

# immobilia

## FREDERIK DE BLOCK

ÜBER IMMOBILIEN-  
FONDS – SEITE 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Eigenmietwert – Systemwechsel mit Hürden .....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Investments im Ausland werden populärer .....	12
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Bodenbeläge – Luxus in vielen Varianten .....	48

## AIRBNB – WO IST DAS PROBLEM?



**ANDREAS INGOLD**  
 «Eine weitere Einschränkung der Rechte von Immobilieneigentümern hinsichtlich Nutzung ist für uns ein No-Go.»

• Mietervertreter werden nicht müde, die wachsende Popularität von Vermittlungsplattformen wie Airbnb zum Anlass für Forderungen nach Einschränkungen zu nehmen. Eine aktuelle Studie im Auftrag des Mieterverbandes Zürich soll diese Forderungen untermauern. Sie kommt zum Schluss, dass «eine auf die lokalen Bedürfnisse angepasste Mischung regulatorischer Massnahmen am erfolgversprechendsten» ist.

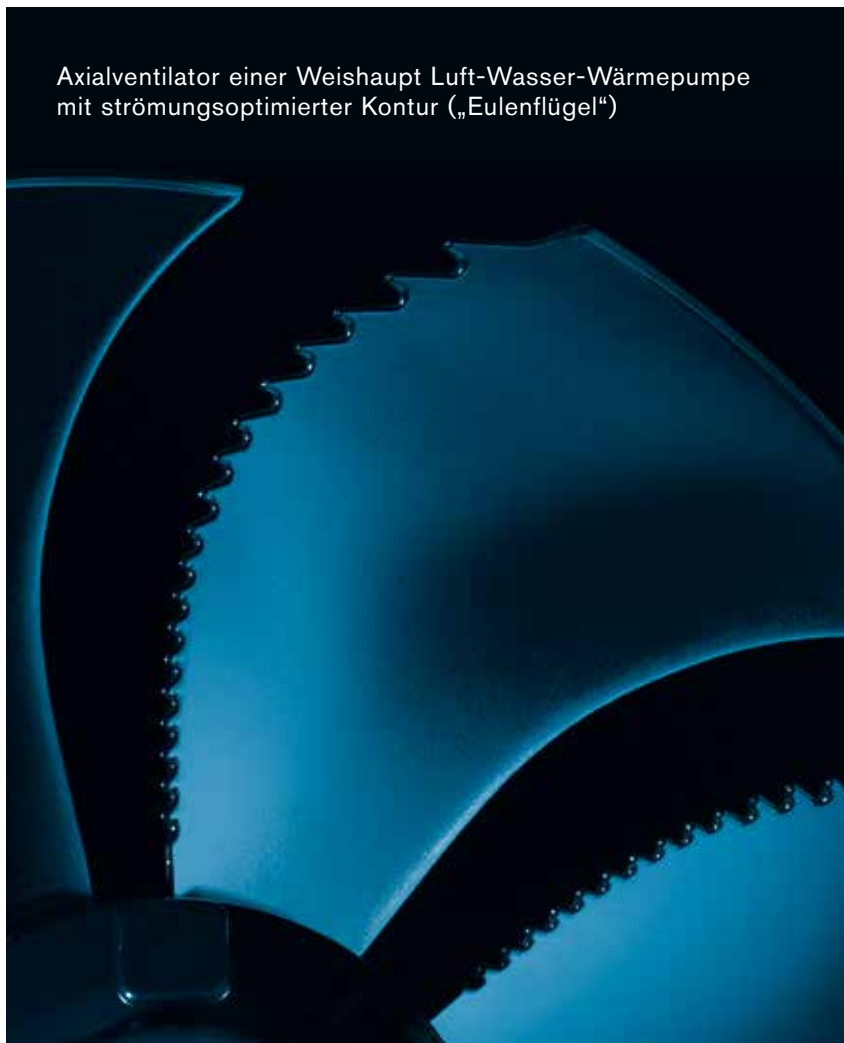
Im Raum stehen viele Behauptungen und wenig Fakten zum Einfluss der Plattformen in der Schweiz. Durch Airbnb belegt sind folgende Zahlen: 26 000 gelistete Unterkünfte – davon 60% einzelne Zimmer und 40% Wohnungen – generieren pro Jahr 450 000 Ankünfte aus dem In- und Ausland. Im Durchschnitt ist das angebotene Zimmer bzw. die Wohnung während 23 Tagen pro Jahr besetzt. Der Anbieter nimmt im Schnitt 2800 CHF brutto ein. Tatsache ist auch, dass sich eine unbestimmte Anzahl Anbieter im illegalen Bereich bewegt.

Wir vom SVIT Schweiz sind der festen Überzeugung, dass die Untermiete ohne Einwilligung des Vermieters missbräuchlich ist. Auch soll der Vermieter die Zustimmung verweigern dürfen. Ein parlamentarischer Vorstoss zur Konkretisierung missbräuchlicher Untermiete wird auch für das Phänomen Airbnb Klärung bringen und verdient die Unterstützung von Links und Rechts.

Bevor dem Ruf nach weiterreichenden Massnahmen wie Zoneneinschränkungen, Mindestmietdauer, Bindung an den Hauptwohnsitz, zusätzlichen Abgaben, Bewilligungen, Kontrollen und Strafen nachgegeben wird, tun wir gut daran, geltendem Recht zum Durchbruch zu verhelfen. Dann sind BnB-Angebote doch eine begrüssenswerte wirtschaftliche Tätigkeit.

Andreas Ingold •

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



## Die Kunst der leisen Kraft.

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

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Frederik De Block, Fondsmanager bei der SFP Anlagestiftung (Foto: Urs Bigler)

## FOKUS

### 04 «WIR INVESTIEREN NUR IN CORE-FONDS»

Frederik De Block, Fondsmanager bei der SFP Anlagestiftung, über Auflagen von Pensionskassen, Fondsstrategien und die Weltmärkte.

## IMMOBILIENPOLITIK

### 10 SYSTEMWECHSEL MIT HÜRDEN

Der Zeitpunkt für einen Systemwechsel weg von Eigenmietwert und Schuldzinsabzug wäre günstig. Doch übertriebene Gleichbehandlungsforderungen könnten zum Scheitern führen.

### 11 KURZMELDUNGEN

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 12 INVESTMENTS IM AUSLAND

Investitionen in ausländische Immobilienanlagen werden populärer. Gründe sind der anhaltende Anlagendruck und gute Diversifikationen.

### 15 INVESTIEREN – ABER WIE?

Die starke Immobiliennachfrage führt zu hohen Preisen und tieferen Renditen. Welche Risiken ergeben sich daraus für Investoren?

### 18 RECHTLICHE ASPEKTE VON ANLAGEN

Indirekte Immobilienanlagen liegen im Trend. Bei der Wahl des Anlagegefässes sollte man auch die rechtlichen Aspekte abwägen.

### 21 SCHWEIZER ZIEHEN HÄUFIGER UM

Trotz höherer Leerwohnungsziffer und sinkender Zuwanderung bewegt sich die Umzugsquote weiterhin auf hohem Niveau.

### 24 CYBER- UND ANDERE RISIKEN

Die zunehmende Digitalisierung und neue Gesetze steigern die Risiken. Als Folge davon wird die Immobilien-Due-Diligence anspruchsvoller.

### 27 STARKE NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN

Im vergangenen Quartal wurden deutlich mehr Eigentumswohnungen nachgefragt, und es scheint sich eine Preiswende anzubahnen.

### 28 ALLE IN EINEM BOOT

Vom ersten Strich bis zur Fertigstellung einer Arealbebauung vergehen oft Jahre. Dabei ist ein Dialog mit allen Beteiligten matchentscheidend.

### 33 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

## IMMOBILIENRECHT

### 38 RISIKEN BEIM ARCHITEKTENVERTRAG

Für die Regelung der Verträge wird gerne auf die Ordnung SIA 102 abgestellt. Doch der Bauherr sollte weitere Vertragspunkte vereinbaren.

### 41 UNTERNEHMER IM VERZUG

Hält sich ein Unternehmer nicht an Termine, gerät der Zeitplan aus dem Ruder. Doch wie kann sich der Besteller davor schützen?

## BAU & HAUS

### 44 SCHÖNE ZWILLINGE IN HOLZ

Am Schwarzsee zeigt sich, wie man mit einer guten Idee alte Kasernen in einen modernen Campus verwandeln kann.

### 47 BIOMASSE BEHEIZT BIOMASSE

Da die Preise für fossile Brennstoffe schwanken, sollten Betreiber alternative Heizungskonzepte prüfen – beispielsweise mit Holz.

### 48 LUXUS IN VIELEN VARIANTEN

Der Trend bei Bodenbelägen geht heute in Richtung wertiger Materialien, die natürlich, langlebig und einfach im Unterhalt sind.

### 51 DER LIFT IN EINE NEUE ZEIT

Dank neuer Brandschutzvorschriften gewinnen Holzbauten immer mehr an Höhe, wie ein Mehrfamilienhaus in Rheinfelden zeigt.

## IMMOBILIENBERUF

### 54 AKQUISITION IM AKTUELLEN MARKT

Am 6. Valuation Congress beleuchten sieben Referenten das Tagungsthema «Bewertung von Akquisitionen im aktuellen Marktumfeld».

### 58 KUB: EIN THEMA – VIER REFERENTEN

BIM ist ein aktuelles Thema in der Immobilienbranche. An der Focus-Veranstaltung der KUB zeigten vier Referenten ihre Sicht auf das neue Zusammenarbeitsmodell.

### 60 SEMINARE UND TAGUNGEN

### 62 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## VERBAND

### 65 SVIT BERN: MEISTERLICH UND FAMILIÄR

Der SVIT Bern traf sich zur Generalversammlung in der Berner Postfinance Arena, wo Präsident Andreas Schlecht wiedergewählt wurde.

### 67 FM-KAMMER: ANPFIFF FÜR DAS ZWEITE DEZENNIO

An der 10. ordentlichen Generalversammlung der Fachkammer SVIT FM Schweiz im Fifa Museum zieht Präsident Andreas Meister eine positive Bilanz zum vergangenen Jahr.

## MARKTPLATZ

### 64 STELLENMARKT

### 69 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

### 74 BEZUGSQUELLENREGISTER

### 77 ADRESSEN & TERMINE

### 78 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

## ZITIERT



» Der Markt für nachhaltige Immobilienfonds weist noch grosses ungenutztes Potenzial auf.«

### THOMAS BEYERLE

Head of Group Research bei Catella, über die Erfolgsaussichten von Nachhaltigkeitsfonds (Quelle: Immobilienbusiness, Oktober 2017, S. 13).



Bestellung  
Jahresabonnement

12 Ausgaben:  
nur CHF 68.00

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

# «Wir investieren nur in Core-Fonds»

Frederik De Block, Fondsmanager bei der SFP Anlagestiftung, spricht mit der Immobilia über Auflagen von Pensionskassen, Fondsstrategien und die Attraktivität der Weltmärkte.





DIETMAR KNOPF\*

– Sie waren früher als Portfoliomanager bei der Deutschen Bank und der Credit Suisse tätig. Seit rund eineinhalb Jahren arbeiten Sie als Portfoliomanager bei der SFP Anlagestiftung. Was umfasst Ihr Verantwortungsbereich?

– Frederik De Block: Ich bin bei der SFP Anlagestiftung, zusammen mit zwei Kollegen, für die Investitionen in nichtkotierte globale Immobilienfonds verantwortlich. In den vergangenen Monaten haben wir Pensionskassengelder in Höhe von 190 Mio. CHF gesammelt, Ende September wurde mit den Investments in ausgewählte Fonds begonnen.

– Die SFP Anlagestiftung wurde im Mai 2017 von der Swiss Finance & Property AG gegründet. Wer sind Ihre Kunden?

– Wir haben unsere Strategie zusammen mit Schweizer Pensionskassen entwickelt und speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnitten. Die SFP Anlagestiftung betreut deshalb nur Schweizer Pensionskassen, die während der anhaltenden Tiefzinsphase bereits viel in Schweizer Immobilien investiert haben. Bezogen auf ausländische Märkte legen Pensionskassen ihre Gelder lieber in globale Immobilienfonds anstatt direkt in Immobilien an.

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

» Wir haben unsere Strategie zusammen mit Schweizer Pensionskassen entwickelt und speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnitten.«



• **BIOGRAPHIE**

**FREDERIK DE BLOCK**

CFA – Portfolio Manager: 17 Jahre Erfahrung im Portfolio Management, davon neun Jahre in der Abteilung globale Immobilienwert-schriften der Credit Suisse. Seit Mai 2016 bei SFP, verantwortlich für internationale indirekte Immobilienanlagen. •

**– Warum investieren Pensionskassen nicht gerne direkt in ausländische Immobilien?**

– Rund zwei Drittel der Pensionskassen halten keine ausländischen Immobilien in ihrem Portfolio, obwohl die ausländischen Märkte grösser sind und deshalb eine bessere Diversifikation bieten. Das liegt einerseits an den Währungsrisiken und andererseits am psychologischen Effekt der Unsichtbarkeit. Der direkte Kontakt zu Immobilien im Ausland ist schwieriger. Da die meisten Pensionskassen bereits viele Liegenschaften in der Schweiz gekauft haben, ist ihre Bereitschaft für Investitionen in ausländische Immobilien etwas gestiegen. Innerhalb der Schweiz richten Pensionskassen ihren Fokus überwiegend auf Wohn- und Büroliegenschaften, doch im Ausland lohnen sich Investments in andere Sektoren, wie beispielsweise Logistik-Immobilien.

**– Wer wählt die einzelnen Ziel-Fonds aus?**

– Wir beobachten Benchmarks und verschiedene Datenbanken. Weltweit gibt es über 500 nichtkотиerte Fonds, davon kommen nur rund 50 für uns in Frage, da wir nur in offene Core-Fonds mit einem maximalen Fremdkapitalanteil von 50% investieren. Darum ist es wichtig, dass wir als Portfoliomanager auf ein weltweites Netzwerk zugreifen können. Wenn wir von einem Fonds überzeugt sind, besuchen wir die Fondsmanager vor Ort. Wir würden nie in einen Fonds investieren, ohne die Immobilien, die Strategie und die Manager genau zu kennen. Im Moment investieren wir in elf Fonds, mit insgesamt rund 800 Liegenschaften. Der Gesamtwert dieser Fonds liegt momentan bei 50 Mrd. CHF.

**– Haben Sie bei der Zusammensetzung der Fonds ein Mitspracherecht?**

– Indirekt, darum ist die Fondsprüfung umso wichtiger. Gegenwärtig ist unsere Firma noch etwas zu klein, doch ab einer gewissen Grösse können wir auch zum Advisory Board gehören. Wer in diesem Beirat vertreten ist, hat auch ein Mitspracherecht bei den Fondsstrategien.

**– In welche Immobiliensegmente (Wohnen, Büro, Gewerbe, Spezialimmobilien) investieren Sie?**

– Wir investieren in alle genannten Segmente, aber mit einem Fokus auf Wohn-, Retail- und Büroliegenschaften. Im Retailbereich interessieren uns vor allem die beiden Subsektoren «High-Street-Shops» und «grosse Shopping-Center». In High-Street-Shops an Toplagen wie zum Beispiel die Londoner Bond Street oder die New Yorker Fifth Avenue werden die Weltmarken immer vertreten sein. In grossen Shopping-Centern verbringen die Kunden oft einen ganzen Tag. Bei diesen Centern geht der Anteil der Verkaufsflächen aufgrund des E-Commerce zurück und wird durch Event-Flächen oder Restaurants ersetzt.

**– Welche Vor- und Nachteile haben direkte und indirekte Immobilienfonds?**

– Der Vorteil der direkten Immobilienfonds ist der sichtbare Gegenwert. Ein

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



Investor kann sagen: Das ist mein Gebäude. Die Folge davon ist eine grössere emotionale Bindung an die Liegenschaften und somit auch an die Fonds. Der Nachteil dieser Anlageform ist die kleinere Diversifikation, denn ein Gebäude bleibt ein Gebäude. Wenn ein grosser Ankermieter auszieht, entfällt auch ein Grossteil des Cashflows. Bei der indirekten Anlage ist die Diversifikation deutlich grösser, man kann wie wir in zehn oder elf Fonds investieren, die Hunderte von Immobilien besitzen.

**– Nach welchen Kriterien (Due Diligence) werden die Zielfonds zusammengesetzt?**

– Eine sorgfältige Due Diligence, wie vorher schon angesprochen, ist eine unserer Kernaufgaben, die gleichzeitig auf mehreren Ebenen ablaufen. Deshalb beauftragen wir vor einer Investition externe Spezialisten mit einer Risk-, Legal- und Tax-Due-Diligence.

**– Nach welcher Anlagestrategie stellen Sie die Fonds zusammen?**

– Wir investieren nur in Core-Fonds. Core-Immobilien befinden sich an guten Lagen und sind mit langjährigen Mietverträgen in der Regel fast immer voll vermietet. Kennzeichen von Core-

Strategien sind kleinere Risiken und tiefere, aber stabilere Renditen, die zwischen 6% und 11% liegen. Schweizer Pensionskassen wählen diese Anlage-

**» Die Risiken bei der Value-Added- und Opportunistic-Strategie werden nicht adäquat entschädigt.«**

strategie, weil sie ihre Gelder langfristig und sicher anlegen wollen. Der Cashflow dieser Fonds kommt im Durchschnitt zu 70% aus Mieteinnahmen und zu 30% aus der Wertsteigerung der Immobilien. Ein weiteres wichtiges Merkmal dieser Strategie ist eine geringe Fremdkapitalquote, also eine hohe Eigenkapitalquote. Bei einer hohen Fremdkapitalquote besteht die Gefahr, dass man in Krisenzeiten, wenn die Immobilien tiefer bewertet werden, sein Eigenkapital verliert. Die zusätzlichen Risiken bei der Value-Added- und Opportunistic-Strategie werden nicht adäquat entschädigt, weshalb wir nicht in solche Strategien investieren werden.

**– Gibt es Auflagen von den Pensionskassen?**

– Gemäss den Richtlinien der Pensionskassen dürfen wir nicht in Immobilienfonds mit einer Fremdkapitalquote grösser als 50% investieren. Im Durchschnitt liegt die Fremdkapitalquote unserer Fonds knapp unter 20%. Dazu müssen wir genügend Liquidität garantieren, weshalb wir ausschliesslich in offene Fonds investieren, die man jedes Quartal kaufen oder verkaufen kann.

**– Die Umsetzungsstrategie basiert auf einer Interaktion zwischen Top-down- und Bottom-up-Analyse. Bitte beschreiben Sie den Prozess.**

– Die Top-down-Analyse beantwortet die Frage, in welche Länder bzw. Sektoren (Büro, Wohnen oder Retail) wir investieren wollen. Das heisst, wir studieren die makroökonomische Situation. Daneben befassen wir uns bei der Bottom-up-Analyse damit, in welche nichtkotierten Fonds wir investieren wollen. Zurzeit investieren wir in elf Fonds, zwei in Asien, vier in den USA und fünf in Europa.

# Sinnlos.

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

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

Überall. Je nach Bedarf. Zur Optimierung Ihrer Geschäftsabläufe.

Weniger Risiko, mehr verfügbares Kapital. Für mehr Agilität.

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



Büros | Coworking Spaces | Konferenzräume

©2017. Alle Rechte vorbehalten.





**– Welche Entwicklung erwarten Sie, wenn die Zinsen wieder steigen?**

– Wir hoffen, dass die Zinsen in absehbarer Zukunft wieder langsam steigen werden. Die Zinsen steigen, wenn das Wachstum anzieht und die Inflation zunimmt. Diese Entwicklung würde der Immobilienwirtschaft guttun, da die meisten Mietverträge an die Inflation gekoppelt sind. Kurzfristig ist der Impact eher negativ. In die Vergangenheit hat sich aber gezeigt, dass in Perioden steigender Zinsen die Performance von Immobilienanlagen positiv war.

**– Sie managen Fonds mit indirekten globalen Immobilienanlagen. Welche Rolle spielen dabei Währungsabsicherungen?**

– Unsere Kunden können wählen, ob sie in eine abgesicherte oder nichtabgesicherte Anlagegruppe investieren wollen. Anschliessend übernehmen wir die Währungsabsicherungen. Doch es gibt auch Pensionskassen, die solche Absicherungen im eigenen Haus abschliessen.

**– Wie sieht es aktuell an den grossen grossen Märkten Asien, USA und Europa aus?**

– Wir sind grundsätzlich positiv. Für einzelne Märkte oder Marktsegmente sind wir aber sehr vorsichtig. Der europäi-

**» Wir investieren nur in offene Fonds mit einer Core-Strategie.«**

sche Markt (beispielsweise in Städten wie Paris, Lyon, Stockholm, Oslo, Amsterdam, Barcelona und Madrid) ist attraktiv bewertet, weist tiefe Leerstandsquoten und eine kontinuierliche Mietsteigerung auf. Auch die Nachfrage nach Wohnungen im tiefen und mittleren Preissegment in grösseren deutschen Städten ist hoch. Deshalb werden wir in diese Märkte investieren. Im Moment sind uns die Märkte in Singapur und Hongkong zu teuer, aber wir erwarten dort in den nächsten Jahren sinkende Preise. Andere interessante Core-Märkte sind Japan und

Australien. Wir sind auch vorsichtig mit Luxuswohnungen in den USA und Büroliegenschaften in London und Grossbritannien.

**– Was muss man mitbringen, um als Anbieter von Immobilienfonds erfolgreich zu sein?**

– Man braucht ein gut eingespieltes Team von Portfoliomanagern, Juristen und Steuerexperten. Hinzu kommen langjährige Erfahrung und ein breites internationales Netzwerk von Portfoliomanagern, denen Sie vertrauen. Das alles bieten wir.



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

# Systemwechsel mit Hürden

Der Zeitpunkt für einen Systemwechsel weg von Eigenmietwert und Schuldzinsabzug wäre günstig. Doch übertriebene Gleichbehandlungsansprüche könnten das Ansinnen zum Scheitern bringen.

IVO CATHOMEN\*

## «EHER GEHT EIN KAMEL DURCH EIN NADELÖHR»

Die politische Diskussion um die Modalitäten der Abschaffung des Eigenmietwerts erinnert unweigerlich an das biblische Gleichnis. Zwar sind sich Politiker von Links und Rechts für einmal im Grundsatz einig. Denn die Besteuerung des Mietwerts von Wohneigentum ist ein Anachronismus. Aus der Not in Kriegszeiten geboren wird er dazu missbraucht, unter dem Deckmantel der steuerlichen Gleichbehandlung von Mietern und Wohneigentümern leere Staatskassen zu füllen. Sekundiert durch das Bundesgericht haben jüngst mehrere Kantone die Eigenmietwerte erhöht. Makler berichten, dass deren Höhe mittlerweile zu den entscheidenden Kriterien für Käufer von Wohneigentum gehört und über die Wohnsitzwahl entscheidet.

Zwar hat der Nationalrat in der Herbstsession die parlamentarische Initiative von Nationalrätin Susanne Leutenegger Oberholzer (SP, BL) versenkt, die einen reinen Systemwechsel – der Verzicht auf die Besteuerung des Eigenmietwerts bei gleichzeitig wegfallenden Abzugsmöglichkeiten der Liegenschaftskosten, insbesondere der Schuldzinsen – forderte. Im Sommer hatte dagegen die vorberatende Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats eine eigene parlamentarische Initiative zum Systemwechsel zur Annahme empfohlen. Diese sieht vor, dass bei selbstgenutztem Wohneigentum für den Hauptwohnsitz – nicht jedoch für Zweitwohnungen – ein genereller Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung vollzogen und der Eigenmietwert abgeschafft werden soll. Dabei seien die gesetzlichen Grundlagen so anzupassen, dass das neue System unter Berücksichtigung eines langfristigen Durchschnittszinses möglichst haushaltneutral wirkt, im Rahmen der verfassungsrechtlichen Vorgaben keine unzulässigen Disparitäten zwischen Mietern und Wohneigentümern entstehen und nach Massgabe

der Verfassungsbestimmungen das Wohneigentum gefördert wird. Hier will man es allen recht machen.

Ebenfalls in die Diskussion einzubeziehen, ist die Förderung energetischer Sanierungsmassnahmen. Das vom Volk am 21. Mai 2017 angenommene Energiegesetz sieht vor, dass Investitionen in energetische Massnahmen über bis zu drei Perioden verteilt vom steuerbaren Einkommen abzugsfähig bleiben. Es stellt sich somit die Frage, ob diese Abzugsmöglichkeiten wieder dahinfallen oder weiterhin Gültigkeit haben.

