implemia AG, Bauherrin ist SBB Immobilien, die über 100 Millionen Schweizer Franken in den Neubau investiert. 800 Quadratmeter stehen im Erdgeschoss für Läden und Gastronomiebetriebe zur Verfügung, die darüberliegenden 21 Etagen bieten 20 000 Quadratmeter Bürofläche. Über den neuen Zugang zur Personenunterführung Ost ist das Hochhaus direkt mit dem Bahnhof Oerlikon verbunden. Mieter, Passanten sowie Kunden haben somit einen bequemen Zugang zum öffentlichen Verkehr.

Des Towers Herzstück sind die sechs maschinenraumlos betriebenen MonoSpace 700 Aufzüge von Kone. Sie verbinden die Stockwerke mit der Tiefgarage und sind mit einer Förderhöhe von 86 Metern die höchsten Anlagen, die der finnische Lift- und Rolltreppenhersteller in der Schweiz realisiert. Entwickelt wurde der MonoSpace 700 für grössere Geschäfts- und Wohnhäuser. Täglich erfolgt bei diesem Modell eine vollautomatisierte Überprüfung der Bremsfunktion, dank derer eine besonders hohe Sicherheit gewährleistet ist. In den Liftkabinen des Andreasturms haben 24 Leute Platz. Sie wird mit einem beige Natursteinplattenboden ausgekleidet und von einer quadratischen LED-Lampe aus Edelstahl beleuchtet. Der Einbau ist für November 2017 vorgesehen, sechs Monate später befördern die Liftanlagen die ersten Passagiere in milchigen Glasedelstahl-Kabinen mit einer Geschwindigkeit von drei Metern pro Sekunde.

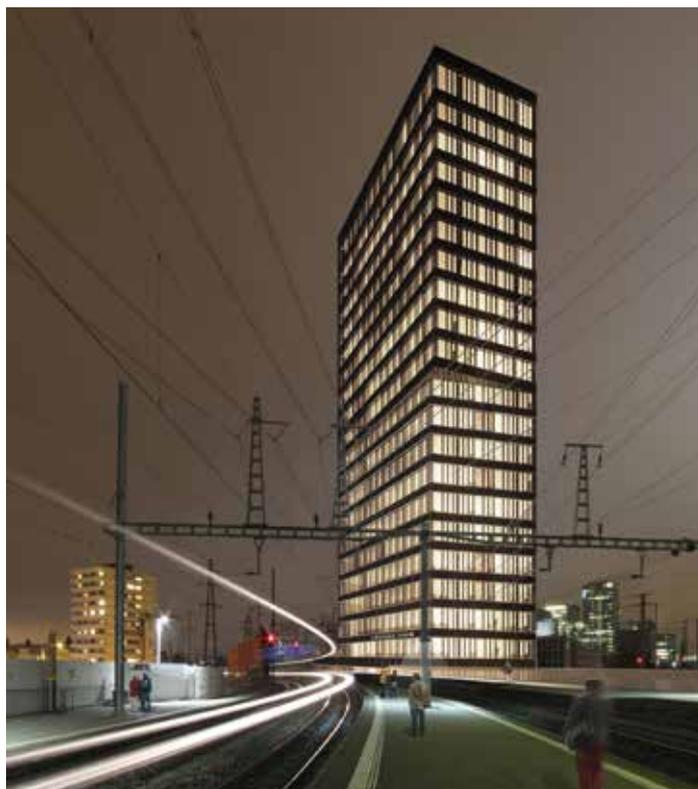
Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz waren für SBB Immobilien

auch bei den Küchen- und Parkaufzügen entscheidend, weshalb sie sich für zwei MonoSpace 500 Aufzüge entschied. Sämtliche Aufzugsanlagen werden mit getriebelosen Kone EcoDisc Motoren ausgestattet, welche die Energie beim Abbremsen in Strom umwandeln. «Durch die maschinenraumlose Antriebstechnik konnten die ursprünglich geplanten Maschinenräume als zusätzliche Lagerräume genutzt werden», sagt Thomas Rinas, Gesamtprojektleiter bei SBB Immobilien für den Andreasturm.