## „Jetzt beginnt der Verteilungskampf zwischen Alt und Jung, Mieter und Eigentümer, Staat und Bürger.“

Zu diesen Details sind intensive Verhandlungen zu erwarten. Der Bundesrat hat nun beziffert, wie hoch die Mehr- oder Mindereinnahmen eines Systemwechsels für die Staatskasse wären. In einer Stellungnahme auf eine Interpellation von Nationalrat Thomas Hardegger (SP, ZH) weist die Exekutive aus, dass ein reiner Systemwechsel bei der direkten Bundessteuer ein Ausfall von 400 Mio. CHF pro Jahr bedeuten würde. Allerdings legt der Bundesrat dabei einen durchschnittlichen Zinssatz von 2% für Hypotheken zugrunde und weist darauf hin, dass die Bilanz bereits bei einem Zins von 3% ausgeglichen ist und bei 5% Mehreinnahmen für den Bund in der erwähnten Höhe anfallen. Die Eidgenössische Steuerverwaltung erläutert auf Anfrage zur Berechnungsgrundlage, dass in einem reinen Systemwechsel Schuldzinsen weiterhin als Gewinnungskosten abzugsfähig bleiben, soweit sie steuerbarem Einkommen – beispielsweise Mieteinkün-

te aus nicht selbstbewohnten Liegenschaften, Zins- und Dividendeneinkommen – zu-rechenbar sind.

**QUADRATUR DES KREISES.** Auf die Frage, wie sich der Systemwechsel bezüglich des Ziels einer fairen Behandlung von Hauseigentümern und Mietenden auswirken würde, antwortet der Bundesrat: «Je vollständiger ein Systemwechsel, desto günstigere Rahmenbedingungen werden für eine rechtsgleiche Besteuerung von Wohneigentümern und Mietern geschaffen. Gemäss Bundesgericht würde ein reiner Systemwechsel jedoch dazu führen, dass Personen mit selbstfinanziertem Eigenheim gegenüber Personen mit fremdfinanziertem Eigenheim sowie gegenüber Mietern bevorteilt wären.»

Damit deutet er bereits an, dass hier die Quadratur des Kreises bewerkstelligt werden soll, denn gerade Mietervertreter sind gegenüber Vorstössen besonders argwöhnisch, wenn sie eine «Schlechterstellung» ihrer Klientel vermuten. Kommt hinzu, dass die Kantone im jetzigen Zinsgefüge ebenfalls Ausfälle und einen Verlust an Handlungsfreiheit befürchten müssten.

Und schliesslich ist auch zu berücksichtigen, dass «Neu-Eigentümer» mit einem typischerweise überdurchschnittlichen Fremdkapitalanteil praktisch in jeder Variante Nachteile erleiden, was Wohneigentum, abgesehen von den hohen Tragbarkeitshürden und Eigenheimpreisen, noch unerschwinglicher werden lässt. Die Bürgerlichen haben darum bereits signalisiert, dass sie sich hier flankierende Massnahmen wünschten. Auch diese Forderung – so berechtigt sie auch ist – wird die Diskussion nicht vereinfachen. ●



\*IVO CATHOMEN

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

ANZEIGE

swiss  
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die  
Bewertung von Immobilien | [www.valuationgroup.ch](http://www.valuationgroup.ch)

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



**IN EIGENER SACHE****SVIT UND SRES GEBEN MWST-SENKUNG WEITER**

Das Präsidium des SVIT Schweiz hat beschlossen, die Vergünstigungen durch die ab 1.1.2018 geltenden tieferen Mehrwertsteuersätze an die Kunden weiterzugeben. Auf steuerpflichtigen Leistungen des SVIT Schweiz und der SVIT Swiss Real Estate School, deren Preise pauschal inklusive Mehrwertsteuer ausgewiesen werden, führt dies ab einer Höhe von 1000 CHF zu einer geringfügigen Reduktion zuzüglich einer Abrundung.

**SCHWEIZ****UMNUTZUNG LANDWIRTSCHAFTLICHER BAUTEN**

Der Ständerat hat in der Herbstsession einer Motion der ständerätlichen Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie zugestimmt, mit welcher der Bundesrat beauftragt wird, das Raumplanungsrecht so zu ändern, dass die Kantone die Umnutzung nicht mehr benötigter landwirtschaftlicher Bauten ausserhalb der Bauzone zur Wohnnutzung, gestützt auf eine entsprechende Grundlage, im Richtplan zulassen können. Das Geschäft geht nun in den Nationalrat.

**NEUER STEUERORT FÜR MAKLERPROVISIONEN**

Der Bundesrat hat an seiner Sitzung vom 16. August 2017 beschlossen, eine Änderung des Steuerharmonisierungsgesetzes beim Besteuerungs-ort von Maklerprovisionen aus Immobiliengeschäften auf

den 1. Januar 2019 in Kraft zu setzen. Ab dann liegt der massgebliche Ort der Besteuerung für Maklerprovisionen am Wohnort des Maklers bzw. am Sitz der Maklerfirma, sofern sich dieser in der Schweiz befindet. Künftig fällt die Besteuerung der Vermittlungsprovisionen nur dann am Grundstücksort an, wenn der Makler keinen Wohn- oder Geschäftssitz in der Schweiz hat. National- und Ständerat haben diese Änderung des Steuerharmonisierungsgesetzes in der Frühjahrssession 2017 einstimmig genehmigt.

**GRIFFIGERES GESETZ GEGEN HAUSBESETZER**

Nach dem Nationalrat fordert auch der Ständerat eine griffigere Regelung gegen Hausbesetzungen. Nationalrat Olivier Feller fordert in einer Motion wirkungsvollere Regeln gegen Hausbesetzungen. Das Gesetz soll dem Grundstücksbesitzer eine genügende Frist für seine Reaktion zur Vertreibung der Hausbesetzer vorgeben. Dadurch könnten langwierige Gerichtsverfahren vermieden werden. Nach dem Nationalrat hat sich nun auch der Ständerat mit 31 zu 13 Stimmen klar für die Motion ausgesprochen. Der Bundesrat muss nun eine Vorlage ausarbeiten.

**GEGEN MISSBRAUCH VON BETREIBUNGS-REGISTERAUSZÜGEN**

Der Nationalrat hat gegen den Willen des Bundesrates einer Motion von Nationalrat Martin Candinas zugestimmt, wonach die getzlichen Grundlagen dahingehend anzupassen sind, dass Betriebsämter vor

der Ausstellung eines Betriebsregisterauszugs zwingend eine Wohnsitzüberprüfung vornehmen müssen.

**ORTS- UND QUARTIERÜBLICHKEIT STÄRKEN**

Mit einer parlamentarischen Initiative will Nationalrat Hans Egloff den Bundesrat beauftragen, die Beweisbarkeit der orts- und quartierüblichen Mietzinse vor Gericht praxisnäher auszugestalten. Hinsichtlich der Bauperiode von Mietobjekten sollen Gebäude, die vor 1930 gebaut, danach solche, die 20 Jahre vor oder nach dem betreffenden Gebäude erstellt wurden, vergleichbar sein. Zustand und Ausstattung sollen mittels drei Kategorien zu bewerten sein, wobei der Richter fehlende Eigenschaften nach seinem Ermessen berücksichtigen können soll. Schliesslich seien genügend differenzierte amtliche oder branchenetablierte Statistiken zum Nachweis zuzulassen, und der Nachweis der Orts- und Quartierüblichkeit soll mittels drei zum Vergleich tauglichen Objekten erbracht werden können.

**KLARERE REGELN FÜR PRÜFUNG VON MISSBRÄUHLICHKEIT**

Mit einer parlamentarischen Initiative strebt Nationalrat Daniel Fässler eine Korrektur der bundesgerichtlichen Praxis an, wonach das Kriterium des übersetzten Ertrags über alle anderen Kriterien zur Überprüfung der Missbräuchlichkeit des Mietzinses steht. Demnach sollen die vom Gesetz vorgesehenen Kriterien Orts- und Quartierüblichkeit, Kostensteigerungen oder Mehrleistungen des Vermieters und kostendeckende Bruttorendite als gleichwertig gelten.

**BERN****BAUEN AUSSERHALB DER BAUZONEN**

Das Bundesamt für Raumentwicklung ARE hat zusammen mit dem Kanton Bern offene Fragen der Bewilligungspraxis beim Bauen ausserhalb der Bauzonen geklärt. Bei der Änderung von Wohnbauten, die vor 1972 erstellt wurden, kann der Kanton teilweise etwas grössere Spielräume gewähren. Dabei zeigte sich, dass vor allem bei Veränderungen am äusseren Erscheinungsbild, die zur Realisierung einer zeitgemässen Wohnnutzung nötig sind, mehr Freiräume gewährt werden können. Um beispielsweise ungenügende Raumhöhen an moderne Bedürfnisse anzupassen, sind in gewissen Fällen auch Dachaufbauten oder Anhebungen des Kniestockes zulässig, falls die erforderlichen Massnahmen nicht innerhalb des bestehenden Gebäudevolumens realisiert werden können.

**LUZERN****KEIN GELD FÜR GÜNSTIGE WOHNUNGEN**

Der Kantonsrat will wie der Regierungsrat keine Mittel für die Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus zur Verfügung stellen. Das Parlament lehnte die SP-Initiative «Zahlbares Wohnen für alle» mit 88 zu 23 Stimmen klar ab. Neben der SP sprachen sich nur noch die Grünen für die Initiative aus. Alle anderen Fraktionen lehnten das Volksbegehren ab. Das letzte Wort hat nun das Luzerner Stimmvolk.

# Investments im Ausland

Investitionen in ausländische Immobilienanlagen werden unter Schweizer Anlegern populärer. Dies ist einerseits dem anhaltenden Anlagedruck in der Schweiz geschuldet. Andererseits bieten globale Immobilieninvestments attraktive Diversifikationseigenschaften.

## UNTERSCHIEDLICHE ANLAGESTILE, SCHEMATISCHE DARSTELLUNG

Quelle: Credit Suisse

	Core	Value Add	Opportunistic
<b>Beschreibung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investitionen in hochwertige, bestehende Immobilien mit stabilem Cashflow und in etablierte Märkte</li> <li>Typischerweise Immobilien mit bonitätsstarken Mietern an guten Lagen in Metropolen</li> <li>Häufig längerer Anlagehorizont und Beschränkung auf die Nutzungsarten Büro und Verkauf / Handel sowie Industrie</li> <li>Relativ tiefer Fremdfinanzierungsgrad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investitionen in unterbewertete Märkte und Objekte</li> <li>Wertsteigerungsstrategien durch Revitalisierung der Objekte (z.B. Sanierungen, Modernisierungen, Reduktion von Leerstandsquoten, Neuverhandlung von kurzfristigen Mietverträgen)</li> <li>Typischerweise kürzerer oder mittlerer Anlagehorizont</li> <li>Erhöhter Fremdfinanzierungsgrad im Vergleich zu Core</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fokussiert auf Immobilien mit deutlicher Unterbewertung als Folge eines schwierigen Marktumfelds, schlechter Vermietung oder anderer Faktoren</li> <li>Wertsteigerung durch Restrukturierungen, Repositionierungen und Entwicklungen</li> <li>Typischerweise kürzerer oder mittlerer Anlagehorizont</li> <li>Relativ hoher Fremdfinanzierungsgrad</li> </ul>



SVEN SCHALTEGGER\*

**NICHTKOTIERTE IMMOBILIENFONDS ALS ALTERNATIVE.** Wer im Ausland in Immobilien investieren möchte, kann dies direkt durch den Erwerb von Immobilieneigentum oder indirekt, zum Beispiel über den Erwerb von Anteilen an einem Immobilienfonds tun. Direktinvestitionen setzen ein hohes Mass an lokalen Markt-, Steuer- und Rechtskenntnissen voraus und sind somit für die meisten Investoren keine Option.

Eine attraktive Alternative zu Direktinvestitionen bieten nichtkотиerte Immobilienfonds, die zum inneren Wert (NAV) erwerbbar sind und Anlegern erlauben, direkt am Cashflow der von diesen Fonds gehaltenen Immobilien zu partizipieren. Ein Investment in solche Fonds bietet gegenüber Direktanlagen mehrere Vorteile: Der Anleger profitiert vom lokalen Know-how des Immobilienfondsmanagers und durch den Erwerb von Fondsanteilen (die jedoch oft ein Mindestinvestitionsvolumen von mehreren Millionen Franken voraussetzen) beteiligt man sich an einem – je nach Fonds – breit diversifizierten Immobilienportfolio. Der Anleger muss sich zudem nicht um das sehr aufwendige Management der Immobilien kümmern. Im Vergleich

zu Investitionen in börsennotierte Immobilienfonds bieten nichtkотиerte Immobilienfonds den grossen Vorteil, dass sie keinen Börsenschwankungen unterworfen sind und daher auch nie zu einem Agio oder Disagio handeln. Andererseits ist die Liquidität, also die Handelbarkeit der Fondsanteile im Vergleich zu börsen-

**» Nichtkотиerte Immobilienfonds erlauben Investoren, direkt am Cashflow der von diesen Fonds gehaltenen Immobilien zu partizipieren.«**

SVEN SCHALTEGGER, SENIOR PORTFOLIOMANAGER, CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT

senkotierte Titeln eingeschränkter, was allerdings ein typisches Merkmal der Anlageklasse Immobilie ist.

**ANLAGEUNIVERSUM.** Der Markt von nichtbörsennotierten Immobilienfonds beläuft sich weltweit auf über 1000 Vehikel, die von mehreren hundert Managern verwaltet werden. Die genaue Anzahl und das Volumen der von diesen Fonds

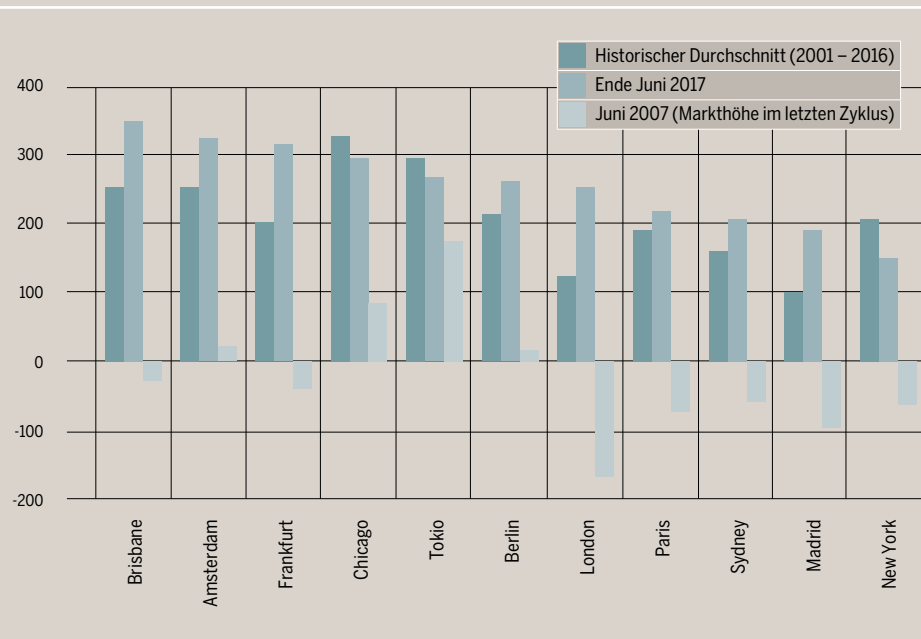
gehaltenen Immobilien lässt sich schwer bestimmen, da es sich um einen privaten Markt handelt. Der Global Real Estate Fund Index (GREFI), der von den Branchenverbänden INREV, NCREIF und ANREV berechnet und publiziert wird, ist jedoch eine gute Annäherung des Anlageuniversums.

Per 31. März 2017 umfasste der GREFI 523 Immobilienfonds, in deren Eigentum sich insgesamt Immobilien im Wert von rund 630 Mrd. USD befanden. Geografisch handelt es sich dabei bei wertmässig knapp 50% um US-amerikanische

Fonds, ein weiteres Drittel sind europäische Fonds und rund 15% sind Fonds, die im Raum Asien-Pazifik investiert sind. Im Durchschnitt sind diese Fonds mit einer Fremdverschuldung von rund 24% relativ konservativ finanziert, was teilweise auf eine generelle Zurückhaltung bezüglich der Verwendung von Fremdkapital seit der globalen Finanzkrise zurückzuführen ist.

#### HISTORISCHE RENDITEN DES GLOBAL REAL ESTATE FUND INDEX

Quelle: PMA; Credit Suisse



## Beim Verkauf von Renditeobjekten zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

Im heutigen Marktumfeld, wo Anlageobjekte sehr gesucht sind, zählen Fachwissen, langjährige Erfahrung und fundierte Branchenkenntnisse, aber auch schnelles Agieren und «guter Instinkt». Der enge Kontakt zu privaten Investoren, Pensionskassen, Versicherungen und Banken verschafft Markstein den entscheidenden Vorsprung, wenn es darum geht, ein Objekt gewinnbringend zu verkaufen.

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

#### MANAGER-SELEKTION IST AUSSCHLAGGEBEND.

Wie bei allen Investitionen ist auch bei nichtkотиerten Immobilienfonds der Selektionsprozess zentral. Es gilt zwischen offenen und geschlossenen Fonds auszuwählen, wobei letztere in der Regel eine begrenzte Laufzeit von zwischen sieben und zehn Jahren haben. Offene Fonds hingegen laufen unbegrenzt und sind entsprechend auch kontinuierlich investier- und kündbar. Des Weiteren können Investoren zwischen verschiedenen Risiko-Rendite-Profilen (core, core+, value-add und opportunistisch) auswählen. Eine ausführliche Prüfung des Track-Records, des bestehenden Portfolios (Art der Immobilien, Lagen, Bewertungen relativ zum jeweiligen Markt und Mietwachstumspotenzial etc.), der Fondskonditionen sowie weiterer qualitativer und quantitativer Faktoren sind ebenso wichtig wie die Analyse der allfälligen Steuerfolgen und rechtlicher Aspekte.

**WELCHE MÄRKTE UND SEKTOREN SIND DERZEIT ATTRAKTIV?** Verschiedene Regionen unterliegen verschiedenen Immobilienzyklen, sodass ein weltweit diversifiziertes Immobilienfonds-Portfolio ein hohes Diversifikationspotenzial aufweisen kann.

Die Einschätzung makroökonomischer Faktoren wie BIP-Wachstum, Zinssituation sowie Job- und Haushaltswachstum sowie Megatrends, wie beispielsweise die weltweit voranschreitende Urbanisierung oder der technologische Wandel, helfen zur Beantwortung der Frage, welche Märkte und Sektoren aktuell und in absehbarer Zukunft attraktiv sind.

Die fortwährende Erholung der Weltwirtschaft, gekoppelt mit einer relativ geringen Neubautätigkeit seit der globalen Finanzkrise, führt in vielen Immobilienmärkten zu einem attraktiven Mietwachstumspotenzial. Dies sollte sich wiederum positiv auf die Wertentwicklung von Immobilien auswirken. Zudem sind trotz rekordtiefen Zinsen die sogenannten Yield Spreads, also die Differenz zwischen den Immobilienrenditen und den Renditen auf Staatsanleihen, auf hohem Niveau. Es lässt sich also mit Immobilieninvestments im Ausland nach wie vor eine attraktive Risikoprämie erzielen.

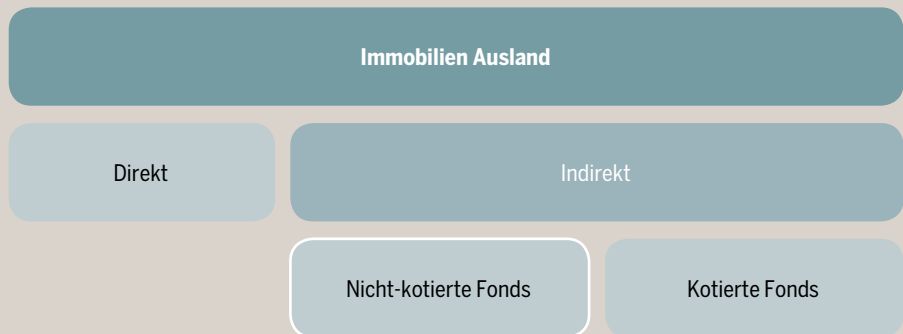
Lokale und sektorielle Sonderfaktoren bieten weiteres Potenzial. So profitieren beispielsweise Logistikimmobilien weltweit vom Wachstum von E-Commerce. Deregulierung in Holland sowie ein Nachfrageüberhang nach



# INTERNATIONALE DIVERSIFIKATION

## MÖGLICHKEITEN IN AUSLÄNDISCHE IMMOBILIEN ZU INVESTIEREN, SCHEMATISCHE DARSTELLUNG

Quelle: Credit Suisse



### Merkmale nicht-kotierter Immobilien-Fonds

- Hohe Diversifikation
- Moderate Liquidität
- Tiefe Volatilität
- NAV-basiertes Pricing



Mietwohnungen in Deutschland machen Investitionen in Mehrfamilienhäuser in diesen Märkten attraktiv. In Australien bietet insbesondere Sydney aufgrund eines knappen Flächenangebots interessantes Mietwachstumspotenzial bei Büroimmobilien.

**» Der Selektionsprozess ist zentral. Für Investoren, die nicht über das nötige Knowhow zur Auswahl der Märkte, Sektoren und Manager verfügen, bieten sich Multi-Manager-Produkte besonders an.«**

SVEN SCHALTEGGER, SENIOR PORTFOLIOMANAGER, CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT

**FAZIT.** Nichtkotierte ausländische Immobilienfonds können aufgrund ihrer tiefen Korrelationen zu Aktien- und Obligationenanlagen, aber auch zu Schweizer Immobilien eine interessante Ergänzung zu einem bestehenden Portfolio sein. Aufgrund der intakten Wachstumsaussichten auf vielen Immobilienmärkten weltweit bieten solche Fonds zudem auch attraktive Renditechancen. Dabei sind

die Auswahl der Fonds und des Fondsmanagers zentrale Erfolgsfaktoren. Dies wiederum erfordert eine gute Kenntnis der internationalen Immobilienmärkte, weshalb viele Anleger auf Multi-Manager- bzw. Fund-of-Funds-Lösungen setzen. Der Entscheid, in welche Fonds oder Fund-of-Funds investiert wird, hängt nicht zuletzt auch von der Ausgangslage des Investors ab – relevante Faktoren sind hierbei vor allem das Investitionsvolumen, die Liquiditätspräferenzen, die Expertise sowie die Kosten der Anlagelösung.

### ÜBER CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT

Das Credit Suisse Asset Management ist ein globales Asset-Management-Unternehmen mit einem verwalteten Vermögen von über 366 Mrd. CHF (per 30.06.2017), das im Rahmen der Sparte «International Wealth Management» der Credit Suisse tätig ist. Gestützt auf eine erstklassige institutionelle Governance sowie auf die Stabilität und das Chancenspektrum der weltweiten Marktpräsenz der Credit Suisse, bietet das Asset Management aktive und passive Lösungen für traditionelle und alternative Anlagen sowie ein herausragendes Produkt-Know-how in der Schweiz, EMEA, APAC und Amerika.



### \*SVEN SCHALTEGGER

Der Autor ist Director und Lead Portfoliomanager der Anlagestiftung CSA 2 Multi-Manager Real Estate Global bei Credit Suisse Asset Management (Schweiz) AG.

• Während Anlagen in Immobilien ausserhalb der Schweiz lange Zeit nur eine Randerscheinung waren, hat der anhaltende Anlagedruck dazu geführt, dass viele Schweizer Pensionskassen und andere institutionelle Anleger seit einigen Jahren vermehrt auch auf Immobilieninvestments ausserhalb der Schweiz setzen. Während Schweizer Pensionskassen bei Aktienanlagen schon lange auf eine internationale Diversifikation setzen (gemäss dem Schweizer Pensionskassen Index der Credit Suisse sind per Ende Juni 2017 rund 57% der Aktienanlagen im Ausland investiert), standen bisher bei Immobilien Anlagen in der Schweiz klar im Vordergrund. Dies obwohl die internationalen Immobilienmärkte um ein Vielfaches grösser sind als

der heimische Markt. Gründe für die bisherige Zurückhaltung sind vielfältig: Einerseits hat der Schweizer Immobilienmarkt einen rekordlangen Aufwärtszyklus hinter sich; andererseits galten Investitionen in ausländische Immobilienfonds lange Zeit als anspruchsvoll und aufgrund tiefer Korrelationen zu Schweizer Immobilien sowie Aktien- und Obligationenanlagen bieten, zu schätzen. •

# Investieren – aber wie?

Die starke Nachfrage nach Immobilien führt bei 1A-Objekten zu anhaltend hohen Preisen und tiefen Renditeerwartungen. Somit müssen sich Investoren mit den Risiken auseinandersetzen, insbesondere mit den möglichen Folgen eines Zinsanstiegs.



In vielen Ländern sind Immobilieninvestments die Antwort auf die Zinskrise (Bild: Fotolia).

JÜRIG ZULLIGER\* •

**WEITERHIN HOHE PREISE.** Immobilieninvestments sind die Antwort vieler Anleger auf die Zinskrise. Während andere Kapitalanlagen wie Obligationen kaum noch Erträge einbringen, stehen Investitionen in Liegenschaften umso glänzender da. Trotz hoher Preise winken den Anlegern hier immer noch vergleichsweise gute Zahlen bzw. Cashflows aus der Vermietung. Während die verschärften Auflagen von Banken und Finanzmarktaufsicht (FINMA) bei den Eigenheimen die Dynamik etwas abgeschwächt haben, bewegen sich die Preise für Schweizer Renditeliegenschaften nach wie vor nach oben. In den letzten Jahren verzeichneten hier die Preisindizes jährliche Preiserhöhungen von 7 oder sogar 8%. Im neusten Bericht zur Finanzstabilität macht die Schweizerische Nationalbank (SNB) ein weiteres Mal auf Ungleichgewichte im Hypothekar- und Immobilienbereich aufmerksam.

**VIELE INVESTMENTMÖGLICHKEITEN.** In Bezug auf weiter steigende Preise bei Renditeliegenschaften heisst es wörtlich: «Im Falle einer Zinserhöhung besteht das Risiko

ko einer substantiellen Preiskorrektur in diesem Segment.» Dennoch scheint der Boom ungebrochen. Jean-Marc Schneider von Swiss Finance & Property hält dazu fest: «Im Bereich indirekter Immobilienanlagen ist das Volumen an neu lancierten Anlageprodukten und Kapitalerhöhungen weiter sehr hoch.» Laut Schneider fliesst dem Sektor pro Semester rund eine Milli-

**„Die SNB wird die Zinsen nur erhöhen, wenn die Wirtschaftsentwicklung dies zulässt.“**

JAN BÄRTHEL, HEAD OF VALUATION BEI WÜEST PARTNER

arde Franken an Neugeld zu. Bei so vielen Aktivitäten stehen privaten wie institutionellen Anlegern unzählige Möglichkeiten offen. Als die wohl einfachste Variante, sich an diesem Investmentmarkt zu beteiligen, gelten die börsenkotierten Immobilienfonds und Immobiliengesellschaften.

Nicht alle, aber viele dieser Wertschriften sind aktuell hoch bewertet.

Die Schweizer Immobilienfonds weisen im Durchschnitt ein Agio von fast 30% auf (Stand Ende September). Oder etwas vereinfacht gesagt: Die Bewertung an der Börse liegt etwa 30% über dem eigentlichen Net Asset Value der Liegenschaften des Fonds. Stolz bewertet sind auch gut etab-

lierte Immobiliengesellschaften wie Swiss Prime Site, Allreal oder Warteck Invest. Investments ohne Agio bzw. ohne diese Prämie sind im Prinzip nur möglich, wenn ein Anleger direkt in eigene Objekte investiert. Auch die Welt der Immobilien-Anlagestiftungen, deren Anrechte nicht an der Börse gehandelt werden, kennt kein solches Agio.

Aufgrund des grossen Anlagedrucks bieten die meisten Stiftungen allerdings derzeit keine Zeichnungsmöglichkeiten an. Kommt hinzu, dass sie nur qualifizierten Anlegern wie Pensionskassen im Rahmen des BVG offenstehen.

Um die reichlich fliessenden Anlagegelder zu platzieren, nehmen heute viele Pro-

## » Mit Spezialimmobilien nimmt der Investor meist zusätzliche Betreiberrisiken in Kauf.«

ERNST SCHAUFELBERGER, HEAD REAL ASSETS BEI AXA INVESTMENT MANAGERS

motoren und Anlagegefässe zusätzliche Risiken in Kauf. Die eine Strategie lautet, schon wesentlich früher im Lebenszyklus von Immobilien einzusteigen. Man akquiriert also z. Bsp. unbebautes Land und entwickelt eigene Projekte. Dabei sind die Risiken natürlich höher als mit bereits vermieteten Bestandsliegenschaften; vor allem ist eine Durststrecke zu überstehen, während der häufig gar keine Erträge fliessen. Oft genannte Alternativen sind zudem neue Investments im Bereich von Gesundheit und Alterswohnen, aber auch Logistik- und Infrastrukturimmobilien. Plötzlich sind sogar Gebäude mit grossen Server- bzw. Datenzentren en vogue. Dabei muss man sich im Klaren darüber sein, dass einige Unterschiede zu klassischen «Core»-Immobilien zu beachten sind (also z. B. Geschäftshäuser und Wohnimmobilien an zentralen Stadtlagen).

Während dem Vermieter von Wohnungen ein sehr weit gefasstes Zielpublikum

offensteht, ist der Kreis potenzieller Mieter bei diesen «alternativen» Nutzungen sehr eng gefasst. Spezialimmobilien benötigen meist eine ganz bestimmte technische Ausstattung, die nur wenigen potenziellen Mietern dient. Ernst Schaufelberger, Head Real Assets bei AXA Investment Managers, sagt zu diesem Ansatz: «Der Investor nimmt zusätzliche Betreiberrisiken in Kauf.» Wer Gelder in Hotelimmobilien investiert, wird ein Stück weit selbst Unternehmer dieser Branche. «De facto betreibt ein Hotelier oder ein dafür spezialisierter Betreiber das Hotel letztlich auf Rechnung des Investors», gibt Ernst Schaufelberger zu bedenken. Handle es sich um eine Altersresidenz oder Immobilien im Gesundheitssektor, stelle dies kein reines Immobilieninvestment mehr dar.

**WAS, WENN DIE ZINSEN STEIGEN?** Anleger, die über den Tag hinaus denken, müssen sich

auch mit den Zinsszenarien für die nächsten Jahre auseinandersetzen. Bekanntlich spielen die Zinsen bzw. Diskontsätze in der Bewertung von Immobilien nach der Ertragswertmethode oder gemäss Discounted-Cashflow-Ansatz eine zentrale Rolle. Ein Mehrfamilienhaus, das anlässlich der Akquisition mit einem Diskontfaktor von zum Beispiel 3,5% bewertet wurde, würde rein finanzmathematisch deutlich an Wert verlieren, wenn in der gleichen Kalkulation ein höherer Zins von 4,5% eingesetzt würde. Damit sind Risiken verbunden, vor allem wenn das Investment noch mit Fremdkapital finanziert wird. Im Fall einer Wertkorrektur wären die Bankdarlehen möglicherweise nicht mehr gedeckt.

Der Treiber für weitere Investitionen ist oft ganz einfach der heute hohe Spread zwischen Immobilienrenditen und den Zinsen von Bundesobligationen. Auch wenn die Spitzenrenditen für Zürcher Mehrfa-

ANZEIGE

## A HEART FOR RETAIL

Redevco ist eine unabhängige, europaweit tätige und auf Einzelhandel spezialisierte Immobilien-Investment-Management-Gesellschaft. Die 400 Objekte in den verschiedenen Fonds, die wir für unsere Investoren managen, befinden sich an den wichtigsten Retail-Standorten in Europa.

Unsere erfahrenen, professionellen Experten kaufen, entwickeln, vermieten und managen die Objekte und stellen sicher, dass die Bedürfnisse unserer Klienten in den Portfolios optimal umgesetzt werden. Wir glauben an langfristige Investitionen, bei denen Qualität und Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle spielen. Weitere Informationen finden Sie unter: [www.redevco.com](http://www.redevco.com).

Genf, Rue de la Croix-D'or





Sind die Vermögenswerte von heute solide aufgebaut? - Solange man sich für Immobilien fast umsonst Geld ausleihen kann, hält der Boom an (Bild: Fotolia).

milienhäuser inzwischen auf etwa 2% gefallen sind, ist dies für manche Investoren immer noch eine Option. Immerhin gelten Mehrfamilienhäuser an guten Stadt-lagen als relativ sicher, zumal grössere Wohnungsleerstände kaum je zu befürch-

## „Den indirekten Immobilienanlagen fließt pro Semester etwa eine Milliarde an Neugeld zu.“

JEAN-MARC SCHNEIDER, SWISS FINANCE & PROPERTY

ten sind. «Gegenüber der aktuellen Rendite von Bundesobligationen bei rund null Prozent kann es durchaus vertretbar sein, auch im heutigen Umfeld in solche Renditeimmobilien zu investieren», sagt Jan Bärthel, Head of Valuation bei Wüest Partner. Bei den genannten zwei Prozent handelt es sich um eine Nettoanfangsrendite. Eigentümerseitige Kosten und Annahmen zum zukünftigen Leerstand wurden bereits berücksichtigt.

**IN SZENARIEN DENKEN.** Zum Zinsrisiko sagt Experte Jan Bärthel: «Natürlich gibt es einen klar nachweisbaren Zusammenhang zwischen der Zinsentwicklung und den Diskontierungssätzen in der Immobilienbewertung.» Allerdings wäre die Annahme falsch, steigende Zinsen würden eins zu eins die Immobilienwerte nach unten drücken. Die hauptsächliche Überlegung dahinter: Die Schweizerische Nationalbank (SNB) würde die Zinsen nur anheben, wenn die Wirtschaftsentwicklung dies zulässt. Eine solide oder sogar boomende Wirtschaftsentwicklung würde also mit etlichen für den Immobilienmarkt positiven Faktoren einhergehen (stärkere Nachfrage nach Flächen, steigende Marktmieten, Indexierung von Mieten an die Teuerung etc.). So wäre in Szenarien gedacht, eine Variante möglich, bei der die Zinsen relativ stark steigen und die Wirtschaft boomt. Nach den Modellrechnungen von Wüest Partner würden die positiven Effekte eine Zeit lang die Abwertungen infolge höherer Zinsen nicht kompensieren. Mittelfristig würde aber wieder eine Trendwende nach oben einsetzen. Beim Szenario mit moderatem Wirtschaftswachstum und moderatem Zinsanstieg sind die Wertkorrekturen weniger deutlich, und die Phase fallender Preise würde kürzer ausfallen.

John Davidson, Professor an der Hochschule Luzern mit dem Fokus Immobilien und Private Equity, hält ein Szenario mit einer vorerst anhaltenden Stabilität auf dem Immobilienmarkt für denkbar: «Die neue Welt würde dann so aussehen, dass Anleger mit tiefen Anfangsrenditen von MFH-Immobilieninvestments an guten Lagen bei 2,5 oder 3,0% netto zufrieden sind.» Ernsthaft in Betracht kommt aber auch ein anderes Szenario – nämlich sowohl steigende Zinsen als auch gleichzeitig fallende Cashflows aus den Mieten. Die Marktbewertungen von Liegenschaften kämen dann von zwei Seiten unter Druck. «Wenn es Bewegungen bei den Mieten gibt, dann eben eher wieder in die andere Richtung, nämlich nach unten», ist Davidson überzeugt. Schon allein die deutlich gestiegenen Leerstände in neu gebauten Mehrfamilienhäusern mit Mietwohnungen, aber auch fallende Umsätze im Retail- und Shoppingcenterbereich sind Indizien für ein künftig schwierigeres Umfeld. ●



**\*JÜRIG ZULLIGER**

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

# Rechtliche Aspekte von Anlagen

Indirekte Immobilienanlagen liegen im Trend. Bei der Wahl des Anlagegefässes sollten Anleger und Promotoren auch die rechtlichen Vor- und Nachteile der zur Verfügung stehenden Vehikel sorgfältig gegeneinander abwägen.



Indirekte Immobilienanlagen erfordern ein geeignetes rechtliches Gefäss, das eine Konzentration von gemeinsam aufgebrachtten Mitteln zur Anlage in Immobilien ermöglicht (Bild: 123rf.com).

YANNICK WETTSTEIN\*

**RICHTIGES GEFÄSS WÄHLEN.** Während Immobilienanlagen seit jeher in den Portfolios institutioneller (und teilweise auch privater) Anleger zu finden sind, liess sich in jüngerer Zeit ein fortwährender Trend zur indirekten Allokation innerhalb dieser Anlagekategorie beobachten. Bei indirekten Immobilienanlagen erfolgt die Zuführung von Kapital in ein Anlagevehikel, welches die Immobilien hält und dadurch eine mittelbare Kapitalanlage in direkte Immobilienanlagen ermöglicht.

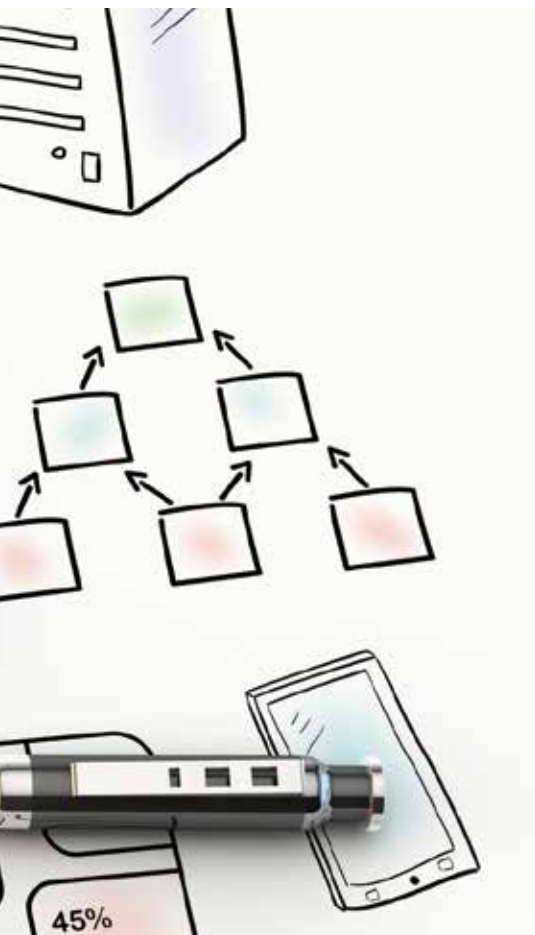
Indirekte Immobilienanlagen erfordern somit ein geeignetes rechtliches Gefäss, das eine Konzentration von gemeinsam aufgebrachtten Mitteln zur Anlage in Immobilien ermöglicht. Sowohl Anleger als auch Promotoren sehen sich mit einer Vielzahl von rechtlichen Aus-

gestaltungsformen konfrontiert. Neben ausländischen Vehikeln stehen auch verschiedene schweizerische Varianten zur Verfügung. Diese sollen im Folgenden übersichtsartig dargestellt werden. Verbreitete schweizerische Anlagegefässe für indirekte Immobilienanlagen sind insbesondere

- (bestimmte) offene und geschlossene kollektive Kapitalanlagen gemäss dem Kollektivanlagengesetz (KAG) und der Kollektivanlagenverordnung (KKV);
- Immobilienanlagegruppen von Anlagestiftungen gemäss dem Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) und der Verordnung über die Anlagestiftungen (ASV); und
- nicht-regulierte schweizerische Anlagegefässe.

**GEMEINSCHAFTLICHE ANLAGEFORMEN.** Kollektive Kapitalanlagen (KKA) sind Vermögen, die von Anlegern zur gemeinschaftlichen Kapitalanlage aufgebracht und für deren Rechnung verwaltet werden und bei welchen die Anlagebedürfnisse der Anleger in gleicher Weise befriedigt werden (vgl. Art. 7 Abs. 1 KAG). Schweizerische KKA müssen in einer der vom KAG vorgesehenen Formen ausgestaltet sein (numerus clausus). Zur Verfügung stehen sowohl offene als auch geschlossene Formen: Während Anleger bei offenen KKA zulasten des Kollektivvermögens unmittelbar oder mittelbar einen Rechtsanspruch auf Rückgabe ihrer Anteile zum Nettoinventarwert haben (Art. 8 Abs. 2 KAG), fehlt ein solcher Rechtsanspruch bei den geschlossenen KKA (Art. 9 Abs. 2 KAG).

Eigentlicher Klassiker einer offenen schweizerischen KKA für Immobilienan-



lagen ist der in Art. 58 ff. KAG und Art. 86 ff. KKV geregelte vertragliche Immobilienfonds. Immobilienfonds sind offene KKA, die ihre Mittel in Immobilienwerten anlegen (Art. 58 KAG). Vertragliche Immobilienfonds basieren auf einem Fondsvertrag (Art. 25 Abs. 1 KAG). Sie werden zwingend von einer schweizerischen Fondsleitung (Art. 28 ff. KAG) verwaltet. Das Portfoliomanagement kann entweder durch die Fondsleitung selbst wahrgenommen oder an einen regulierten Vermögensverwalter KKA delegiert werden (Art. 31 Abs. 3 KAG). Anleger können ihre Anteile grundsätzlich nur auf das Ende eines Rechnungsjahres unter Einhaltung einer Frist von 12 Monaten zurückgeben (Art. 66 Abs. 2 KAG). Jedoch ist die Fondsleitung verpflichtet, einen regelmässigen börslichen oder ausserbörslichen Handel der An-

teile sicherzustellen (Art. 67 KAG), was eine Veräusserung von Anteilen auf dem Markt ermöglicht. Das Fondsvermögen ist, unter Einhaltung der im Fondsvertrag vorgesehenen Anlagerichtlinien, in Immobilienwerte gemäss Art. 59 KAG zu investieren. Die Anlagen sind nach Objekten, Nutzungsart, Alter und Bausubstanz und Lage zu verteilen (Art. 62 KAG), und es sind verschiedene Risikoverteilungsvorschriften und Beschränkungen zu beachten. Etwa sind die Anlagen auf

gefäss vor, das sich u. a. für (bestimmte Arten von) Immobilienanlagen eignet. Sie ist jedoch qualifizierten Anlegern i.S.d. KAG vorbehalten. Zu beachten ist zudem, dass Immobilienanlagen einer KmGK Projektcharakter aufweisen müssen (Art. 121 Abs. 1 lit. a KKV). Ein reines Halten von Immobilienwerten wie beim vertraglichen Immobilienfonds oder der Immobilien-SICAV ist nicht zulässig. Eine Diversifizierung der Anlagen ist bei der KmGK nicht erforderlich.

**» Immobilienanlagegruppen von Anlagestiftungen sind bei schweizerischen Vorsorgeeinrichtungen besonders beliebt und können als eigentliche «Gewinner» des Trends der letzten Jahre bezeichnet werden.«**

mindestens zehn Grundstücke zu verteilen (Art. 87 Abs. 1 KKV), darf der Verkehrswert eines einzelnen Grundstückes nicht mehr als 25% des Fondsvermögens betragen (Art. 87 Abs. 2 KKV) oder sind Anlagen in Bauland auf 30% des Fondsvermögens begrenzt (Art. 87 Abs. 3 lit. a KKV).

Ebenfalls zu den offenen KKA gehört die in Art. 36 ff. KAG und Art. 86 ff. KKV geregelte gesellschaftsrechtliche Variante des Immobilienfonds, die Immobilien-SICAV. Die anwendbaren Anlagevorschriften sowie Rückgaberechte entsprechen jenen des vertraglichen Immobilienfonds. Im Vergleich zu diesem bietet die Immobilien-SICAV ihren Anlegern etwas stärkere Mitwirkungsrechte. Für Vermögensverwalter ergibt sich der Vorteil, dass sie für ihre Kundschaft eine KKA lancieren können, ohne mit einer Drittfondsleitung zusammenarbeiten zu müssen (sog. selbstverwaltete SICAV). Zudem bietet die Immobilien-SICAV die Möglichkeit, unterschiedliche Teilvermögen zu schaffen.

Als Alternative zu den beschriebenen offenen KKA sieht das KAG mit der Kommanditgesellschaft für kollektive Kapitalanlagen (KmGK; insb. Art. 98 ff. KAG Art. 117 ff. KKV) – der schweizerischen Variante der im Ausland beliebten Limited Partnership (LP) – auch ein als geschlossene KKA strukturiertes Anlage-

**ANLAGESTIFTUNGEN.** Ein speziell für Pensionskassen und andere Vorsorgeeinrichtungen zur Verfügung stehendes, und bei diesen äusserst beliebtes, Anlagegefäss sind Immobilienanlagegruppen von Anlagestiftungen. Diese gelten rechtlich nicht als KKA und werden deshalb nicht im KAG, sondern (insbesondere) in BVG und ASV geregelt und unterstehen nicht der Aufsicht der FINMA, sondern der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge (OAK BV). Die auf Stufe des Gefässes anwendbaren Anlagevorschriften orientieren sich nach jenen, welche für die Anlage des Vermögens von Vorsorgeeinrichtungen gelten.

**NICHT-REGULIERTE GEFÄSSE.** Eine Alternative zu den beschriebenen regulierten Anlagegefässen bilden nicht-regulierte (da vom KAG ausgenommene) Formen von indirekten Immobilienanlagen. Im Vordergrund stehen einerseits operative Immobiliengesellschaften, wie etwa die an der SIX kotierte Swiss Prime Site AG und sogenannte (Immobilien-)Investmentgesellschaften, d. h. Aktiengesellschaften mit dem ausschliesslichen Zweck der kollektiven Kapitalanlage. Letztere unterstehen dann nicht dem KAG, wenn sie entweder (a) an einer schweizerischen Börse kotiert sind oder (b) qualifizierten Anlegern nach KAG vorbehalten sind

und nur Namenaktien ausgeben. Während gerade Anlagen in börsenkotierte Immobiliengesellschaften eine übliche

regelmässigen Handel kompensiert wird und sich eine Veräusserung der Anlage schwierig gestalten kann.

» Die einzelnen Anlagegefässe unterscheiden sich in wesentlichen Punkten wie Anlegerkreis, Anlageuniversum/-beschränkungen oder Risiko-/Renditeprofil teilweise signifikant voneinander.«

und geeignete Anlageform darstellen, ist bei nichtkотиerten Gefässen aus Sicht des Anlegers der Umstand zu berücksichtigen, dass die fehlende Regulierung unter Umständen nicht durch einen re-

gelmässigen Handel kompensiert wird und sich eine Veräusserung der Anlage schwierig gestalten kann. Welche indirekte Anlageform für einen Anleger oder Promotor die richtige ist, muss im Einzelfall anhand der konkreten Bedürfnisse ermittelt werden. Die zur Verfügung stehenden Vehikel unterscheiden sich in Punkten wie zulässiger Anlegerkreis, Anlageuniversum/-beschränkungen, Risiko-/Renditeprofil, Regulierungsin-

etc. teilweise wesentlich voneinander. Es empfiehlt sich deshalb, die Vor- und Nachteile der zur Verfügung stehenden Optionen sorgfältig zu vergleichen und gegeneinander abzuwägen – gegebenenfalls unterstützt durch eine Fachperson.●



**\*YANNICK WETTSTEIN**  
Der Autor ist Rechtsanwalt bei Niederer Kraft & Frey in Zürich. Er berät regelmässig Finanzdienstleister in allen Bereichen des Finanzmarktrechts.

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG



eXtenso IT-Services AG

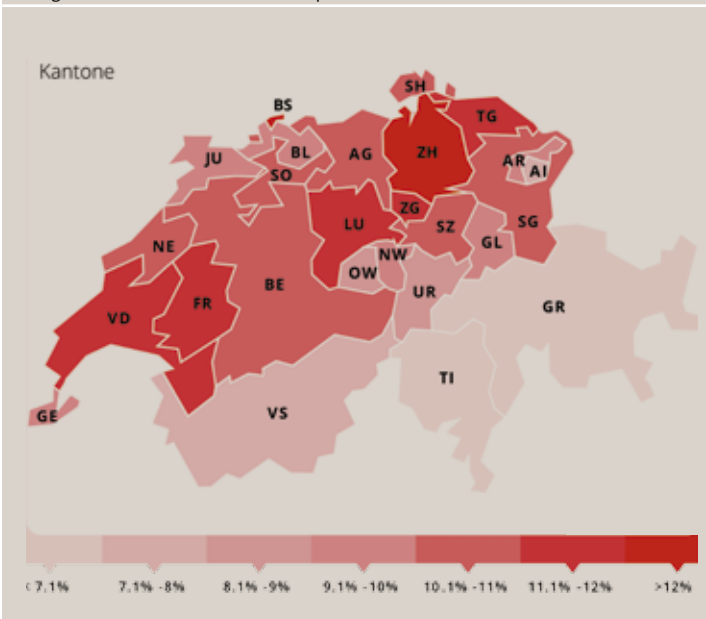
Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg  
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

# Schweizer ziehen häufiger um

Trotz höherer Leerwohnungsziffer und sinkender Zuwanderung bewegt sich die Umzugsquote weiterhin auf hohem Niveau. Der Grund dafür ist hausgemacht: Die Umzüge inländischer Haushalte nehmen leicht zu.