ZIELWAHLSTEUERUNG OPTIMIERT PERSONENFLUSS. Die Digitalisierung eröffnet auch bei Liften neue Möglichkeiten. Kommunizierende Automationssysteme steuern sämtliche Abläufe, damit sich Personen in einem Gebäude komfortabel und sicher bewegen. Für diese «Smart Buildings» hat der Aufzugshersteller Kone die «People Flow Intelligence»-Lösungen entwickelt: Sie gewährleisten Zugang ins Gebäude, berechnen den schnellsten Weg zum Fahrziel, stellen Tagesnews oder Wetterberichte bereit und regulieren die vollautomatische Systemüberwachung.

Auch im Andreasturm kommen diese Lösungen zum Einsatz: Die sechs MonoSpace 700 Lifte werden über das Steuerungssystem «Kone Destination» dirigiert. Eine solche digitale Zielwahlsteuerung setzt das Unternehmen zum ersten Mal in einem Gebäude in der deutschsprachigen Schweiz ein. Anders als bei herkömmlichen Aufzugleitsystemen, die nur die gewählte Fahrtrichtung registrieren, errechnet das «Destination Control System» über einen lernfähigen Algorithmus die kürzesten Fahrzeiten. Es stellt dem Benutzer jenen Lift bereit, welcher das gewünschte Stockwerk am schnellsten, ohne unnötige Zwischenhalte, erreicht. Aktiviert wird das System mit der Etagenwahl auf dem Tableau vor der Liftanlage. «Aus Sicht der Bauherrschaft sind insbesondere in einem Hochhaus die Liftanlagen von grosser Bedeutung. Daher setzen wir im Andreasturm die Zielwahlsteuerung ein, die eine effiziente Nutzung der sechs Hauptaufzüge ermöglicht», sagt Rinas.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
KONE (Schweiz) AG
Ruchstückstrasse 21
8306 Brüttsellen
Tel: 044 838 38 38
Fax: 044 838 38 88
www.kone.ch



Der 80 Meter hohe Andreasturm beim Bahnhof Zürich Oerlikon ist direkt mit dem Bahnhof verbunden und bietet eine ideale Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Bild: SBB Immobilien.



Für den Einsatz in grösseren Geschäfts- und Wohnhäusern entwickelt, überzeugt die Aufzugslösung MonoSpace 700 von Kone mit ihrer Energieeffizienz, zudem ist ein hohes Mass an Sicherheit gewährleistet. Bild: Kone.

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 Baummissionenüberwachung

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 Geschäftsimmobilen

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

IMMOBILIENSOFTWARE

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
Mettlenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg/ZH
Tel +41 44 222 22 66
Fax. +41 44 222 22 67
info@ars-xterna.ch
www.ars-xterna.ch

ROHRSANIERUNG



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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



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



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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



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



- 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, 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, Bellariastr. 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. Jakobs-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

18.08.17 Mitgliederversammlung, «Leerstandserhebung», Hotel Ramada Plaza Basel
 18.10.17 Mitgliederversammlung, 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 Mitgliederversammlung
 27.09.17 Lehrlingsausbildung – Erfahrungs-Tagung
 29.11.17 Kader-Weiterbildung

Romandie

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

Solothurn

06.09.17 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 Erfahrungs-Tagung

Schweizerische Maklerkammer SMK

26.10.17 Generalversammlung, Basel

SVIT FM Schweiz

21.09.17 Generalversammlung, Zürich
 10.10.17 Good Morning FM 2017, Zürich

Fachkammer STWE SVIT

25.10.17 6. Herbstanlass, Zürich



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE

monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER

68 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS

7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL

Beglaubigte Auflage: 2956 (WEMF 2016)

Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG

SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION

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

DRUCK UND VERTRIEB

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

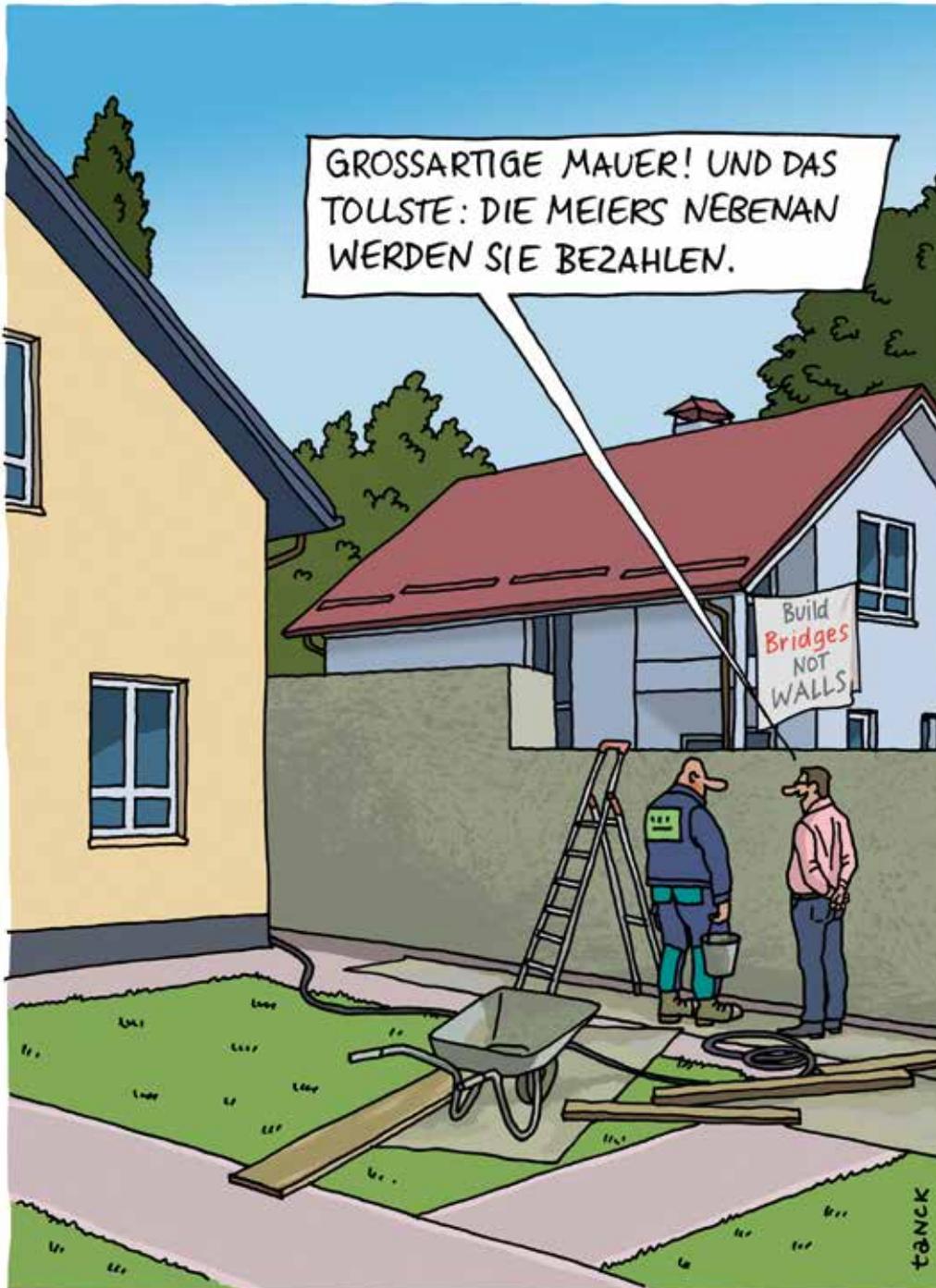
SATZ UND LAYOUT

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

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**

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

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



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



modernisieren
bauen
Besuchen Sie uns:
Halle 5
Stand D24

Betrieb und Unterhalt

450

Service-Spezialisten in der ganzen Schweiz sind täglich im Einsatz.

ENGIE ist in der Schweiz der führende Anbieter und Spezialist für Energie Services, Facility Management und Gebäudetechnik.

Kürzeste Interventionszeiten dank landesweiter Präsenz und 24-Stunden-Service sichern einen reibungslosen Betrieb und Unterhalt Ihrer Gebäude und Anlagen. **Rufen Sie uns an: 0800 888 700**



24/7-Service
0800 888 700

ENGIE Services AG
Thurgauerstrasse 56
8050 Zürich
Tel. +41 44 386 91 11
zuerich@ch.engie.com

engie.ch



Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

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