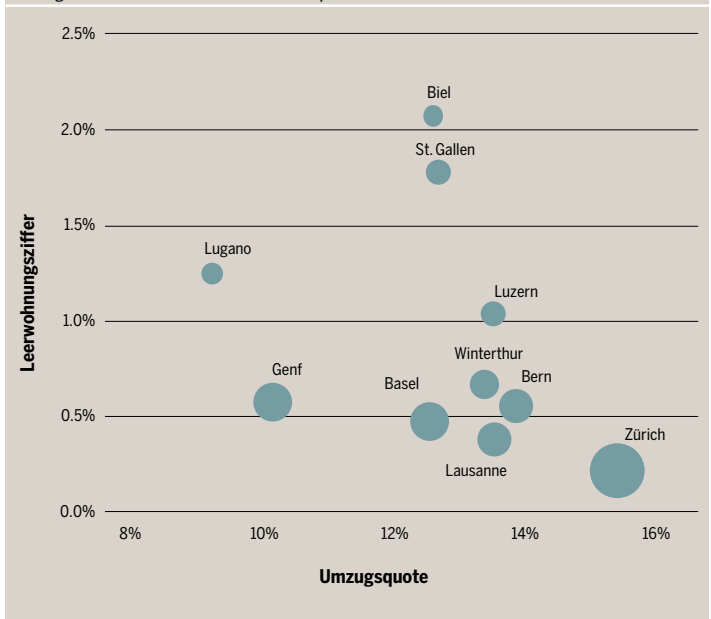
## UMZUGSQUOTE 2017

Quelle: Schweizerische Post, Staatssekretariat für Migration, Bundesamt für Statistik homegate.ch, Zürcher Kantonalbank – September 2017



## UMZUGSQUOTE UND LEERWOHNUNGSZIFFER

Quelle: Schweizerische Post, Staatssekretariat für Migration, Bundesamt für Statistik homegate.ch, Zürcher Kantonalbank – September 2017



Umzugsquoten der Kantone sowie der zehn grössten Schweizer Städten.

STEFANIE FRITZE\*

**KONSTANTE UMZUGSQUOTE.** Von August 2016 bis Juli 2017 sind knapp 400 000 Haushalte innerhalb der Schweiz umgezogen. Dies zeigt eine Analyse der bei der Schweizerischen Post eingegangenen Nachsendeaufträge. Im Vergleich zum letzten Umzugsreport von homegate.ch aus dem Jahr 2014 steigen die Wohnungswechsel um 6%. Gleichzeitig nehmen die Zuzüge aus dem Ausland deutlich ab. Mit 10,5% bewegt sich die Umzugsquote 2017 schweizweit auf demselben Niveau wie vor drei Jahren (2014: 10,6%). Der aktuelle Homegate-Umzugsreport zeigt regionale Unterschiede auf und beleuchtet die Hintergründe der laufenden Entwicklungen.

**UMZUGSQUOTE ALS LIQUIDITÄTSMESSER.** Die Umzugsquote setzt die Anzahl Umzüge ins Verhältnis zum Wohnungsbestand und gilt als Mass für die Liquidität im Immobilienmarkt. Je höher die Umzugsquote, desto liquider ist eine Marktregion. Neben der Auswertung auf kantonaler Ebene analysiert der aktuelle Report erstmals auch Umzüge auf Bezirksebene sowie für die zehn grössten Städte. Die Umzüge werden dabei in drei Katego-

rien unterteilt: Umzüge innerhalb eines Kantons (bzw. Bezirks oder Stadt), Zuzüge aus der übrigen Schweiz und Zuzüge aus dem Ausland.

» Am umzugsfreudigsten zeigen sich die Zürcher. Dass Wohnungen in urbanen Gebieten häufiger die Hand wechseln, liegt in erster Linie an der in den Städten niedrigen Wohneigentumsquote.«

**KANTON ZÜRICH MIT DER HÖCHSTEN UMZUGSQUOTE.** Mit einer Umzugsquote von 12,6% hat der Kanton Zürich den liquiden Wohnungsmarkt, dicht gefolgt von den Kantonen Basel-Stadt und Zug. Obwohl sich die drei Kantone hinsichtlich der hohen Umzugsquote auf den ersten Blick sehr ähneln, zeigt die Analyse der einzelnen Komponenten deutliche Unterschiede in deren Zusammensetzung und Ursachen. «Im Kanton Zürich dürfte der attraktive Arbeitsmarkt einer

der Haupttreiber für die rege Umzugstätigkeit sein. Mit seiner wirtschaftlichen Bedeutung ist er absolut gesehen nach wie vor das grösste Einfallstor für Zuwanderer» erläutert Peter Meier, Leiter Immobilienresearch der Zürcher Kantonalbank.

Zusammen mit seinem Team hat er die Umzugsströme analysiert und nach möglichen Ursachen gesucht. Gemäss dem Immobilienexperten lägen grossräumige Umzüge über die Landes- oder Kantonsgrenze hinweg oft einem Stellenwechsel zugrunde. «Da muss es manchmal schnell gehen, zumal die Wohnungssuche über weite Distanzen mit einem deutlich höheren Aufwand verbunden ist. Nicht immer wird auf Anhieb die Traumwohnung gefunden», so die Erklärung des Experten. Hat man sich dann mal in der Nähe des neuen Arbeitsplatzes niedergelassen, fällt es leichter, nach einer geeigneten Wohnung Ausschau zu halten. Für diese These spricht der relativ hohe Anteil an innerkantonalen Umzügen im Kanton Zürich.

# 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.**



Beim zweitplatzierten Kanton Basel-Stadt sieht es leicht anders aus.

Die Umzugsquote ist hier noch stärker durch die ausländische Zuwanderung getrieben. Dies ist durch die geografische Lage des Halbkantons am Dreiländereck bedingt. Viele internationale Firmen, besonders im Pharmabereich, werben erfolgreich um hochqualifiziertes Personal aus dem Ausland. Das im Vergleich zu Zürich weniger knappe Wohnraumangebot erhöht die Chancen, auf Anhieb eine geeignete Wohnung zu finden.

**WENIG UMZÜGE BEI DEN BÜNDNERN UND AM ANDEREN ENDE DES GOTTHARDS.** Mit Umzugsquoten von 6,3% bzw. 6,7% bilden die Kantone Graubünden und Tessin das Schlusslicht. Im Kanton Tessin fällt insbesondere der verhältnismässig tiefe Anteil ausserkantonaler Zuzüger auf. Das dürfte einerseits mit der Sprachbarriere zusammenhängen. Andererseits bilden die Alpen eine natürliche Grenze. Das Tessin ist durch den neuen Gotthardbasistunnel zwar näher an die Deutschschweiz gerückt, das Umzugsverhalten scheint dies bis anhin aber kaum zu beeinflussen.

**HOHE UMZUGSQUOTEN IN DEN STÄDTEN.** Auswertungen der Umzugsströme auf Bezirksebene zeigen ein detailliertes Bild des Umzugsverhaltens. Insbesondere urbane Gebiete rund um die Grosszentren verfügen über eine hohe Liquidität. Von den zehn grössten Städten weisen nur gerade Genf und Lugano unterdurchschnittliche

Umzugsquoten auf. Am umzugsfreudigsten zeigen sich die Zürcher. Dass Wohnungen in urbanen Gebieten häufiger die Hand wechseln, liegt in erster Linie an der in den Städten niedrigen Wohneigenumsquote. Mieter zeigen allgemein eine höhere Umzugsbereitschaft als Haushalte, die sich den Traum vom Eigenheim realisiert haben. So ist der Verkauf einer Liegenschaft deutlich aufwendiger als die Kündigung eines Mietvertrages.

**TIEFE LEERWOHNUNGSZIFFERN.** Die Analyse der Umzugsquote zeigt einmal mehr, dass bei der Interpretation von Immobilienmarktindikatoren Vorsicht geboten ist. Die kürzlich publizierten steigenden Leerwohnungszahlen deuten zwar auf eine zunehmende Entspannung im Wohnungsmarkt hin, das Land-Stadt-Gefälle bleibt allerdings nach wie vor bestehen.

In den grossen Zentren bewegt sich die Leerwohnungsziffer weiterhin auf äusserst tiefem Niveau. «Die Chancen, eine Wohnung in der Stadt zu finden, sind grösser als die Leerwohnungsziffer vermuten lässt», erklärt Peter Meier weiter. Wie der Umzugsreport zeigt, ist die Liquidität in den Städten sehr hoch. Immobilienportale spielen dabei eine wichtige Rolle, da sie für die nötige Transparenz im Wohnungsmarkt sorgen. Gerade an gesuchten Lagen stehen Wohnungen zwischen Mieterwechseln immer seltener leer. Dies verdeutlicht die Gegenüberstellung der Leerwohnungsziffer zur Umzugsquote. Städte mit tiefer Leerwoh-

nungsziffer weisen tendenziell eine hohe Liquidität auf. Eine Ausnahme bilden die Städte St. Gallen und Biel, wo es Wohnungssuchenden besonders leicht fallen dürfte, fündig zu werden. In beiden Städten stehen überdurchschnittliche viele Wohnungen leer. Gleichzeitig ist die Liquidität mit Umzugsquoten von je 12,6% sehr hoch.

**UMZUGSQUOTE ÜBER DIE ZEIT STABIL.** Der Homegate.ch-Umzugsreport in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erscheint bereits zum vierten Mal nach den Jahren 2010, 2011 und 2014. Die schweizweite Umzugsquote bleibt relativ stabil und hat nur leicht abgenommen. Der negative Effekt der sinkenden Zuwanderung wurde überwiegend durch die gestiegenen Umzüge innerhalb der Schweiz kompensiert. Ein Vergleich der Kantone über die Jahre zeigt leichte Verschiebungen in der Reihenfolge, zumindest in den mittleren Rängen. So rangiert im aktuellen Jahr der Kanton Waadt neu auf dem vierten Platz gegenüber dem siebten in den Jahren 2011 und 2014. Auf der anderen Seite hat die Umzugsquote in St. Gallen abgenommen. Der Ostschweizer Kanton weist nun erstmals seit 2011 eine unterdurchschnittliche Liquidität auf. ●



**\*STEFANIE FRITZE**

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

# Cyber- und andere Risiken

Die zunehmende Digitalisierung und neue Gesetzgebungen führen zu mehr Risiken. Als Folge davon wird die Immobilien-Due-Diligence anspruchsvoller und aufwendiger.



Mit der Digitalisierung werden Immobilien zu cyberphysischen Systemen. Dadurch entstehen neue Haftungs- und Datenschutzrisiken (Bild: 123rf.com).

BENEDICT F. CHRIST\*

**BEDEUTUNG DER DUE DILIGENCE.** Ein Entscheid des Bundesgerichts vom 10. Februar 2017 (4A\_461/2016) zeigt einmal mehr, wie wichtig die Due Diligence für einen Immobilienkäufer ist. Eine Aktiengesellschaft – also nicht eine unbedachte Privatperson – kaufte im August 2013 von einer GmbH ein Grundstück. Ein knappes Jahr später verlangte die Käuferin die Rückabwicklung des vollzogenen Vertrags, weil sie in einem Grundlagenirrtum unterlegen sei. Die Käuferin hatte erst nach dem Kauf gemerkt, dass ein Nachbar das Recht hatte, das Grundstück ausschliesslich als Gartenfläche zu benutzen und zu bepflanzen. Angesichts dieses faktischen Bauverbotes, musste die Käuferin ihre Baupläne begraben.

Im Grundstückkaufvertrag war das «Pflanz- und Benützungsrecht» unter dem Titel «Dienstbarkeiten» als «Last» aufgeführt gewesen. Die Käuferin hatte aber den Wortlaut der einzelnen Belastungen nie geprüft. Insbesondere hatte sie bei der Beurkundung ausdrücklich darauf verzichtet, sich diese vom Notar vorlesen zu lassen.

Zwar mag effektiv ein Irrtum vorgelegen haben. Trotzdem erlaubte das Bundesgericht der Käuferin nicht, den Vertrag rückabzuwickeln. Es würde Treu und Glauben widersprechen, wenn die Käuferin aus-

drücklich auf die Kenntnisnahme der Last verzichtet und sich nachher auf einen dadurch bewirkten Irrtum berufen könnte.

Eine Due Diligence ist also unerlässlich. Hätte diese Käuferin minimale Abklärungen getroffen, wäre ihr dieser teure Fehler nicht unterlaufen. Das Schweizer Recht ist grundsätzlich sehr verkäuferfreundlich. Von Gesetzes wegen gibt es kaum Gewährleistungen. Insbesondere gibt es keine Haftung für Mängel, die der Käufer bei gewöhnlicher

**» Die Sharing Economy verändert die Nutzung von Immobilien und erhöht die Risiken für einen Investor.«**

Aufmerksamkeit hätte kennen müssen. Ein Käufer muss darum den Kaufgegenstand mittels einer Due Diligence vor Vertragsabschluss prüfen.

Zwar kann ein Käufer versuchen, sich durch Zusicherungen und Schadloshaltungen im Kaufvertrag zu schützen. Oft ist aber der Verkäufer von Immobilien – insbesondere in einem Verkäufermarkt – nicht bereit, Zusicherungen und Schadloshaltungen

überhaupt oder im nötigen Umfang abzugeben. Selbst wenn Zusicherungen und Schadloshaltungen erhältlich sind, ist es besser, vor der Kaufpreisbestimmung und dem Kaufentscheid ein Problem zu kennen, anstatt später auf unsicherem Weg Schadenersatz erstreiten zu müssen.

Eine Due Diligence für Immobilien umfasst folgende Bereiche: Grundbuch, Mietverhältnisse, Versicherungen, weitere Verträge, öffentlich-rechtliche Vorschriften (einschliesslich Altlasten) und Steuern (einschliesslich öffentliche Abgaben). Die Checkliste zu den einzelnen Bereichen wird immer länger. Technologische Entwicklungen, neue Regulierungen ebenso wie Entwicklungen im Markt machen neue Prüfungen erforderlich.

**DIGITALISIERUNG – CYBERRISIKEN.** Cyber Risiken nehmen aufgrund der zunehmenden Digitalisierung immer mehr zu. Traditionell würde man handfeste Immobilien gerade nicht mit Digitalisierung in Verbindung bringen. Zunehmend werden aber selbst Immobilien zu cyberphysischen Systemen. Die Systeme in Immobilien wie Heizung, Lüftung, Kühlung, Elektro, Sanitär, Zugang, Brandschutz etc. werden von integrierten Building-Management-Systemen gesteuert.



Nicht nur der Facility-Manager und der Eigentümer, sondern auch die Service-Unternehmen für diese Systeme sowie die Mieter sind direkt mit dem Building-Management-System verbunden. In Büros und Wohnungen dehnt sich das Internet of Things aus; Produktionsbetriebe sind Roboter-gesteuert; die entsprechenden Geräte kommunizieren ebenfalls mit dem Building-Management-System. Allenfalls ist das Ganze Teil eines Smart Grid. Die Beziehung zwischen Vermieter und Mieter wird von der Bewerbung bis zur Beendigung online abgewickelt.

All diese Cyberelemente einer Immobilie und ihrer Bewirtschaftung haben Schnittstellen und sind miteinander vernetzt. Nicht nur die Mieterdossiers des Eigentümers enthalten Personendaten. Vielmehr generiert jedes dieser Teilsysteme eine unüberschaubare Menge von Daten,

die ebenfalls Personendaten sein können.

Eine solche Cyberimmobilie bietet viele Chancen, aber schafft auch Risiken. Folgendes Schadenspotenzial besteht:

- Technisches Versagen: Ein System kann ausfallen. Da die Systeme miteinander vernetzt sind, wird der Ausfall eines Systems oft weitere Systeme beeinträchtigen. Schnell kann die Funktion der Immobilie stark eingeschränkt sein.
- Kriminelle Angriffe: Es steigt das Risiko von kriminellen Cyberangriffen durch Hacking und Sabotage, weil es aufgrund der Vernetzung einfacher wird, in die Systeme einzudringen.
- Datenschutzprobleme: Daten können verlorengehen, gestohlen werden oder nicht gesetzeskonform bearbeitet werden.

Da meist mehr als zwei Parteien involviert sein werden, kommt es zu Haf-

tungskaskaden mit mehrfachen Regressansprüchen, welche die Abwicklung von Schadensfällen komplizieren. Da die Systeme zusammenwirken, wird überdies oft nicht klar sein, wer einen Schaden verursacht hat und damit für den Schaden haftet.

Darum wird es in einer Immobilien-Due-Diligence immer wichtiger werden, auch zu prüfen, ob adäquate Vorkehrungen gegen Cyberrisiken getroffen wurden bzw. ob aufgrund latenter Risiken Kaufpreisanpassungen oder Schadloshaltungen erforderlich sind. Folgendes ist zu prüfen:

- Datenmanagement: Bestehen sauber dokumentierte Prozesse? Werden die Daten gemäss den Vorgaben der Datenschutzgesetzgebung erfasst, bearbeitet und wieder gelöscht? Hat es in der Vergangenheit Datenschutz-Verletzungen gegeben?

ANZEIGE

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

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



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

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

- Verträge (insbesondere mit Mietern und Lieferanten, namentlich Service-Unternehmen): Wer haftet wofür? Welche Haftungsbeschränkungen bestehen? Welche Rückgriffsrechte bestehen? Wie ist die Datenbearbeitung geregelt?
- IT-Prozesse: Sind die Prozesse dokumentiert? Welche Recovery- und Backup-Prozesse bestehen?
- Versicherungen: Welche Versicherungen bestehen gegen Cyberrisiken?
- Weiter ist bei Immobilien mit Zweitwohnungsbeschränkungen zu untersuchen, ob allfällige Mieter die Wohnungen tatsächlich gesetzeskonform nutzen und ob die Mietverträge ein Gebot der Nutzung als Erstwohnung bzw. ein Verbot enthalten, die Wohnung als Zweitwohnung zu nutzen.

» **Regulatorische Neuerungen wie die Zweitwohnungsgesetzgebung können den Wert einer Immobilie nachhaltig beeinflussen.»**

**REGULATORISCHE NEUERUNGEN – ZWEITWOHNUNGSGESETZGEBUNG.** Regulatorische Änderungen erweitern den Umfang der Due Diligence regelmässig. Ein Beispiel dafür ist die Zweitwohnungsgesetzgebung (Bundesgesetz über Zweitwohnungen vom 20. März 2015 und Zweitwohnungsverordnung).

Grundsätzlich betrifft die Zweitwohnungsgesetzgebung Grundstücke in Zweitwohnungsgemeinden und dort Grundstücke, die nach dem 12. März 2012 baubewilligt wurden. Die Nutzungsbeschränkung ist im Grundbuch anzumerken. Die Nutzung von Grundstücken ausserhalb von Zweitwohnungsgemeinden bzw. vor diesem Zeitpunkt baubewilligte Bauten schränkt das Bundesrecht nicht ein, die Kantone können aber weitergehende Einschränkungen vorsehen. Zweitwohnungsgemeinden sind Gemeinden mit mehr als 20% Zweitwohnungsanteil. Das Bundesamt für Raumentwicklung führt eine entsprechende Liste, die jährlich aktualisiert und publiziert werden sollte.

Bei Immobilien-Transaktionen mit Zweitwohnungsbeschränkungen bestehen folgende Risiken:

- Es dürfen auf dem Grundstück keine neuen Zweitwohnungen gebaut werden; Wohnungen in Neubauten können nicht als Ferienwohnungen verkauft oder vermietet werden.
  - Wenn ein Mieter widerrechtlich eine Wohnung als Zweitwohnung nutzt, kann diese Nutzung untersagt und die Wohnung versiegelt werden.
- Darum sind bei einer Immobilien-Due Diligence auch die Zweitwohnungsrisiken zu prüfen:
- Ist aufgrund dieser Prüfung eine Zweitwohnungs-Nutzung nicht zulässig, ist diese Nutzungsbeschränkung (für Bau, Weiterverkauf oder Vermietung) bei der Bewertung einzurechnen.

**ENTWICKLUNGEN IM MARKT – SHARING ECONOMY.** Auch Änderungen im Markt dehnen die Immobilie-Due-Diligence aus. Ein Beispiel dafür aus der Sharing Economy ist die (meist kurzfristige) Untervermietung von Wohnungen durch Mieter über online Plattformen wie z. B. Airbnb.

Wenn Mieter in einer Immobilie ihre Wohnungen auf diese Weise untervermieten, hat ein Käufer dieser Immobilie folgende Risiken:

- Die Wohnungen werden unter Umständen wesentlich intensiver genutzt als vorgesehen bzw. üblich. Dadurch kann der Erneuerungsbedarf erheblich steigen.
- Weiter kann die erhöhte Nutzung zu höheren Emissionen führen, die wiederum Schadensersatzansprüche (auch gegen den Vermieter bzw. Eigentümer) nach sich ziehen könnten.
- Insbesondere, wenn Untermiete gewerblich erfolgt, kann die Nutzung kantonalen oder kommunalen Vorschriften widersprechen.

Für einen Käufer ist es also wichtig zu wissen, ob die Mieter in einer Immobilie ihre Wohnungen untervermieten, damit dies bei der Bewertung berücksichtigt werden kann.

Im Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter gilt auch die kurzfristige, teilweise oder gesamthafte Überlassung einer Mietsache an Dritte als Untermiete. Das Gesetz lässt eine Untermiete grundsätzlich zu (Art. 262 OR), wenn der Vermieter zugestimmt

hat. Der Vermieter darf die Zustimmung aber nur verweigern, wenn (1) der Mieter die Bedingungen der Untermiete nicht offenlegt, (2) die Untermiete missbräuchlich ist, oder (3) für den Vermieter wesentliche Nachteile nach sich zieht. Der Vermieter kann also die Untermiete nicht einfach verbieten. Er darf aber Einfluss auf die Bedingungen nehmen und kann allenfalls eine Beteiligung am Profit verlangen. In der Due Diligence ist darum folgendes zu prüfen:

- Zunächst ist zu ermitteln, ob es in der Immobilie Untermietvermieter gibt. Da ja eine Zustimmung erforderlich ist, sollte die Verkäuferin dazu eigentlich dokumentiert sein. Trotzdem sollte gleichzeitig auch online nachgeprüft werden. Falls Untermietverhältnisse vorliegen, fragt sich, ob der Vermieter dafür angemessen entschädigt wird und ob die kantonalen Vorschriften eingehalten sind.
- Weiter sollten die Mietverträge mit den Mietern geprüft werden. Wie ist die Nutzungsklausel formuliert? Sind die Bedingungen für eine Untermiete allenfalls geregelt?

**AUSBLICK.** Digitalisierung, neue Gesetzgebung ebenso wie Entwicklungen im Markt zwingen einen Immobilienkäufer die Immobilien-Due-Diligence immer weiter auszuweiten, wenn ein böses Erwachen nach dem Kauf vermieden werden soll.

Im Übrigen sind die geschilderten Risiken natürlich nicht nur in der Due Diligence beim Immobilienkauf relevant.

Vielmehr sind diese Risiken auch bei der laufenden Bewirtschaftung von Immobilien zu berücksichtigen. Nur wenn ein Eigentümer bei der Vertragsgestaltung mit Mietern und Zulieferern (insbesondere auch Service-Unternehmen) und bei der Bewirtschaftung gegen diese Risiken frühzeitig Vorkehrungen trifft, bleibt eine Immobilie werthaltig. ●

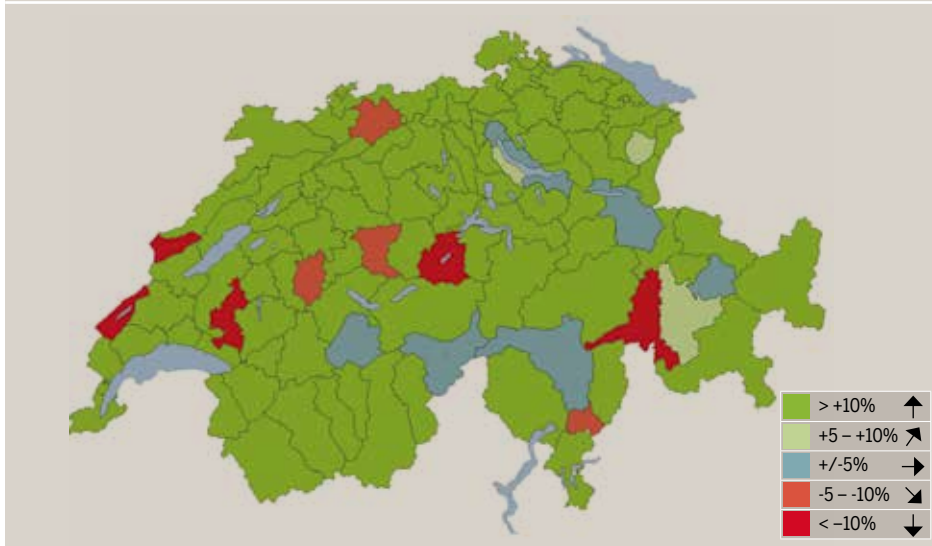


**\*DR. BENEDICT F. CHRIST**  
Der Autor ist Partner und Co-Leiter des Teams Gesellschaftsrecht/M&A bei der Anwaltskanzlei Vischer.

# LEBHAFTE NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN SORGT FÜR ÜBERRASCHENDE PREISWENDE

## VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN

im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Reamatch360



Die Transaktionspreisindizes für Eigentumswohnungen zeigten bei den meisten Anbietern seit 2016 nach unten. Im vergangenen Quartal wurde dieser Rückgang gestoppt, und es scheint sich eine Preiswende anzubahnen. Daran ist die Nachfrageentwicklung nicht ganz unschuldig.

Die Immobilienwirtschaft hat sich in den vergangenen Quartalen stark auf den Mietwohnungsbau konzentriert, was zu einer raschen

Ausweitung des Angebots und einem bemerkenswerten Anstieg der Leerstände im Mietsegment geführt hat. Bei den Eigentumswohnungen liessen die Akteure mehr Vorsicht walten. Entsprechend haben sich Angebot und Leerstände im Eigentumswohnungssegment weit weniger erhöht als bei den Mietwohnungen. Gestützt wird der Eigentumswohnungsmarkt darüber hinaus von einer weiterhin sehr lebhaften Nachfrage. Insbesondere günstigere

Eigentumswohnungen werden heute deutlich häufiger nachgefragt als noch im Vorjahr, was nicht zuletzt mit der erschwerten Finanzierbarkeit von Wohneigentum zusammenhängen dürfte.

Solange die Zinsen tief bleiben, wird sich die Nachfrage nach Eigentumswohnungen nicht grundlegend verändern. Kaufen scheint heute auch unter Berücksichtigung der Eigenkapital- und Unterhaltskosten günstiger als Mieten.

Und wenn die Akteure auf der Angebotsseite weiterhin mit Augenmass agieren, ist zu erwarten, dass sich der leichte Anstieg der Eigentumswohnungspreise im vergangenen Quartal auch in den kommenden Quartalen fortsetzen und zu einer Preiswende entwickeln könnten. Die Gefahr des Platzens einer Preisblase hätte sich dann definitiv weg vom Eigenheimsektor hin ins Segment der Renditeliegenschaften verschoben.

## NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF	Aktuelle Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
<300 000	1456	↑
300 000 – 600 000	4113	↑
600 000 – 900 000	9777	↑
900 000 – 1 200 000	8861	↑
1 200 000 – 1 500 000	5548	↑
>1 500 000	8736	↑

## NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	Aktuelle Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
1 – 1.5	2008	↑
2 – 2.5	5247	↑
3 – 3.5	12 043	↑
4 – 4.5	22 073	↑
5 – 5.5	20 035	↑
6 – 6.5	11 730	↑

## NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	Aktuelle Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
< 60	5366	↑
60 – 100	4088	↑
100 – 140	8460	↑
140 – 180	10 296	↑
180 – 220	7610	↑
>=220	5873	↑

ANZEIGE

Brandschutz  
Schallschutz  
Holzschutz  
Dauerhaftigkeit  
Holzwerkstoffe  
Systembau  
Raumluftqualität  
Vorfertigung  
Vorvergrauung  
Instandhaltung  
Lebenszykluskosten  
Planung

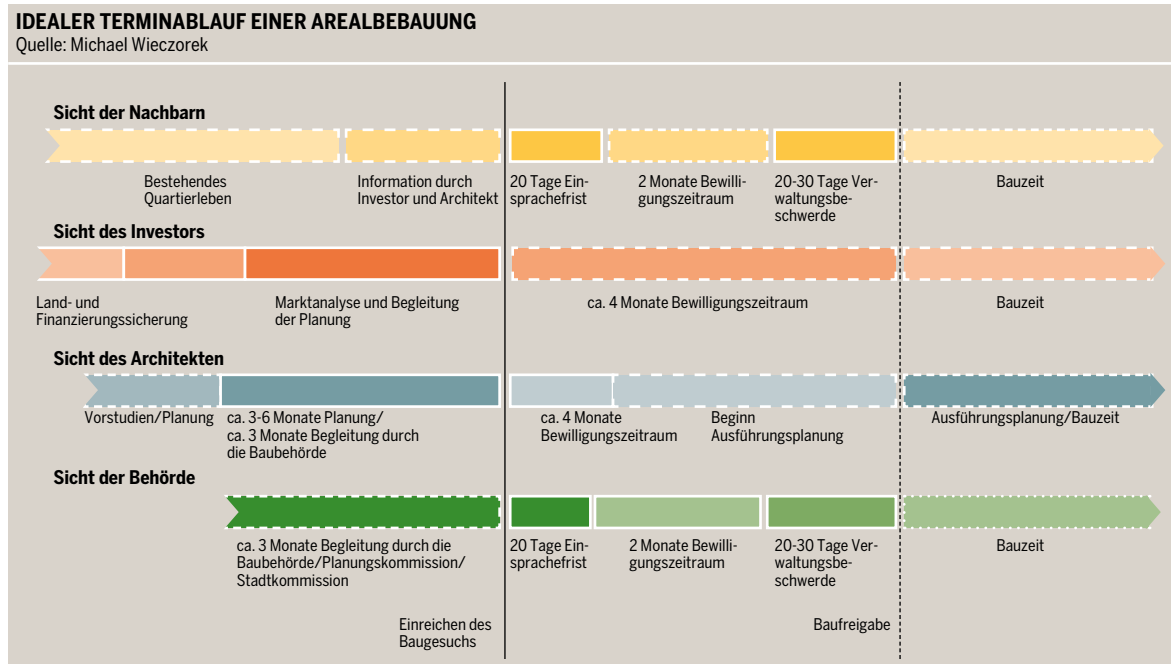


**Lignum informiert zu Holz.**  
**044 267 47 83 | www.lignum.ch**

Lignum | Holzwirtschaft Schweiz | Mühlebachstrasse 8 | 8008 Zürich

# Alle in einem Boot

Von dem ersten Strich bis zur Fertigstellung einer Arealbebauung können Jahre vergehen. Dabei sind, neben guter städtebaulicher Einpassung und Architektur, ein frühzeitiger Dialog mit allen Beteiligten und ein realistischer Terminplan die Schlüssel zum Erfolg.



Beispiel einer erfolgreichen Arealüberbauung: «Landhauspark» in Baar.

MICHAEL WIECZOREK\*

**VORTEILE NUTZEN.** Seit der Revision des Raumplanungsgesetzes ist das Thema der innerstädtischen Verdichtung bei Investoren besonders in den Fokus gerückt. Da das Bauland immer knapper wird, werden zunehmend auch in kleineren Gemeinden die Arealbebauungen forciert. Aber was macht eine Arealbebauung aus, und wie soll man gerade zu Beginn des Investitionsprozesses vorgehen?

Arealbebauungen werden von Gemeinde zur Gemeinde anders definiert. Während bei den kleineren Gemeinden die minimal zu bebauende Fläche bei 2000m<sup>2</sup> beginnt, sind in der Stadt Zürich schon 6000m<sup>2</sup> Bauland notwendig. Als Investor, gerade bei kleinen Parzellen, die möglicherweise nicht die Anforderungen einer Arealbebauung erfüllen, macht es Sinn, die Nachbarn als Miteigentümer einzubeziehen und sie von der Idee der Arealbebauung zu überzeugen. Dann können am Ende beide von einer höheren Ausnutzungsziffer profitieren und somit die Rendite der Liegenschaft steigern.

Doch die Anforderungen an eine Arealbebauung sind hoch und können schnell von Planern unterschätzt werden. Dabei ist nicht nur die Grösse der Parzelle entscheidend, sondern auch die Energieeffi-

zienz der Gebäude, eine gute Anpassung in das Siedlungs- und Landschaftsbild und die Vorgaben zu Kleinwohnungsanteilen.

**AUSNUTZUNG ERHÖHEN.** Der wahre Anreiz einer Arealbebauung besteht in der Möglichkeit der Erhöhung der Ausnutzungsziffer sowie der Erhöhung der Gebäude um ein zusätzliches Geschoss. Je nach Gemeinde werden auch dort unterschiedliche Verfahren angewendet.

In der Gemeinde Baar zum Beispiel wird ein Ausnutzungsbonussystem angewendet: Werden zusätzliche Aufla-

## » Die Vorabklärung ist das wichtigste Instrument zur Risikominimierung.«

gen zur Erhöhung der Wohnqualität erfüllt, kann in ausgewiesenen Bauzonen die Ausnutzung um 0,1 erhöht werden. Diese Beurteilungspunkte beinhalten gute räumliche Qualitäten mit überzeugendem Landschaftsarchitekturkonzept, einen geeigneten Lärmschutz, überzeugende Retentionsmassnahmen, gute Fuss-

gänger- und Radwegverbindungen, unterirdische Parkplätze, Kinderwagen- und Fahrrad-Abstellplätze in der Nähe der Eingänge und Anpassbarkeit an die Bedürfnisse für behinderte Menschen in 75% der Wohnungen bei Gebäuden ab sieben Wohnungen.

Werden diese Massnahmen bei der Planung berücksichtigt, kann die Erhöhung der Ausnutzungsziffer genehmigt werden. Eine grobe Rechnung zeigt auf, dass sich bei einer Parzellengrösse von rund 4000m<sup>2</sup> schnell eine zusätzliche Wohnfläche von circa 360m<sup>2</sup> (abzüglich Erschliessung) ergibt, oder anders gerechnet, können je nach Grösse drei bis fünf zusätzliche Wohnungen gebaut werden. So kann durch geringe Mehrinvestitionen und gute Planung schnell ein hoher Ertrag generiert werden.

Arealbebauungen haben noch weitere Vorteile gegenüber der Einzelbauweise. Gebäudelängen können erhöht werden und mit geschickter Planung sind auch Flächen für Kleinbetriebe oder vermietbare Nebenräume möglich. Gerade kleine Unternehmen, wie zum Beispiel eine Arztpra-



xis können sich positiv auf die Qualität der Bebauung auswirken.

**SICHT DER NACHBARN.** Neben den Anforderungen der Behörden sind weitere Mitspieler am Tisch, wenn es um Planungen von grösseren Überbauungen geht. Zunächst sollten die Nachbarn mit ins Boot geholt werden. Sie sitzen am langen Hebel, können Einsprachen platzieren, die zu Verzögerungen von mehreren Jahren führen können. Je mehr Nachbarn während der Planung ab-

geholt werden, umso einfacher werden die nächsten Schritte. Zu oft erleben wir in der Gemeinde, dass die Nachbarn vor vollendete Tatsachen gestellt werden.

Da ist gute Kommunikation der sicherste Weg. Überraschungen mag keiner, gerade dann nicht, wenn man das Gefühl bekommt, die eigene Immobilie wird in der Zukunft durch die neue Bebauung minder bewertet. Für aussenstehende Planer kann ein Gespräch mit der Nachbarschaft sehr fruchtbar sein, beispielsweise in Bezug auf den Quartiercharakter, denn nicht jede Form von Gebäuden wird in etablierten Quartieren von den Anwohnern akzeptiert.

**SICHT DES INVESTORS.** Mit einer groben Markt- und Quartieranalyse kann der Investor wesentlich fokussierter an die Aufgabe herangehen. Da sich die Nutzerbedürfnisse ändern, gilt es einen gesunden Wohnungsmix zu wählen. Die Tendenz geht zu kleineren Wohnungen, die dem Mieter oder Käufer einen hohen Flexibilisierungsgrad ermöglichen. Die Alterung und die zunehmende Individualisierung der Gesellschaft mit mehr Singlehaushalten führen dazu, dass diese Wohntypologie in der Zukunft mehr nachgefragt wird. Dabei gilt es abzuwägen, wo gebaut werden soll. Schon jetzt zeigt sich mit rund 65 000 leerstehenden Wohneinheiten (Stand 12.09.2017), dass Wohnungen in der Peripherie schwerer zu vermieten bzw. zu verkaufen sind.

Die guten Lagen, mit Potenzial für Arealbebauungen, sind inzwischen teuer und reduzieren die Rendite erheblich. Grund genug, um die maximal Ausnutzungsziffer

anzustreben. Wenn möglich sollten dafür Parzellenallianzen mit der Nachbarschaft gegründet werden. Zum Teil könnten alte Gebäude abgerissen werden, und der Wunsch nach Ersatzbauten mit einer gemeinschaftlichen Einstellhalle kann die Lösung zu einer höheren Ausnutzungsziffer sein. Dabei bietet ein gut ausgearbeiteter Dienstbarkeitsvertrag der Baugemeinschaft die nötige Sicherheit.

**SICHT DES ARCHITEKTEN.** Je nach Verfahren, ob Direktauftrag oder Wettbewerb, muss die Herangehensweise seitens des Architekten an eine Arealbebauung richtig vorbereitet werden. Vor allem müssen Abklärungen zu Bewilligungsverfahren der jeweiligen Gemeinde bzw. Stadt verstanden werden. Dabei sind der Terminablauf und die Planungsmeilensteine festzulegen. Je nach Gemeinde muss vor dem Einreichen des Baugesuchs eine Bauanfrage gestellt werden. Diese wird in den zuständigen Planungs- oder Stadtbildkommissionen diskutiert und deren Qualität sowie die Mängel besprochen und Nachbesserungen, wenn nötig, vorgeschlagen.

Als Grundsatz sollte dabei zuerst die richtige Erschliessung der Parzelle erörtert werden, dazu der Städtebau und die Architektur selbst. Nicht selten rücken diese Planungsgrundsätze durch den übergeordneten Entwurf des Architekten in den Hintergrund. Die selbst definierte architektonische Qualität des Gebäudes vernachlässigt dabei die Wünsche der Nachbarschaft oder der Gemeinde oder der Kantone. Die Vorabklärung ist dabei das wichtigste In-

ANZEIGE



**RENGGLI**

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist  
unsere Aufgabe:  
Eine Immobilie  
mit Mehrwert.

[www.renggli-haus.ch](http://www.renggli-haus.ch)



# Genug von Kalkproblemen?

## **KalkMaster** *das Abo gegen Kalk*

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

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

Doppelenthärtungsanlage KM2  
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose  
Info-Hotline



0800 62 82 82

IHR WASSER  
UNSERE PASSION

 **atlis**

Seit 20 Jahren



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

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

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



Sonnige Aussichten in der Arealbebauung «Landhauspark» in Baar.

strument zu Risikominimierung. Denn der Architekt geht bei jeder Planung auch in Vorleistung, die im Planungsprozess entstandenen Fehler durch Mangel an Rücksprache mit der Gemeinde können schnell einen hohen Frankenbetrag an Honorarleistungen kosten.

**SICHT DER BEHÖRDEN.** Die Ablaufprozesse bis zur Bewilligung einer Arealbebauung basieren bei den Behörden auf langen Erfahrungswerten, die für Aussenstehende oft nicht nachvollziehbar sind. Je nach Komplexität einer Arealbebauung können mehrere Monate vergehen bis der Entwurf reif für die Vorstellung bei der Planungs- oder Stadtbildkommission ist. Dabei sind im Voraus Gespräche mit Fachstellen vom Tiefbau, dem Amt für Umwelt oder gar dem Denkmalamt zu führen. Die Verzögerungen sind oft nicht seitens der Behörden geschuldet, sondern durch Mangel an Vorabklärungen oder Verfahrensfehler bei der Planung.

Innerhalb der Städte und Gemeinden gibt es Planungen, zum Beispiel Quartierpläne oder Strassenerweiterungen, die zum Teil vor Jahrzehnten beschlossen wurden. Diese Planungen werden oft

bei der Entwicklung von Arealbebauungen von Architekten und Planern nicht berücksichtigt. Aber auch andere Faktoren, wie die Wünsche und Ziele zum Wachstum und Ausrichtung der Gemeinde werden oft nicht abgeholt. Dieses Unwissen verhindert die weiteren Schritte zu Erlangung der Bewilligung. Diese Verzögerungen können jedoch leicht umgangen werden, wenn man die Abläufe der Behörden kennt, denn diese bieten Beratungen an und wollen von Beginn an bei der Planung und am Prozess beteiligt werden.

**MIT KOMMUNIKATION ANS ZIEL.** Wie soll man also alle Beteiligten am Prozess der Planung einer Arealbebauung abholen, und wie vermeidet man Fehler? Zuerst – so einfach es klingen mag – sollten alle, Architekten und idealerweise auch Investoren, die Bauordnung lesen oder deren Inhalte kennen. Als weiteren Schritt empfiehlt sich, nach Begehung der Parzelle die Behörden zu kontaktieren und alle Informationen zu der Parzelle und Nachbarschaft abzuholen. Während des Planungsprozesses ist es sinnvoll, mit Plänen und Modellen ab einem Masstab von 1:500 bei der Behörde den Entwurf vorzustellen und die

ersten Unklarheiten zu bereinigen. Weitere Sitzungen mit gemeindlichen Beratern, die beigezogenen werden, können die Ausrichtung der Planung verfestigen. Darüber hinaus eröffnet die Meinung eines Externen neue Sichtwinkel und kann den Entwurf positiv beeinflussen. Sind die Planungen abgeschlossen, können sie bei der Behörde offiziell vorgestellt werden. Entstehen bei der Vorstellung noch kleine Anpassungen, können diese rasch angegangen werden. An dieser Stelle sollten auch die Nachbarn involviert sein, denn der Austausch kann weitere wichtige Planungsargumente liefern. Schlussendlich kann das Baugesuch eingereicht werden. Diese Planungsschritte sollten von Anfang an terminlich festgehalten werden. Natürlich bleibt das Risiko der Einsprachen durch direkt betroffene Nachbarn erhalten, doch diese haben wenig Aussicht auf Erfolg, wenn alle Vorabklärungen getroffen wurden. ●



**\*MICHAEL WIECZOREK**

Der Autor ist Architekt und Bauberater der Gemeinde Baar. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement der Hochschule Luzern.

# Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



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

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

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

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

**swisscaution**  
Ihre Mietkaution ohne Bankdepot



**SCHWEIZ**

**STAGNIERUNG DER ANGEBOTSMIETEN**

Im August 2017 bleiben die Angebotsmieten in der Schweiz unverändert. Der Index Schweiz steht bei 113,6 Punkten, das entspricht im Vergleich zum Vorjahresmonat einem leichten Rückgang um 0,18%. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex. In den Kantonen Zürich (0,17%), Solothurn (0,18%), Basel (0,18%), Tessin (0,09%) sowie Waadt und Genf (0,24%) sind die Angebotsmieten leicht gestiegen. Dagegen verzeichnen die Kantone Luzern (-0,26%), St. Gallen (-0,36%) und Thurgau (-0,27%) einen leichten Rückgang der Mieten.

**LEERSTÄNDE LEICHT GESTIEGEN**

Am 1. Juni 2016 standen in der Schweiz rund 56 500 oder 1,30% aller Wohnungen leer, meldet das Bundesamt für Wohnungswesen. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Anstieg von rund 6000 Wohnungen (1,18%). Über 2% aller Wohnungen standen in den Kantonen Appenzell Innerrhoden, Solothurn, Aargau und Jura leer. Dagegen wiesen die Kantone Zug, Genf und die beiden Basler Kantone weniger als 0,5% Leerstand auf. Der Anstieg der Leerstände, vor allem bei den Mietwohnungen, dürfte sich im laufenden Jahr weiter fortsetzen. Dies korrespondiert mit den weiterhin beobachteten Zunahmen der Insertionszeiten für Mietwohnungen gemäss dem von SVIT/HWZ veröffentlichten Index.

**BAUTÄTIGKEIT BLEIBT HOCH**

Gemäss Bauindex des Schweizerischen Baumeisterverbandes (SBV) liegen die saisonbereinigten Umsätze des Bauhauptgewerbes im 3. Quartal 2017 4,8% über dem Niveau des Vorquartals. Der Anstieg ist hauptsächlich auf den Tief (+7,8%) und den Wirtschaftsbau (+5,2%) zurückzuführen. Damit profitieren aktuell sämtliche Segmente des Bauhauptgewerbes von einer robusten Konjunktur mit Umsätzen im Rekordbereich (Wohnungs-, Tiefbau) oder zumindest einer deutlich steigenden Tendenz (Wirtschaftsbau). Für die 2. Jahreshälfte zeichnet sich eine Fortsetzung des Hochs ab, und die Umsätze des Vorjahrs dürften gehalten oder gar leicht übertroffen werden, so die Prognose des SBV.

**AUSLAND**

**LUXUSIMMOBILIENMARKT BOOMT**



Schweizer Millionäre geben mehr für Luxusimmobilien aus. Das durchschnittliche Budget pro Immobilie stieg im 1. Halbjahr 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,9% an, so das Internetportal Luxury Estate. Damit waren wohlhabende Schweizer im Schnitt bereit, rund 4,1 Mio. CHF pro Immobilie auszugeben – ein

Betrag, der im Vergleich zu anderen Ländern am dritthöchsten ausfällt. Wie im 1. Halbjahr 2016 waren Saudi-Araber auch im 1. Halbjahr 2017 bereit, am meisten für Immobilien auszugeben. Mit einem Anstieg von 7,9% auf durchschnittlich 4,7 Mio. CHF pro Anwesen landen sie auf dem ersten Platz. Dahinter folgen die US-Amerikaner mit einem durchschnittlichen Investitionsinteresse von 4,3 Mio. CHF. Schlusslicht des Rankings bilden die österreichischen Investoren, die sich für Luxusanwesen für durchschnittlich 2,8 Mio. CHF interessierten.

ANZEIGE



**Weiterbildung Immobilien**

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

**Nächste Infoveranstaltungen**

Montag, 6. November 2017, 18.00 Uhr  
 Mittwoch, 22. November 2017, 18.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | [www.feusi.ch](http://www.feusi.ch)  
 Telefon 031 537 36 36 | [weiterbildung@feusi.ch](mailto:weiterbildung@feusi.ch)

Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | [www.svit.ch](http://www.svit.ch)



Immobilien und Generalunternehmung ein operatives Unternehmensergebnis von insgesamt 59,3 Mio. CHF. Für das Geschäftsjahr 2017 rechnet das Unternehmen weiterhin mit einem operativen Unternehmensergebnis, das leicht unter jenem des Vorjahrs liegen dürfte.

### INTERSHOP MELDET GEWINNRÜCKGANG

Der Reingewinn im 1. Halbjahr 2017 beläuft sich auf 29,4 Mio. CHF und liegt damit 6,5% unter dem Resultat der Vorjahresperiode, gibt das Unternehmen bekannt. Der Gewinnrückgang ist darauf zurückzuführen, dass Intershop vor einem Jahr die Beteiligung an der Corestate Capital Holding S.A. veräussert und dabei einen Gewinn von fast 8 Mio. CHF erzielt hat. Zudem sank die Leerstandsquote der Renditeliegenschaften auf 10,2%. Dagegen blieb die Nettorendite auf dem Portfo-

lio hoch und beläuft sich auf attraktive 5,5%. Das Eigenkapital der Gruppe beträgt am Ende der Berichtsperiode 585 Mio. CHF und liegt damit, nach einer Dividendenausschüttung von 40 Mio. CHF, nur 6 Mio. CHF unter dem Stand des Vorjahres.

### PLAZZA ERHÖHT BETRIEBSERGEBNIS

Die börsenkotierte Plaza AG steigerte im 1. Halbjahr 2017 aufgrund höherer Mieterträge das Betriebsergebnis um 9%, so das Unternehmen in einer Medienmitteilung. Ferner konnte der Leerstand von Geschäftsflächen in der Berichtsperiode deutlich reduziert und die grossen Entwicklungsprojekte planmässig vorangetrieben werden. Für das Geschäftsjahr 2017 erwartet Plaza weiterhin ein Betriebsergebnis, das leicht über dem Vorjahreswert liegt.

### HIAG MIT ERFREULICHEM ERGEBNIS

Die HIAG Immobilien Holding AG konnte im 1. Halbjahr 2017 ihren Liegenschaftsertrag im Periodenvergleich um 5,0% auf 27,4 Mio. CHF (30.06.2016: 26,1 Mio. CHF) und den Gewinn pro Aktie um 12,2% auf 3,03 CHF (30.06.2016: 2,70 CHF) steigern. Aus dem Verkauf von Produktionsanlagen in Biberist wurde ein Einmalsertrag von CHF 6,5 Mio. verzeichnet, so das Unternehmen in seinem Geschäftsbericht. Zudem übertraf das Unternehmensergebnis von 24,4 Mio. CHF den Vergleichswert des Vorjahrs um 12,7%. Nach der Ausschüttung einer Dividende von 28,9 Mio. CHF (3,60 CHF je dividendenberechtigter Aktie) verfügt das Immobilienunternehmen weiterhin über eine starke Eigenkapitalquote von 53,5%. Das Gesamtportfolio setzte sich Ende Juni 2017 aus 113 Liegen-

schaften zusammen und war zum Stichtag mit 1,25 Mrd. CHF bewertet.

### STARTUP VENDOM LANCIERT

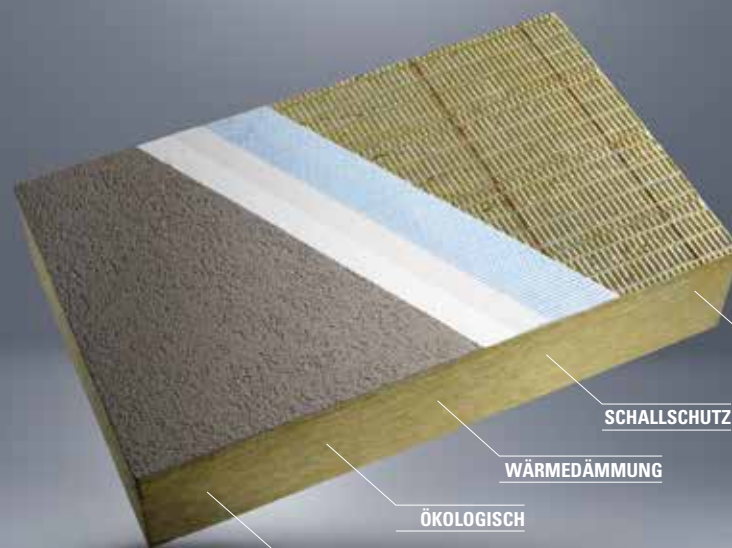


Am 8. August 2017 wurde das PropTech-Startup Vendom lanciert. Vendom ist ein digitaler Marktplatz für Immobilienauktionen, auf dem der Kauf und Verkauf von Immobilien einfach, effizient und transparent abgewickelt werden soll. Mithilfe verschiedener Auktionsverfahren wird die Wettbewerbssituation realitätsnah abgebildet und ein Marktpreis im Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage ermittelt. Vendom ist international ausgelegt und soll demnächst neben Deutsch und Englisch, bald auch in Französisch, Spanisch, Russisch und Chinesisch angeboten werden.

ANZEIGE

# ALL-IN

FLUMROC COMPACT PRO  
Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.



«ALL-IN» Jetzt mit  
**BONUS**

Für die Flumroc-Dämmplatte  
COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und  
Bauherrschaften profitieren direkt.



www.flumroc.ch/allin



## CORESTATE INVESTIERT IN DEUTSCHLAND

Die Corestate Capital Holding meldet den Kauf von 24 Detailhandelsobjekten an Top-Einkaufslagen in den Fussgängerzonen deutscher Mittelstädte. Die Liegenschaften, die sich beispielsweise in Dresden, Essen, Heilbronn oder Kaiserslautern befinden, wurden in individuellen Transaktionen erworben und zu einem neuen Portfolio zusammengestellt, teilt Corestate mit. Insgesamt umfassen die Immobilien eine Gesamtfläche von knapp 90 000 m<sup>2</sup> und zeichnen sich den Angaben zufolge durch eine hohe Diversifizierung in Bezug auf Standorte, Objektarten und Mieter aus. Ankermieter sind unter anderem H&M, Müller, REWE oder Snipes.

## SPG IST NEUER BEWERTER VON FUTURA

Die SPG Intercity Zurich, unter der Leitung von Béatrice Gollong, übernimmt die Bewertung des Bestandsportfolios zu Rechnungslegungszwecken sowie Ankaufsbewertungen der Futura Vorsorgestiftung.

## SWISS LIFE LANCIERT NEUE ANLAGEGRUPPE

Die Anlagengruppe Swiss Life lanciert ab Dezember 2017 die neue Themen-Anlagegruppe «Immobilien Schweiz Alter und Gesundheit». Die neue Anlagegruppe soll in Liegenschaften in der ganzen Schweiz in den Bereichen altersgerechtes Wohnen, betreutes Wohnen, Pflegeeinrichtungen, Gesundheitsimmobilien und spitalnahe

Liegenschaften investieren. «Die aktuelle demografische Entwicklung bietet interessante Investitionsmöglichkeiten mit ausgezeichneten Wachstumsaussichten und attraktiven stabilen Renditen», teilt Swiss Life dazu mit. Vorgesehen sei die Übertragung von Liegenschaften aus der bestehenden Anlagegruppe «Immobilien Schweiz» im Umfang von rund 50 Mio. CHF. Bestehende Anleger können sich im Rahmen einer Ausschüttung von Ansprüchen (Spin-off) direkt an der neuen Anlagegruppe beteiligen.

## AVOBIS ÜBERNIMMT DIE HYPOTHEKEN- BÖRSE AG

Die Avobis Gruppe, der grösste unabhängige Schweizer Hypotheken- und Immobiliendienstleister, übernimmt die Hypothekensbörse AG in Uster mit einem verwalteten Hypothekenvolumen von über 3 Mrd. CHF. Die Übernahme ermöglicht Avobis eine interessante Neuerung für institutionelle Investoren und Mehrfach-Immobilienbesitzer einzuführen, teilt das Unternehmen mit. Durch eine neue, kombinierte Plattform wird die Wertschöpfungskette rund um das Portfolio-Management ergänzt, wodurch Hypothekendarsteller und -geber erstmals zusammengeführt werden.

## ERSTES CITIZENM- BOUTIQUE-HOTEL IN GENÈVE

Die international tätige Hotel-Gruppe «citizenM» wird Ankermieter an der Rue du Marché 40 in Genf, wo das Unternehmen ein Boutique-Hotel mit 144 Zimmern er-

# Immobilienmanagement mit eDossiers



- Rechtskonforme Archivierung und Verwaltung sämtlicher Dokumente rund um Liegenschaften, Objekte, Projekte etc.
- Effiziente digitale Abwicklung von Geschäftsprozessen wie hochautomatisierte Kreditorenverarbeitung
- Posteingangsverarbeitung, elektronische Ablage, Verteilung und Anstoss von Folgeprozessen
- Integration in MS Office, MS Outlook und Notes
- Mobiler Zugriff von überall mit gängigen Tablets und Smartphones
- Bewährte Anbindung an bestehende Bewirtschaftungssysteme



## Löwenfels

Software in neuer Dimension

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

öffnen wird. Die Geschäftsliegenschaft, die bis Mitte 2020 renoviert wird, befindet sich seit Juli 2002 im Eigentum der PSP Swiss Property, teilt das Unternehmen mit. In enger Zusammenarbeit mit «citizenM» habe man sich für eine Neupositionierung der Liegenschaft mit Schwerpunkt Hotelnutzung entschieden. Die restlichen Mietflächen, die teilweise schon vermietet sind, werden als Verkaufsflächen bereitgestellt. Die PSP Swiss Property wird für den Umbau rund 30 Mio. CHF investieren.



**PROJEKTE**

**VERKAUFSSTART FÜR «TRI-ADORE» IN ROTHENBURG**

Das von der Firma Steiner AG entwickelte Bauprojekt «Tri-Adore» wurde im Juli 2017 zusammen mit dem Grundstück an die Müller

Immoinvest AG mit Sitz in Kriens verkauft. Anschliessend hat die Vermarktungsfirma Mischer Immobilien AG in Zusammenarbeit mit der Müller Architekten AG das Projekt überarbeitet. Auf dem 16 858 m<sup>2</sup> grossen, nach Süden ausgerichteten Grundstück sollen insgesamt 69 Eigentumswohnungen entstehen. Der Verkaufstart erfolgte am 28. August 2017, der Baubeginn ist für Sommer 2018 geplant.



**IMPLENIA FEIERT AUFRICHTE «SUE&TIL»**

Die Implenia AG hat Mitte September gemeinsam mit der Investorin Allianz Suisse die Aufrichte für die Wohn- und Gewerbeüberbauung «sue&til» in Oberwinterthur gefeiert. Auf einer Fläche von 17 800 m<sup>2</sup> entstehen 20 fünf- bis sechsgeschossige Gebäude mit über 300 Eigentums- und Mietwohnun-

gen. Bereits im Dezember 2017 können die ersten Wohnungen bezogen werden. In den weiteren Häusern erfolgt der Bezug etappenweise bis September 2018. Die neue Siedlung erfüllt hohe Nachhaltigkeitskriterien und erfüllt die Zielsetzungen der 2000-Watt-Gesellschaft.



**NEUER STADTTEIL HEISST «LOKSTADT»**



Anfang September hat die Stadt Winterthur zusammen mit der Implenia AG den neu entstehenden Stadtteil «Lokstadt» getauft. Gemäss Implenia nimmt der Name die Ursprünge des Areals als Lokschiene auf. Innerhalb der nächsten zehn Jahre wird die «Lokstadt» in mehreren Etappen gebaut. Am Ende bietet sie den zukünftigen Bewohnern auf rund 120 000 m<sup>2</sup> Platz zum Erleben, Wohnen und Arbeiten. Insgesamt entstehen in der «Lokstadt» über 750 Wohnungen, 30% der Wohnflächen sind dabei dem preisgünstigen Wohnen vorbehalten. Zudem soll die «Lokstadt» das erste 2000-Watt-Areal von Winterthur werden.

**«HEUWAAGE» NIMMT GESTALT AN**



Die Basellandschaftliche Pensionskasse (BLPK) ist Eigentümerin des Hochhauses an der Heuwaage in Basel. Um die städtebaulichen Möglichkeiten für diesen verkehrstechnisch zentralen Ort abzuklären und um eine hochwertige Lösung für einen Neubau zu finden, hat die BLPK unter der Projektleitung der Adimmo AG einen Studienauftrag unter sechs Architekturbüros durchgeführt. Am 8. September 2017 wurde das Siegerprojekt des Basler Architekturbüros Miller & Maranta vorgestellt. Das fünfeckige, freistehende Hochhaus mit zurückgestaffelten Obergeschossen bietet auf 20 Stockwerken Platz für attraktive Mietwohnungen, Büros, Praxen und Flächen für Verkaufs-, Dienstleistungs- und Gastronomieunternehmen. Mit einem Baubeginn ist nicht vor 2020 zu rechnen.

**ERWEITERUNGSBAU DER THURGAUER KANTONALBANK**

Nach rund zwei Jahren Bauzeit ist der Erweiterungsbauprojekt der Thurgauer Kantonalbank in Weinfelden fertiggestellt worden. Der Neubau der Kantonalbank ist über eine Passerelle mit dem Hauptsitz verbunden. Dank inno-

ANZEIGE



**«MEIN MIETPRINZIP IST EINFACH:  
LIEBER VOLLE BÜCHER  
ALS LEERE FLÄCHEN!»**

Monika ist Leiterin Mietmanagement



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

[www.campos.ch/video](http://www.campos.ch/video)



MACHT IMMO'S MOBIL. 

vativer Lösungen von Spühler Partner Architekten, Zürich, und Aepli Metallbau, Gossau, wurde ein modernes Antlitz kreiert, das mit seiner eleganten Glasfassade als Wärmeregulator dient und den Energieverbrauch deutlich senkt. Dafür hat das Team einen eleganten fünfgeschossigen Glaskubus entworfen, der auf einem Betonsockel ruht und durch ein ausragendes Attikadach abgeschlossen wird.



**PERSONEN**

**NEUSTRUKTURIERUNG BEI PRIVERA**



Die komplementären Dienstleistungen Baumanagement, Vermietungsmanagement und Handel werden neu per 1. Oktober 2017 gemeinsam mit der Bewirtschaftung unter einem Chief Operating Officer vereint. Diese neu geschaffene Funktion übernimmt der bisherige Leiter Bewirtschaftung Schweiz, Michael Stucki. Damit trägt die Privera einerseits neuen Entwicklungen am Markt sowie innerhalb des Konzerns Rechnung und setzt andererseits mit einem bisherigen Geschäftsleitungsmitglied auf Kontinuität.

**«ENTWICKLUNG SCHWEIZ» MIT NEUER GESCHÄFTSFÜHRERIN**



Die 38-jährige Betriebswirtschaftlerin Franziska Bürki hat die Geschäftsführung am 15. August 2017 übernommen. Als Nachfolgerin des langjährigen Geschäftsführers Bernhard Bächler sieht Bürki ihre Herausforderung hauptsächlich in der Umsetzung der neu formulierten Verbandsstrategie. Bürki hat seit 2013 bei der BKW AG die Einheit Community Affairs mit Schwerpunkt Public Affairs geleitet.

**NEUER DIREKTOR BEI ISS SCHWEIZ**



Urs Aschwanden übernimmt bei ISS Schweiz ab 1. Quartal 2018 die Leitung der Geschäftseinheit Infrastruktur Services. In dieser Funktion wird er als Mitglied der Geschäftsleitung gesamtschweizerisch für die Dienstleistungsbereiche Kanal- und Flächenservices verantwortlich sein.



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

**ABACUS**  
Business Software

# Risiken beim Architektenvertrag

Wer bauen möchte, muss Verträge abschliessen. Für die Regelung der Vertragsbeziehung zwischen Bauherr und Architekt wird gerne auf die Ordnung SIA 102 abgestellt. Dabei sollte der Bauherr gewisse Vertragspunkte abweichend davon oder zusätzlich vereinbaren.



OLIVER RÜDLINGER\* •

**STANDARDVERTRÄGE ERGÄNZEN.** Seit Jahren vertreibt der SIA ein Vertragswerk mit verschiedenen Ordnungen zur Regelung von Vertragsverhältnissen im Zusammenhang mit Bauvorhaben. Die Ordnung SIA 102 befasst sich dabei mit den Leistungen und Honoraren der Architekten. Bei sämtlichen SIA-Ordnungen<sup>1</sup> handelt es sich um private Normen, die nur dann zur Anwendung gelangen, wenn die Parteien dies vertraglich vereinbaren. Für Architektenverträge ist in der Praxis eine starke Dominanz und Verbreitung der SIA-Normen festzustellen. In den von Architekten gerne verwendeten kurzen (Standard)Verträgen werden oftmals nur die «wichtigsten» Vertragspunkte definiert wie Parteien, Bauprojekt, Honorar, Fristen – für die weitergehende Regelung wird oft pauschal auf die Ordnung SIA 102 verwiesen. Bauherren dürften dadurch regelmässig einen Vertrag eingehen, ohne sich bewusst zu sein, welche Regelungen mit der vorbehaltlosen Anwendbarerklärung der (nicht frei zugänglichen) Ordnung SIA 102 vereinbart wurden.

Gerade aber aus Bauherrnsicht lohnt es sich, gewisse Inhalte und Punkte ab-

weichend von der Ordnung SIA 102 zu vereinbaren und in den Architektenvertrag entsprechende Vorbehalte und Anpassungen aufzunehmen. Nachfolgend werden exemplarisch einige dieser Punkte kurz beleuchtet.

## » Bauherren übernehmen die Ordnung SIA 102 oft vorbehaltlos, ohne deren Inhalt und Form zu kennen.«

OLIVER RÜDLINGER

**PHASENWEISE FREIGABE.** Die Ordnung SIA 102 gliedert die vom Architekten zu erbringenden Leistungen nach Phasen und Teilphasen. Vorbehaltlich anderer Vereinbarungen umfasst der Auftrag des Architekten dabei sämtliche Leistungen der Phasen 3 bis 5 und beinhaltet damit neben der eigentlichen Projektierung auch die spätere Ausschreibung sowie die Realisierung (Bauleitung). Aufgrund zahlreicher interner und externer Einflussfaktoren

können sich Bauprojekte jedoch während der Planungszeit verändern, oder solche Einflüsse können eine Realisierung des Projekts gar verhindern oder die Weiterverfolgung für den Bauherrn unwirtschaftlich/unattraktiv machen (etwa Einsparungen; veränderte Rechtslage; ungünstige Marktsituation; gescheiterte Finanzierung). Allfällige vom Architekten noch nicht erbrachte (aber bereits vereinbarte) Leistungen werden damit unter Umständen nicht mehr benötigt. Um Diskussionen über ein «entzogenes Honorar» für noch nicht erbrachte Leistungen zu verhindern, sollte nicht bereits mit dem Abschluss des Architektenvertrages der Auftrag für mehrere oder sämtliche Phasen definitiv erteilt werden. Vielmehr sollte vereinbart werden, dass jede Phase einzeln schriftlich freigegeben werden muss und nur dann vergütet wird. In dieser Hinsicht ist es auch ratsam, allgemein die vorzeitige Beendigung des Vertrages speziell zu regeln.

**VORZEITIGE BEENDIGUNG.** Gemäss Ordnung SIA 102 richtet sich die vorzeitige Beendigung des Architektenvertrages nach den Regeln des Schweizerischen Obligationenrechts. Dabei ist entscheidend, wie der Architektenvertrag rechtlich qualifiziert wird, was davon abhängt, welche Leistungen der Architekt zu erbringen hat. Gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung kann der Architektenvertrag je nach Vertragsinhalt als einfacher Auftrag (insbesondere Erstellung von Kostenvoranschlägen, Vergaben, Bauaufsicht, Prüfung des Werkes), als Werkvertrag (insbesondere Erstellung von Plänen) oder als ein gemischter Vertrag (auftrags- und werkvertragsrechtliche Elemente) qualifiziert werden. Wird der Architektenvertrag folglich nicht vorweg auf einzelne Phasen beschränkt, so ist grundsätzlich von einem gemischten Vertragsverhältnis auszugehen.

Gemäss Bundesgericht<sup>2</sup> richtet sich die Vertragsbeendigung dabei einheitlich nach Auftragsrecht, womit der Vertrag von beiden Parteien jederzeit aufgelöst werden kann. Erfolgt die Beendigung allerdings «zur Unzeit», so hat die zurücktretende Partei der anderen den ihr daraus entstandenen Schaden zu ersetzen. Die Ordnung SIA 102 sieht dabei vor, dass der Architekt in einem solchen Fall (unabhängig von einem Schadensnachweis)

stets berechtigt ist, einen Zuschlag von pauschal 10% des entzogenen Auftrags- teils (oder mehr, bei nachgewiesenem hö- heren Schaden) zu fordern. Der Bauherr sollte sich entsprechend im Architekten- vertrag nicht bloss die Freigabe von ein- zelnen Phasen vorbehalten, sondern ins- besondere auch explizit festhalten, dass die Beendigung des Vertrages nach Ab- schluss einer Phase (aus welchen Gründen auch immer) keine Vertragsauflösung «zur Unzeit» darstellt und einzig die bereits ver- tragsgemäss erbrachten Leistungen ohne Honorarzuschlag vergütet werden.

**DATENLIEFERUNG.** Insbesondere für den Fall einer vorzeitigen Beendigung des Archi- tektenvertrages ist vertraglich sicherzuste- llen, dass der Architekt dem Bauherrn sämt- liche erstellten Unterlagen und Pläne nicht

bloss physisch, sondern auch ohne zusätz- liche Vergütung in digitaler und weiter- bearbeitbarer Form übergeben muss. Da- mit soll gewährleistet werden, dass bereits erbrachte Planungsleistungen von einem neuen Architekten nahtlos und ohne Zu- satzkosten übernommen werden können. Die Ordnung SIA 102 ist in dieser Hinsicht wenig eindeutig. Der Bauherr ist folglich gut beraten, sich im Vertrag das Recht ein- zuräumen, in jedem Projektstadium (ohne Rückbehaltungsrecht) die vollständige Do- kumentation der Arbeitsergebnisse sowohl physisch als auch in digitalen, weiterbear- beitbaren Originalformaten (z. B. dwg und dxf) einfordern zu dürfen.

**ÜBERTRAGUNG IMMATERIALGÜTERRECHTE.** Um zu gewährleisten, dass die vom Archi- tekten übergebenen Arbeitsergebnisse

(insbesondere Pläne) vom Bauherrn auch ohne rechtliche Einschränkungen und Zu- satzkosten weiterbearbeitet, verwendet oder auch übertragen werden dürfen, ist der vertraglichen Regelung der Immathe- rialgüterrechte besondere Beachtung zu schenken. Die Ordnung SIA 102 sieht da- zu nämlich pauschal vor, dass nicht bloss das Eigentum an sämtlichen Arbeitsergeb- nissen, sondern auch das Urheberrecht am Werk, an Entwürfen oder Werkteilen beim Architekten verbleibt. Besonders bei ei- ner vorzeitigen Beendigung des Architek- tenvertrages und der Weiterbearbeitung durch einen anderen Architekten kön- nen sich dadurch rechtliche Schwierigkei- ten ergeben. Deshalb ist es entscheidend, sich als Bauherr die entsprechenden Rech- te mit einer speziellen Klausel vertraglich zu sichern.

ANZEIGE

# NOL



**NEUROBAT**  
INTERIOR CLIMATE TECHNOLOGIES

## Unschlagbare Effizienz für kommerzielle Liegenschaften



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

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



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

Die Online-Energiesparlösung  
für kommerzielle Liegenschaften

**VERTRAGSÜBERTRAGUNG AN DRITTE.** Ist sich der Bauherr beim Abschluss des Architektenvertrages noch nicht sicher, ob das Bauwerk im klassischen Verfahren mit Einzelvergaben realisiert wird, sondern ist auch eine Realisierung mittels Totalunternehmer oder gar eine Veräusserung des geplanten Projekts an einen Investor denkbar, so empfiehlt es sich ferner, im Architektenvertrag das Recht zur Vertragsübertragung speziell vorzubehalten und zu regeln. Damit soll gewährleistet werden, dass der beauftragte Architekt bei einer Vertragsübertragung durch den Bauherrn seine Verpflichtungen ebenfalls gegenüber einem Dritten gelten lässt.

**FAZIT UND EMPFEHLUNG.** Bauvorhaben sind in der Regel risikobehaftet, kostenintensiv und binden erhebliche Ressourcen

und Zeit – dem Architekten kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Trotz dieser Bedeutung wird der Vertragsgestaltung zwischen Architekt und Bauherr in der Praxis oftmals kaum die angezeigte Beachtung geschenkt. So werden Architekturleistungen vielfach ohne präzisen schriftlichen Vertrag vergeben. In den meist rudimentären Vertragsdokumenten wird dabei in der Regel die Ordnung SIA 102 für anwendbar erklärt. Während die Ordnung SIA 102 im Wesentlichen ein durchdachtes und praxiserprobtes Regelwerk bereitstellt, gibt es dennoch gewisse Punkte, die ein Bauherr abweichend davon oder zusätzlich regeln sollte. Denn Bauvorhaben verlaufen oft nicht nach Plan – äussere oder innere Einflüsse können die Weiterführung oder Realisierung des Projektes beeinflussen,

verzögern oder verunmöglichen. Um unangenehme Überraschungen und Streitigkeiten zu vermeiden, ist der vorsichtige und vorausschauende Bauherr gut beraten, der Vertragsgestaltung zu Beginn – gegebenenfalls unter Beizug eines Experten – die erforderliche Sorgfalt und Zeit zu widmen. ●

<sup>1</sup> Davon zu unterscheiden sind sog. «technische Normen» des SIA, welche im Bereich des Bauwesens grundsätzlich als anerkannter Stand der Technik gelten und bei der Beurteilung von Bauarbeiten auch ohne besondere Vereinbarung herangezogen werden.

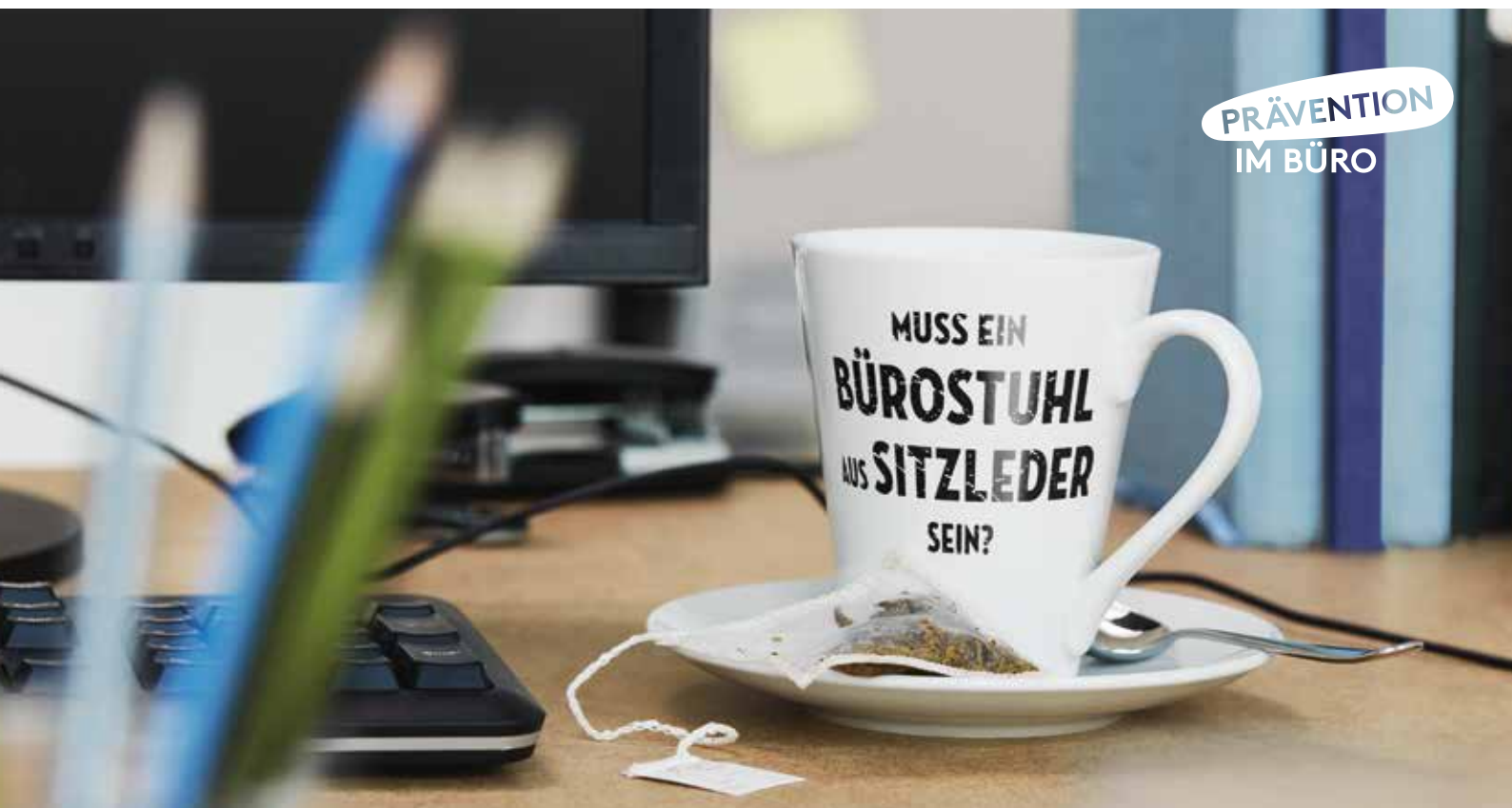
<sup>2</sup> So erstmals in BGE 109 II 462.



\***OLIVER RÜDLINGER**

Der Autor ist Rechtsanwalt bei der Bär & Karrer AG und spezialisiert auf privates Bau- und Immobilienrecht.

ANZEIGE



**PRÄVENTION  
IM BÜRO**

**Sich informieren dauert nur eine Tasse lang.**

Erfahren Sie in wenigen Minuten mehr über Sicherheit und Gesundheit im Büro. Zum Beispiel über richtiges Sitzen. [prävention-im-büro.ch](http://prävention-im-büro.ch)



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössische Koordinationskommission  
für Arbeitssicherheit EKAS



# Unternehmer im Verzug

Pünktlichkeit ist eine Tugend – auch auf der Baustelle. Hält sich ein Unternehmer nicht an Termine, gerät der Zeitplan aus dem Ruder. Wie kann sich der Besteller davor schützen, und welche Fallstricke muss er im Verzugsfall beachten?



Ist dem Besteller die Einhaltung des Ablieferungstermins wichtig, sollte er ein konkretes Erfüllungsdatum festlegen (Bilder: 123rf.com).

RAPHAEL BUTZ\* •

**SCHULDNERVERZUG AB DEM ABLIEFERUNGSTERMIN (ART. 102-109 OR).** Erbringt der Schuldner seine Leistung nicht rechtzeitig, gelangen in Ermangelung anderer Vereinbarungen die allgemeinen Schuldnerverzugsregeln des OR zur Anwendung (Art. 102-109 OR). So auch beim Werkvertrag.

Der Besteller muss den Unternehmer in der Regel mittels Mahnung in Verzug setzen. Bleibt die Ablieferung aus, ist zusätzlich eine Nachfrist nötig, d. h. die ultimative Aufforderung, das Werk abzuliefern. Der Besteller muss sich gedulden, was frustrierend sein kann.

Das muss nicht sein. Ist dem Besteller die Einhaltung des Ablieferungstermins wichtig, sollte er ein konkretes Erfüllungsdatum festlegen. Liefert der Unternehmer das Werk an diesem Tag (sog. Verfalltag) nicht ab, gerät er ohne Mahnung sofort in Verzug. Wird zudem vertraglich festgehalten, dass das Werk «spätestens am», «nicht später als am» oder «genau am» Tag X abzuliefern ist, liegt regelmässig ein relatives

Fixgeschäft vor, wodurch auch die Nachfrist unnötig wird.

Falls eine Nachfrist nötig ist, muss der Besteller deren Ablauf abwarten. Danach kann er von seinem Wahlrecht gemäss Art. 107 Abs. 2 OR Gebrauch machen. Es stehen drei Optionen zur Wahl:

## „Reagiert der Besteller im Verzug des Unternehmers falsch, kann ihn dies teuer zu stehen kommen.“

Erstens kann er auf die Ablieferung des Werks bestehen und – sofern der Unternehmer den Verzug verschuldet hat – Ersatz des Verspätungsschadens verlangen. Zu denken ist etwa an den entgangenen Gewinn, weil ein Bauwerk erst später als erwartet vermietet werden kann.

Zweitens kann der Besteller vom Vertrag zurücktreten. Wurden bereits Arbeiten ausgeführt und Material verbaut, wirkt der Rücktritt in der Regel wie eine Kündigung, d. h. nur für die Zukunft. Der Besteller muss den Werklohn für die bereits erbrachten Leistungen bezahlen und darf dafür das

teilweise erstellte Werk behalten. Hat der Unternehmer den Verzug verschuldet, kann der Besteller zudem Schadenersatz fordern. Er ist dabei so zu stellen, wie wenn er den Vertrag (für den noch nicht geleisteten Teil) nie geschlossen hätte (negatives Interesse).

Unter Umständen ist der Rücktritt keine gute Idee, wenn die Bauarbeiten bereits fortgeschritten sind. Wenn der Besteller beispielsweise den Rücktritt erklärt und einen tüchtigeren (aber auch teureren) Konkurrenten mit der Fertigstellung der Arbeiten beauftragt, kann er diese Mehrkosten



infolge des Rücktritts nicht auf den fehlbaren Unternehmer überwälzen, weil es sich dabei nicht um einen Schaden im Sinne des negativen Interesses handelt.

» Schon bei der Vertragsredaktion ist dem Schutz vor Verspätungsschäden Rechnung zu tragen.«

Der Besteller kann stattdessen (drittens) erklären, dass er auf jede (weitere) Werkleistung verzichtet und Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangt. Der Schadenersatzanspruch ist in diesem Fall auf das positive Interesse gerichtet, d. h. der Besteller ist so zu stellen, wie wenn der Vertrag korrekt erfüllt worden wäre. Die Mehrkosten der Werkfertigstellung durch den teureren Konkurrenten können daher

(anders als beim Rücktritt) als Schadenersatz geltend gemacht werden.

Bevor der Besteller also sein Wahlrecht ausübt, sollte er sich immer genau überlegen, welche Kosten er ersetzt haben möchte. Die einmal getroffene Wahl ist endgültig.

**SCHULDNERVERZUG VOR DEM ABLIEFERUNGSTERMIN (ART. 366 ABS. 1 OR).** Art. 366 Abs. 1 OR sieht vor, dass der Unternehmer schon vor dem Ablieferungstermin in Schuldnerverzug geraten kann: Wenn der Unternehmer das Werk nicht rechtzeitig beginnt oder die Ausführung in vertragswidriger Weise verzögert oder ohne Schuld des Bestellers derart im Rückstand geraten ist, dass die rechtzeitige Vollendung nicht mehr vorzusehen ist, kann der Besteller, ohne den Lieferungstermin abzuwarten, vom Vertrag zurücktreten.

Diese Bestimmung ist eine Erleichterung für den Besteller, sofern er damit umzugehen weiss. Zu beachten ist vor allem, dass die allgemeinen Verzugsregeln anwendbar bleiben. Der Besteller kann folglich nicht nur (wie in Art. 366 Abs. 1 OR erwähnt) vom Vertrag zurücktreten,

sondern es stehen ihm alle drei Optionen gemäss Art. 107 Abs. 2 OR offen. Gleichzeitig müssen aber auch die allgemeinen Voraussetzungen beachtet werden, d. h. es ist grundsätzlich eine Mahnung und eine Nachfrist erforderlich.

Tritt ein Besteller im Verzug des Unternehmers vor dem Ablieferungszeitpunkt z. B. vom Vertrag zurück, ohne eine Nachfrist gesetzt zu haben, so beurteilt sich der Rücktritt unter Umständen nach Art. 377 OR – was den Besteller teuer zu stehen kommen kann. Gemäss Art. 377 OR kann der Besteller nämlich jederzeit (also unabhängig von Verzug und Nachfrist) vom Vertrag zurücktreten, allerdings nur «gegen volle Schadloshaltung des Unternehmers». Im Extremfall bedeutet dies, dass der Unternehmer infolge des Rücktritts (trotz seines selbstverschuldeten Verzugs) nicht mehr weiterarbeiten muss, vom Besteller aber trotzdem den vollen Werklohn erhält, weil dieser ihm keine Nachfrist gesetzt hat.

**SIA-NORM 118.** Die SIA-Norm 118 (Allgemeine Bedingungen für Bauarbeiten), auf welche in Bauwerkverträgen regelmässig

verwiesen wird, äussert sich in Art. 92-98 zum Unternehmerverszug. Letztlich gelangen weitgehend die Regelungen des OR zur Anwendung (Art. 96 Abs. 4 SIA-Norm mit Verweis auf Art. 366 Abs. 1 und Art. 107-109 OR). Dennoch bestehen Unterschiede. So hat der Unternehmer Anspruch auf eine Fristerstreckung, wenn er die Verzögerung nicht verschuldet und alle in Art. 95 SIA-Norm 118 genannten Vorkehrungen getroffen hat, um den Verzug zu verhindern oder abzuwenden. Der Unternehmer muss dem Besteller die Verzögerung und deren Ursache aber umgehend schriftlich anzeigen (Art. 96 Abs. 1 i.V.m. 25 Abs. 2 SIA-Norm 118).

**VERTRAGLICHE VORKEHRUNGEN ZUM SCHUTZ DES BESTELLERS.** Bei grösseren Bauprojekten sollte der Besteller auf die Ver-

einbarung von verbindlichen Zwischenterminen bestehen. Grafisch dargestellte Bauzeitpläne und ähnliche Angaben im Bauprogramm sind grundsätzlich unverbindlich, sofern nicht das Gegenteil vereinbart wurde. So auch Art. 93 Abs. 2 SIA-Norm 118, wonach die Parteien aus dem Bauprogramm nur Rechte ableiten können, soweit es der Werkvertrag vorsieht.

Vertragliche Termine sollten sodann als Verfalltage genau bestimmt sein, damit für den Verzugsseintritt keine Mahnung erforderlich ist. Zudem kann der Ablieferungstermin als relatives Fixgeschäft ausgestaltet werden, damit auch die Notwendigkeit der Nachfrist entfällt.

Eine vertragliche Konventionalstrafe für den Verspätungsfall (Art. 160 Abs. 2 OR) kann den Druck erhöhen, Termine einzuhalten, während die Vereinba-

rung eines pauschalierten Schadenersatzes Beweisschwierigkeiten des Bestellers verhindert. Auch die Sicherung der Einhaltung der Bauzeit durch eine Bankgarantie (Ausführungs- oder Erfüllungsgarantie) ist möglich.

Vor allem muss der Besteller auch beim Verzug vor dem Ablieferungszeitpunkt (Art. 366 Abs. 1 OR) die allgemeinen Verzugsregeln beachten. Eine unterlassene Nachfrist oder die übereilte Ausübung des Wahlrechts können gravierende Folgen nach sich ziehen. ●



**\*RAPHAEL BUTZ**

Der Autor ist als Anwalt in der Kanzlei Vischer tätig. Sein Kernbereich ist die Prozessführung und Streiterledigung im Bau- und Immobilienrecht.

ANZEIGE



## Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

### Real Estate Management – nächste Generation

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

**Livit Real Estate Management**

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

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



Real Estate Management

# Schöne Zwillinge in Holz

Am Schwarzsee im Kanton Freiburg zeigt sich, wie man mit einer guten Idee und Tatkraft ausgediente Kasernen in einen modernen Campus verwandeln kann.



Blick auf einen der beiden Zwillinge in Holz: schlichtes, aber funktionales Holzgebäude mit geschossweise gestülpter Fassade aus vertikalen Weisstannenbrettern.

**ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*** ●  
**UNGETRÜBTE BERGSEE-IDYLLE.** Schwarzsee ist ein kleiner Ferien- und Ausflugsort in den östlichen Freiburger Voralpen im deutschsprachigen Sensebezirk. Umgeben von eindrucklichen Kalkbergen, die rund 2100 Meter in den Himmel ragen. Diese Gegend strömt eine ganz eigene Gelassenheit aus. Rund um den idyllischen, im Talabschluss gelegenen Bergsee auf 1050 m Höhe gibt es, vor allem für Familien und Erholungssuchende, sommers wie winters, weitgehend unberührte Natur und authentisches Brauchtum zu entdecken.

Unser Ziel ist der Campus Schwarzsee mit den beiden neuen Hostelbauten (Schlafgebäude) aus Holz am südwestlichen Ende des 1,4 km langen und bis 500 m breiten Bergsees. Im von kleinen Waldstreifen umgebenen Campus Schwarzsee wurden einst Soldaten ausgebildet – heute beherbergt er das neue nationale Ausbildungszentrum ZIVI für Zivildienstleistende. Bauten aus den letzten acht Jahrzehnten stehen da. Seit 1932 eine Truppenunterkunft der Armee, die im Laufe der Zeit mehrmals den jeweils

neuen Bedürfnissen und Erkenntnissen des Militärs anzupassen war. In den 1960er-Jahren galt die Anlage als beispielhaftes Vorzeigeobjekt, weil sie eben auch von der Zivilbevölkerung als Ferienlager mitbenutzt werden konnte.

## » Der neue Campus erhöht die Attraktivität von Schwarzsee und ist ein Segen für die lokalen Betriebe.«

ERWIN JUTZET, CAMPUS-ERFINDER UND ALT-STAATSRAT  
 KANTON FREIBURG

**ZWEI KÜNDIGUNGEN – EIN NEUES PROJEKT.** Das Lager bzw. der Campus Schwarzsee gehört dem Staat (Kanton) Freiburg und befindet sich auf dem Gebiet der Gemeinde Plaffeien. Seine Gesamtfläche einschliesslich der Wälder, Wiesen und des grossen Parkplatzes beträgt gut 115 000 m<sup>2</sup>. Die bestehenden Gebäude waren teilweise überaltert und mussten renoviert oder abgebrochen werden.

Aus der Botschaft des Staatsrates an den Grossen Rat zur Kreditvorlage von knapp 28 Mio. CHF zum Umbau des Lagers Schwarzsee vom 24. März 2014: «Das Lager Schwarzsee hat seine ursprüngliche militärische Bedeutung verloren. Heute wird es vor allem von Schulen, Sportclubs und verschiedenen Vereinen genutzt. Die Armee ist kaum mehr vor Ort (5000 Übernachtungen pro Jahr). Im Rahmen des neuen Stationierungskonzepts hat die Armee beschlossen, die Nutzungsvereinbarung für das Lager Schwarzsee, die sie bis 2016 an den Staat bindet, nicht mehr zu verlängern.»

Zudem kündigte eine belgische Organisation, die während mehr als 50 Jahren das Lager während jeweils zwei Sommermonaten für ihre Ferienkolonien mietete, 2013 den Nutzungsvertrag. Immerhin brachte dies jährlich weitere 30 000 Übernachtungen in die strukturschwache Region. Hinzu kamen weitere 5000 Über-

nachtungen pro Jahr aus der Belegung von Schulen, regionalen Sportclubs und Jugend+Sport. Man schätzte die jährlichen Einbussen auf über 700 000 CHF. Es drohte also ein beängstigender Leerstand, und man war in Schwarzsee stark beunruhigt.

Doch der damalige Staatsratspräsident Erwin Jutzet, ein Deutschfreiburger, hatte eine Idee: Aus der Kaserne soll ein Sport- und Freizeitzentrum werden. «Ich bin von der Idee überzeugt. In Schwarzsee gibt es viele Möglichkeiten für sportliche Aktivitäten», sagte Erwin Jutzet kurz nachdem feststand, dass sowohl die Armee als auch die Belgier den Ort verlassen. War es Zufall oder Fügung? Zur gleichen Zeit suchte der Bund neue Räumlichkeiten für die Ausbildung von Zivildienstleistenden. Der Kanton Freiburg mit Staatsrat Erwin Jutzet reagierte sofort und erteilte einen Studienauftrag für eine Neu- und Umnutzung. Es war sozusagen die Geburtsstunde für den Campus Schwarzsee. Auf dem Militärareal sollte das nationale Ausbildungszentrum für Zivildienst entstehen, vereint mit Sport- und Freizeitanlagen für Vereine, Schulklassen und Gruppen. Dazu Staatsrat Jutzet: «Dieses Zusammenlegen von zwei derartigen Aktivitäten ist wohl schweizweit einmalig.»

**ENGER ZEITPLAN, EINE ECHE KNACKNUSS.** Nach der Genehmigung des Projekts «Campus Schwarzsee» durch den Grossen Rat Ende Mai 2014 hatte der Kanton Freiburg nur anderthalb Jahre Zeit, um die Kaserne Schwarzsee umzugestalten. «Es musste unheimlich schnell gehen. Das Tempo macht uns schon Sorgen», sagte der Promotor der Campus-Idee Erwin Jutzet.

In einer Medienmitteilung des Amtes für Bevölkerungsschutz und Militär des Staates Freiburg vom Mai 2014 kam dies auch zum Ausdruck: «Anfang Januar 2016 wird das Ausbildungszentrum des Zivildienstes im Lager Schwarzsee einziehen. Die Umgestaltung der Anlage in so kurzer Zeit stellt eine grosse technische und organisatorische Herausforderung dar. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden für die neuen Gebäude vorgefertigte, modulare Holzbauten gewählt.» – Doch zuerst waren noch das Ausführungsprojekt zu erarbeiten, die Planer und Unternehmer zu bestimmen.

Der Kanton Freiburg schrieb einen öffentlichen Gesamtleistungswettbewerb, also einen Totalunternehmerauftrag aus: 156 Zimmer mit 624 Betten zu einem festen Preis innerhalb kürzester Zeit. Das Projekt sollte moderne Ansprüche erfüllen. Der Zuschlag erhielt das Luzerner Unternehmen Schaerholzbau AG aus Altbüron, das auf individuell massgeschneiderte Holzbauten spezialisiert ist.

Mit Nachhaltigkeit und Architektur überzeugte der Projektvorschlag von Schaerholzbau und 0815 Architekten. Dazu Firmenchef Walter Schär: «Die öffentliche Ausschreibung mit relativ wenig konkreten Vorgaben und der sehr enge Zeitplan schreckte wohl einige Bewerber ab. Aber für uns war das eine echte Herausforderung und Motivation.» Als Totalunternehmer arbeitet Schärholzbau

„Nur dank guter Zusammenarbeit aller und entsprechender Organisation konnten wir das schier Unmögliche schaffen.“

WALTER SCHÄR, CEO SCHAERHOLZBAU AG, ALTBÜRON

schon lange mit einer Werkgruppe aus spezialisierten Handwerkern zusammen. Zieht aber auch lokale Firmen mit ein. Daher der Beizug der in Freiburg tätigen 0815 Architekten.

**ÜBERZEUGENDE ZWILLINGE IN HOLZ.** Seit März 2016 flankieren zwei identische, nüchterne Holzelementbauten die drei verbliebenen Gebäude der Truppenunterkunft. So bildet sich im nun abgeschlossenen Gebäudekomplex ein in sich geschlossener Hof beziehungsweise Platz. Die neuen Zwillingengebäude stehen auf runden Betonstützen über einer Schotterfläche. Hinter den bereits leicht angewitterten Fasadensäden aus Weisstanne verbirgt sich ein strenger Grundrissraster mit Zimmerkranz um einen Kern aus Wasch- und WC-Räumen. Die Korridore öffnen sich an ihren Enden auf jede Gebäudeseite hin auf die Landschaft mit Bergen, Tannen und See.

Erst die neuen Brandschutzvorschriften machten einen mehrgeschossigen

Bau ganz aus Holz möglich. Wand- und Deckenelemente der drei Geschosse sind aus Fichtenbalken und Dreischichtplatten, die Treppen aus unbehandelter Eiche mit behandelter Stahlbrüstung. In den Decken ist eine Bodenheizung eingebaut und eine Kiesschicht verbessert den Schallschutz. Die Aussenluft gelangt über seitliche Fensterschlitze in die Zimmer und wird in den Nassräumen angesaugt. Ihre Restwärme hilft über eine Wärmepumpe das Brauchwasser aufzuheizen.

Ein weiterer grosser Vorteil des modernen Holzelementbaus sind die wenigen Antransporte. Für einen raschen Baufortschritt hat Schaerholzbau modulare, vorgefertigte Einheiten erstellt, fixfertig vorkonfektioniert mit praktisch allen haustechnischen Leitungen und Elementen. In jeweils nur drei Wochen waren die

beiden neuen Bauten vor Ort aufgerichtet. Die Zwillingbauten sind 43 Meter lang und 27 Meter breit und haben einen einheitlichen Grundrissraster von 3,25 Metern.

Die Zimmer wirken wie aus einem Guss; der Auftrag beinhaltete auch die Einrichtung der Vierbettzimmer. Neben den Ein-

baubetten und Schränken fertigte Schaerholzbau auch robuste Stühle und Tische – aus den Schnittresten der Holzplatten. Und schneller hätte man die 7000 m<sup>2</sup> Geschossflächen kaum bauen können. Die Baubewilligung war nach zwei Monaten da und nach neun Monaten stand das erste Haus. So besuchen nun jede Woche mehr als 200 Zivildienstleistende ihre Ausbildungskurse in Schwarzsee, und Vereine und Schulen nutzen den Campus als Sport- und Freizeitzentrum für ihre Lager. Ein hochzufriedener und glücklicher Erwin Jutzet bilanziert: «Jedes Jahr besuchen 10 000 junge Erwachsene aus der ganzen Schweiz unseren Campus. Man kann sich für den Regionaltourismus keine besseren Botschafter wünschen.» ●



\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

# Alte Decken- und Bodenheizungen preisgünstig reinigen und sanieren

Bei älteren Bodenheizungen lässt die Heizleistung mit der Zeit aufgrund von Verschlämmung bis zu 30% nach. Wenn Sauerstoff konstant in die Heizung eindringt, kommt es zu Verschlämmung von Heizkreisen. Diese Verschlämmung und die Zersetzung von Fussbodenheizungen werden durch Korrosionsvorgänge an den Metallen in der Heizung hervorgerufen. Sobald das Heizungswasser eine erhöhte Leitfähigkeit aufweist und Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Korrosion, also zum Rosten der Heizung von innen. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Die Rostbildung fördert jedoch den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse. Anstatt nun die Bodenheizung oder die Heizverteiler mit einem grossen Aufwand zu ersetzen, können die Heizrohre mit dem neuen «Microclean»-Verfahren einfach, sanft und kostengünstig von innen gereinigt und saniert werden. Kostspielige bauliche Massnahmen wie das Aufspitzen der Heizverteiler oder des Bodens entfallen.

**Schonendes Reinigen ohne nennenswerten Druck.** Das Beseitigen von Verschlämmungen in der Heizung erfordert Vorsicht. Man darf die alternden Heizschlangen nicht noch mit zu hohem Druck und einem Reinigungssystem zusätzlich belasten und dem Risiko eines Bruchs aussetzen. Ein einfaches Durchspülen der Heizung mit Leitungswasser kann zudem zum Verdichten der Verschlämmung führen. Das laminare Wasser entfernt beim Durchspülen Schmutz und Schlamm nur oberflächlich. Das Microclean»-Verfahren hingegen reinigt die Heizschlangen schonend und ohne nennenswerten Druck.

**Wie funktioniert das «Microclean»-System?** Das Gerät entwickelt eine Art Schallwellen. Am ehesten ist die Wirkung mit Ultraschall zu vergleichen. Um die Partikel und den Schlamm auszuspülen, wird Wasser benötigt, dessen Druck aber nicht grösser ist als derjenige einer Giesskanne. Somit ist eine gründliche und sanfte Reinigung der Heizungsrohre gewährleistet.



Das «Microclean»-System reinigt effizient Bodenheizungsrohre.

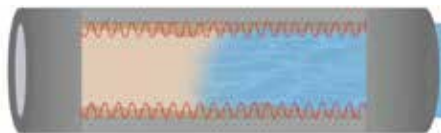
**Was macht «Microclean»- System einzigartig?** Es ist Airmax Swiss gelungen, ein preisgünstiges und effizientes Reinigungsverfahren zu entwickeln, das ohne bauliche Massnahmen an den Heizverteiler durchgeführt werden kann. Das «Microclean»-System kann einfach in der Heizung angeschlossen werden und überzeugt durch seine sanfte und sehr gründliche Reinigung der Heizrohre. Deshalb kann das Unternehmen auch wie bisher eine 20-Jahre-Garantie gewähren.

**Was kostet die Anwendung?** Weil bei diesem System keine baulichen Massnahmen zur Sanierung einer Bodenheizung erforderlich sind, kann das Verfahren sehr kostengünstig angewendet werden. Das Reinigen und Versiegeln der Bodenheizung in einem Haus mit fünf bis sechs Zimmern kann durch die Fachleute beispielsweise je nach Situation vor Ort ab rund 2000 Franken vorgenommen werden. Somit gehört das System zu den effizientesten und preisgünstigsten Verfahren im Markt. Unter [www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch) ist eine Animation aufgeschaltet, in welcher interessierten Gebäudebesitzern das neue Verfahren «Microclean»-System eindrücklich erklärt wird.

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



Nach langjährigem Betrieb lagern sich Schlamm und sonstige Schmutzpartikel in den Rohren ab.



Mittels einer Art Schallwellen wird jeder Heizkreis sanft gereinigt, bis er gänzlich sauber ist.



Dank der Systemspülung spart man Energiekosten und erreicht eine mollige Wärme in allen Räumen.



Um den Alterungsprozess der Heizungsrohre zu stoppen und bereits vorhandene Haarrisse...



... zu schliessen, werden die Heizungsrohre durch ein Versiegelungsverfahren von innen versiegelt.



Unter [www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch) wird das neue Verfahren in einer Animation eindrücklich erklärt.

# Biomasse beheizt Biomasse

Ökologisch erzeugte Produkte boomen, die Preise für fossile Brennstoffe schwanken und die CO<sub>2</sub>-Abgaben steigen. Deshalb sollten Gewächshausbetreiber umweltfreundliche Beheizungskonzepte prüfen – beispielsweise solche mit Holz.



Vom Kaminfeuer bis zu Industrieanlagen: Holzheizungen sind vielfältig.

MICHAEL TIBISCH\*

## GEWÄCHSHÄUSER MIT HOHEM ENERGIEBEDARF.

Auf einer Konstruktionsfläche von insgesamt 440 Hektaren kultivieren schweizweit 538 Betriebe Frischgemüse in gedecktem Anbau (Stand 2016). Diese ist im Vergleich zu rund den 10 000 Hektaren Freilandanbaufläche relativ wenig, ihr Energieverbrauch aber ungleich viel höher: Laut Agroscope verbrauchen die Gewächshäuser und Folientunnel rund einen Viertel des Energiebedarfs der gesamten Schweizer Landwirtschaft. Allein die beheizten Treibhäuser benötigen je nach Kulturführung zwischen 50 und 250 kWh pro Quadratmeter und Jahr. Dabei findet hinsichtlich der verwendeten Energieträger eine kontinuierliche Umstellung von Öl- auf Gasheizungen statt, aber auch CO<sub>2</sub>-neutrale Wärmequellen sind im Trend. Aufgrund des konstant hohen Energiebedarfs sowie des zunehmenden Bewusstseins für Belange der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes gewinnen sie immer mehr an Bedeutung – wie etwa die Holzenergie.

**INTELLIGENTE HOLZHEIZUNGEN.** Automatische Holzfeuerungen sind technisch ausgereift und auf dem Markt längst etabliert. Seit einigen Jahren kommen sie auch zur Aufzucht von Nutz- und Zier-

pflanzen zum Einsatz und erfüllen dank ausgeklügelter Regeltechnik die komplexen Anforderungen an das Lastmanagement. Eine Pionieranlage mit prädikativer Regelung wurde 2006 von den Gebrüder Müller Agrarbetriebe im zürcherischen Steinmaur in Betrieb genommen: Eine intelligente, übergeordnete Steuerung berechnet aus den Betriebsdaten und Prognosen der Wetterstation Zürich-Kloten die notwendige Heizleistung und passt das Wärmeangebot den aktuellen Wetterbedingungen an. Wie die Zahlen des Projekts bestätigen, ist der Ölheizungseratz trotz höheren Investitionskosten und etwas umfangreichem Wartungsaufwand nicht nur ökologisch, sondern auch wirtschaftlich von Vorteil. So liegen bei den momentanen Marktpreisen die jährlichen Kosten für den Holzbrennstoff mindestens 100 000 CHF tiefer als für Heizöl (Stand Juni 2017). Hinzu kommen weitere Kostenvorteile durch den Wegfall der CO<sub>2</sub>-Abgabe.

**INVESTITION IN DIE ZUKUNFT.** Nicht nur Endkonsumenten setzen vermehrt auf nachhaltige Produkte, auch Detailhändler wie Migros und Coop haben sich Energieeffizienz und CO<sub>2</sub>-Reduktion gross auf die Fahne geschrieben. Damit steigt auch der Druck auf die Gemüseproduzenten, wel-

che am Anfang der Wertschöpfungskette stehen. Viele Betriebe, die bereits auf eine umweltfreundliche Wärmeversorgung umrüsteten, spüren das zunehmende Umweltbewusstsein der Kundschaft. Etwa die Gärtnerei Huser im aargauischen Auw: Dank ihrer Holzfeuerung, die mit Hackschnitzeln aus den umliegenden Wäldern beschickt wird, liessen sich eine Handvoll neuer Abnehmer finden, die dem Unternehmen das Fortbestehen ermöglichten. Es ist klar, dass je nach Voraussetzungen am Produktionsstandort unterschiedliche Beheizungskonzepte in Frage kommen. Eine Holzheizung ist – wenn weder ein Wärmeverbund noch ein ausreichendes Abwärmeangebot vorhanden ist – die am einfachsten realisierbare und über die Lebensdauer gesehen wirtschaftlichste Lösung mit erneuerbarer Energie. Die anfänglichen Mehrkosten sind dabei als langfristige Investition in eine sichere Versorgung mit sauberer Energie aus der Region zu betrachten. ●

## VERBAND HOLZENERGIE SCHWEIZ

Seit bald 40 Jahren fördert Holzenergie Schweiz eine sinnvolle, umweltgerechte, moderne und effiziente energetische Verwendung von Holz, dem zweitwichtigsten erneuerbaren und einheimischen Energieträger der Schweiz. Mit einer Vielzahl von attraktiven und modernen Dienstleistungen ist Holzenergie Schweiz für Fachleute, Bauherren, Politiker, Firmen und interessierte Privatpersonen ein wichtiger und kompetenter Ansprechpartner im Bereich Holzenergie.

## NACHGEFRAGT BEI PATRIK KÜTTEL, DM ENERGIEAGENTUR AG

### Wie kann ich erneuerbar heizen und somit CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren?

Nebst Holzheizungen sind Grundwasserwärmepumpen, der Anschluss an einen Wärmeverbund oder die Nutzung von Abwärme eines «benachbarten» Industriebetriebes gute Lösungen für die Beheizung eines Gewächshausbetriebes. Unabhängig von der Wahl des Energieträgers hängt der Wärmebedarf von Gewächshäusern nicht nur von der Aussentemperatur, sondern sehr stark auch von der Kulturführung ab. Starke Lastschwankungen müssen im Falle einer Holzheizung mit einem grossen Energiespeicher und einer vorausschauenden, übergeordneten Regelung (Speichermanagement) aufgefangen werden. Für eine korrekte Auslegung der Kesselleistung und der Speichergrösse erachten wir es als eine zwingende Voraussetzung, den Wärme- und Leistungsbedarf der Gewächshäuser mit Hilfe eines Gewächshausmodells professionell zu bestimmen. Dabei werden die Bauart und die Ausrüstung des Gewächshauses sowie die klimatischen Bedingungen am Standort, die Kulturführung und der Einfluss der CO<sub>2</sub>-Düngung berücksichtigt.

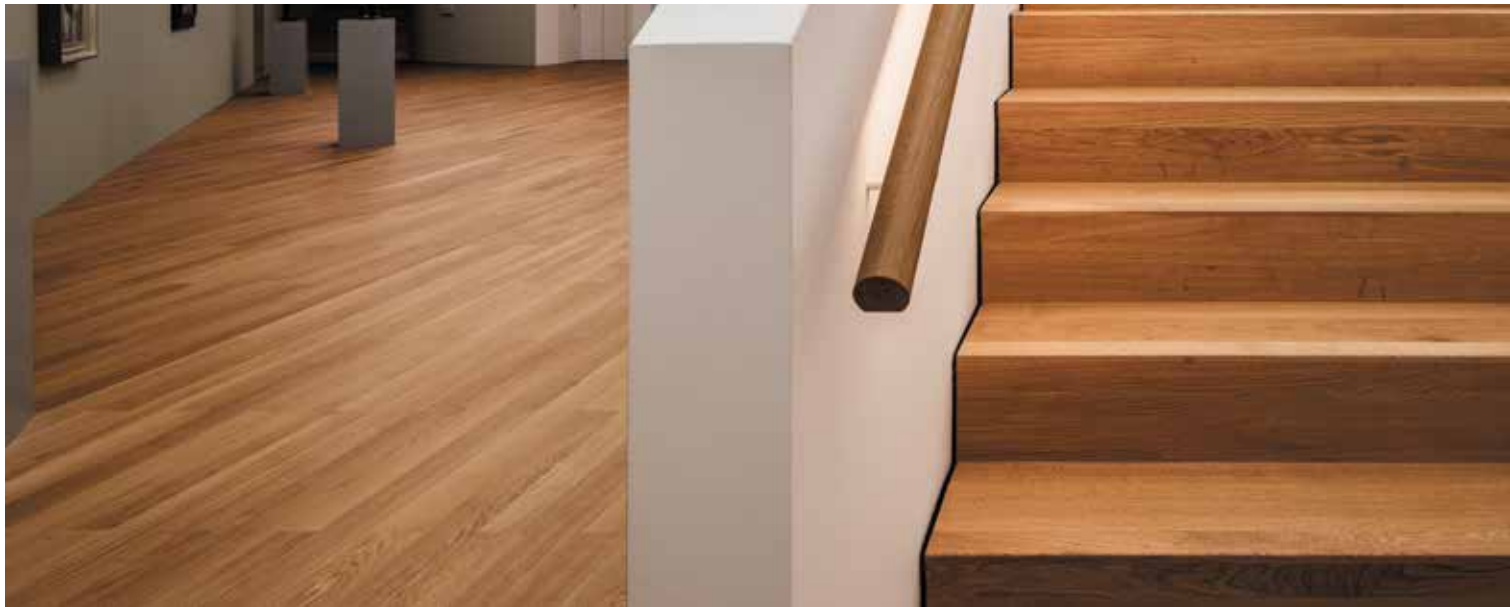


\*MICHAEL TIBISCH

Der Autor ist Projektleiter Kommunikation beim Branchenverband Holzenergie Schweiz.

# Luxus in vielen Varianten

Der Trend bei Bodenbelägen geht heute in Richtung wertiger Materialien, die natürlich, langlebig und einfach im Unterhalt sind. Dabei müssen Böden in der Küche oder im Waschraum ganz andere Eigenschaften aufweisen als im Kinderzimmer oder im Büro.



In puncto Optik und Belastbarkeit eignet sich Parkett auch hervorragend für öffentliche Räume (Bauwerk Parkett).

NICOLA SCHRÖDER\*

## GESUNDE NACHHALTIGKEIT IST GEFRAGT.

Böden sind das Fundament, auf denen sich das Leben im öffentlichen und privaten Bereich abspielt. Ausser von ästhetischen Erwägungen sollte ihre Gestaltung insbesondere auch von funktionalen und ökonomischen Kriterien geleitet sein: Neben physikalischen Eigenschaften wie Wasser- und Kratzfestigkeit sind Kriterien wie Langlebigkeit, Pflegeleichtigkeit und Nachhaltigkeit ausschlaggebend. Auch gesundheitliche Aspekte spielen eine wichtige Rolle. Zunehmend werden deshalb wieder natürliche Materialien bevorzugt.

**DER KLASSIKER: PARKETT.** Parkett ist ein Naturprodukt, welches das Wohnklima optimiert und für ein edles Ambiente sorgt. Es ist zeitlos schön, langlebig, ökologisch und pflegeleicht. Parkett eignet sich für eine Vielzahl von Raumnutzungen und bietet erst noch ein grosses Spektrum an Gestaltungsmöglichkeiten. Sogar Feucht-

zonen wie Küche und Bad lassen sich mit Parkett ausstatten. In modernen Wohnküchen und -bädern drängt es sich sogar auf, weil es wärmer ist als ein Plattenboden und die Optik besonders wohnlich wirkt.

Dabei sollte allerdings immer die Holzart, die Art der Verlegung und die Versiegelung genau geplant werden.

Massivparkett ist der natürlichste aller Bodenbeläge und besteht durchgängig aus Edelholz direkt aus dem Stamm. Ein solcher Boden ist eine Investition für die Zukunft, da das Massivholz immer wieder abgeschliffen und renoviert werden kann. Allerdings macht sich das auch preislich und beim Verlegungsaufwand gegenüber dem Fertigparkett bemerkbar. Beim mehrschichtigen Fertigparkett ist die sichtbare Oberflächenschicht von einigen Millimetern Dicke mit günstigerem Nadelholz oder auch Holzwerkstoffen verklebt.

Der dreischichtige Aufbau bietet hier eine höhere Verwerfungsfestigkeit. Das Fertigparkett ist deutlich schneller ver-

legt, es kann per Klicksystem befestigt und muss nicht verleimt werden. Fertigparkettböden eignen sich in der Regel auch für Feuchträume und Fussbodenheizungen, da sie nicht so stark auf die Temperatur- und Feuchtigkeitsschwankungen reagieren.

## ZWECKMÄSSIGE OBERFLÄCHENBEHANDLUNG.

Für jeden Einsatzort muss zudem die entsprechende Versiegelung des Holzes gewählt werden. Je nach Anforderung und Vorliebe kann die Oberfläche lackiert, geölt oder gewachst werden. Lackiertes Holz bietet eine geschlossene Oberfläche und ist daher stärker belastbar. Seine farbliche Gestaltung erhält lackiertes Parkett durch Farbbeizen. Nachteile von lackiertem Parkett sind die lange Trocknungszeit, die Empfindlichkeit gegen Wasser an beschädigten Stellen und die nur ganzflächig mögliche Renovation. Demgegenüber kann grober Schmutz sehr leicht gewischt oder aufgesaugt werden.

Geöltes Parkett ist eine besonders natürliche Variante und auch baubiologisch wertvoll, denn dank seiner offenporigen Oberfläche trägt es zu einem gesunden Raumklima bei, da das Holz Feuchtigkeit aufnehmen und wieder abgeben kann. Der Trend geht hier hin zum oxydativen Ölen. Geöltes Holz ist quasi imprägniert und eignet sich damit auch für den Einsatz

ANZEIGE

Büropapier Aktion Allegra

1 Palette inkl. coop Geschenkkarte

mit 50.-  
Guthaben



INTERNET  
STORE.  
CH





in Feuchträumen. Die für die Imprägnierung von Parkettoberflächen verwendeten Öle basieren meist auf Leinöl oder Holzharzen. Diese dringen in das Holz ein und verhärten die oberste Holzschicht. Das Öl hebt zudem Maserung und Farbstrukturen deutlicher hervor, was auch optisch für einen natürlicheren Eindruck sorgt.

Einen Mittelweg zwischen Lack und Öl bietet das Wachs. Es sorgt für eine Füllung der offenen Poren sowie eine schützende Verschleisschicht auf dem Holz. Das Parkettwachs macht die Parkettoberfläche daher widerstandsfähiger gegen Chemikalien und Verschleiss als Öl, verleiht ihr aber dasselbe Aussehen. Auch für Feuchträume wie das Bad eignet sich gewachstes Parkett gut, denn das Wachs sorgt dafür, dass die Oberfläche Feuchtigkeit abweist. Der Holzboden bleibt dabei aber atmungsaktiver als in der ver-

siegelten Variante. Wegen der offenen Poren ist ein gewachster Holzboden allerdings auch anfälliger für Verunreinigungen auf Laufwegen. Wo das Wachs nach und nach abgetragen wird, ist das Parkett schmutzanfällig, wodurch es seine edle Optik verliert. Bei alledem spielt aber nicht zuletzt die Holzart eine entscheidende Rolle.

**HOLZWahl UND VERLEGEART.** Der Handel bietet inzwischen eine Vielzahl von Hölzern an, wobei die Nachfrage steigt nach Holz, das in Europa produziert wurde. Verwendet wird meist Hartholz allen voran Esche, Buche oder Eiche. Die Möglichkeiten sind damit aber längst noch nicht ausgeschöpft, zu den exotischen Varianten zählen beispielsweise Bambus oder Ipé. Bei den heimischen Arten sind auch Birnbaum oder Arve im Ange-

ANZEIGE

**holzbauplus**<sup>®</sup>

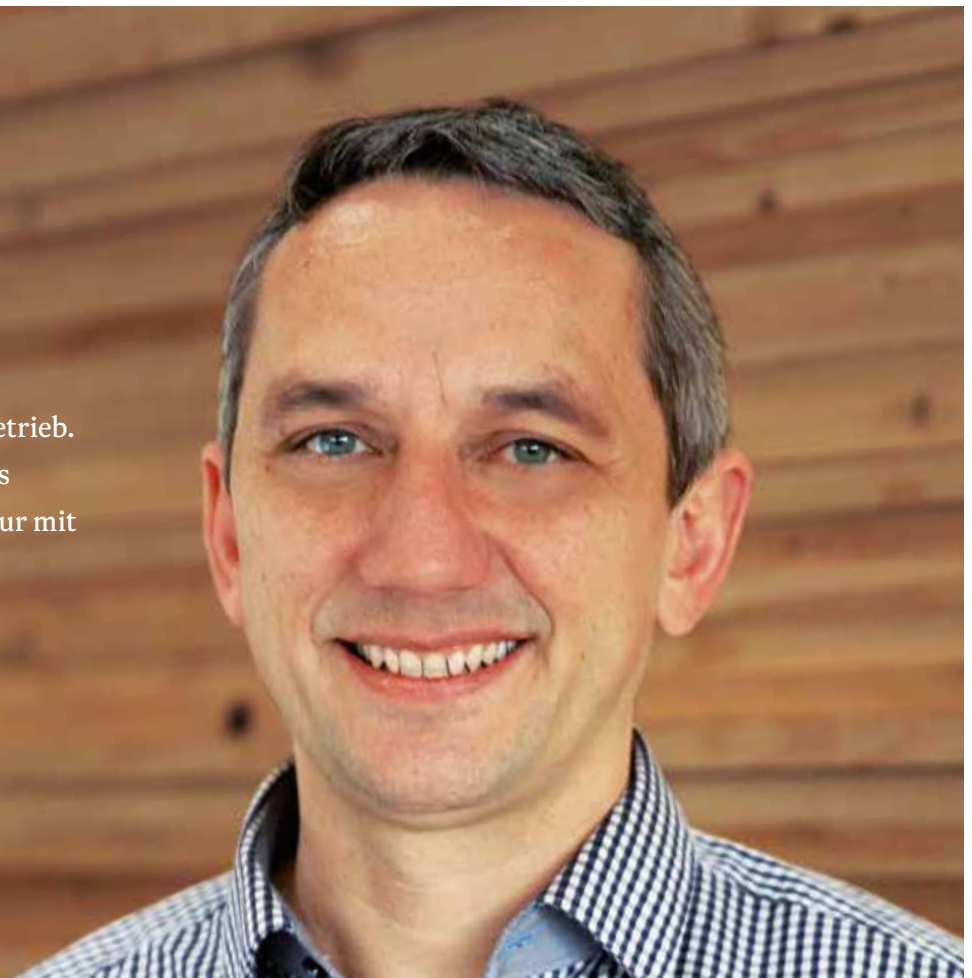
## Der Garant im Holzbau.

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

### Dafür steh ich ein.

Peter Haudenschild, Haudenschild AG,  
Niederbipp

[www.holzbau-plus.ch](http://www.holzbau-plus.ch)





Robuster Bodenbelag mit zeitlos luxuriösem Charme: Eichenparkett Premium (Bild: Wicanders).

bot. Die Hölzer unterscheiden sich aber nicht nur in der Optik, sondern auch in der Nutzung und Pflege sowie im Preis. Hier gibt es robustere und abriebfestere Arten, solche mit einer besseren Formstabilität oder auch mit einer geringeren Ausdehnung bei Feuchtigkeit.

Im Bereich der Optik bringen die unterschiedlich gefärbten und gemaserten Hölzer ebenfalls ihren eigenen Charakter mit. Die Sortierung des Holzes folgt klar definierten Kriterien, welche das Erscheinungsbild charakterisieren. Hier spielen der Splint, Äste, Rindeneinwüch-

se, die Faserneigung oder Blitzrisse eine Rolle. All das wirkt sich auf die Lebendigkeit des Holzes aus. Über die definierten Sortierungen hinaus steht es Händlern aber frei, auch noch eigene Sortierungen zu benennen. Daher ist die Sortierung primär ein Anhaltspunkt.

Auch die unterschiedlichen Varianten der Parkettveredelung tragen ihren Teil zum Erscheinungsbild bei: gebürstet, geschroppt (gehobelt), gelaugt, gekalkt, geräuchert, mit Lava-Effekt, Dübeln oder Fase. Zusätzlich zum Eigenbild des Materials können die verschiedenen Riemengrößen und diverse Verlegearten gewählt werden. Ob nach dem Kassetten-, Schiffboden- oder Fischgrätmuster, im englischen, burgundischen oder altdeutschen Verband, diagonal, parallel, oder als Tafel verlegt – Parkett kann optisch jeweils entscheidend zum Raumeindruck beitragen. ●

**PARKETTVERBAND**

ISP Interessengemeinschaft der Schweizer Parkett-Industrie  
 Winterhaldenstrasse 14A, Postfach,  
 CH-3627 Heimberg  
 Tel. 033 438 06 40  
 Fax 033 438 06 44  
 info@parkett-verband.ch  
 www.parkett-verband.ch



**\*NICOLA SCHRÖDER**

Die Fachautorin ist Mitarbeiterin des Text- und Redaktionsbüros Konzept-B.

ANZEIGE

Der **Fachverband Immobilienbewertung VAS-AEC** lädt zum diesjährigen vas-SEMINAR 2017 ein.

**Neuerscheinung Fachheft Immobilienbewertung zum Thema "FINANZMATHEMATIK"**

**Einführungsseminar am 9. November 2017 im pzm Münsingen bei Bern, 14 – 17 Uhr**

Infos und online-Anmeldung unter [www.vas-aec.ch/vas-seminar](http://www.vas-aec.ch/vas-seminar)



# Der Lift in eine neue Zeit

Auch wenn heute dank angepasster Brandschutzvorschriften Holzbauten immer mehr an Höhe gewinnen, blieb ein «Pièce de Résistance» klar dem Beton vorbehalten: die Erschliessung. Das dürfte sich jetzt ändern, wie ein Mehrfamilienhaus in Rheinfelden zeigt.



Von aussen nicht sichtbar: Das Mehrfamilienhaus ist ein reiner Holzbau, sogar der Liftschacht ist aus Holz.

SIMONE LEICHT\*

**HOLZHAUS MIT MINERGIE-A-STANDARD.** Die hohe Wertigkeit des dreigeschossigen Mehrfamilienhauses in einem alten Quartier am Rhein offenbart sich dem Betrachter auf den ersten Blick: Die olivbeige Holzfassade aus Schweizer Tanne passt bestens zu den grüngold-beigen Alucobond-Platten. Je nach Sonnenstand schimmert die Fassade. Das Volumen ist zweiteilig und leicht abgedreht gegliedert. Verbunden werden die zwei Gebäudeteile mit dem Erschliessungskern. Diese Vor- und Rücksprünge lassen das Minergie-A-Gebäude mit sechs Wohnungen kompakter erscheinen. Ein weiterer Vorteil daraus ist die geschützte Privatsphäre der einzelnen Parteien.

**PIONIERSTATUS DANK ERSCHLIESSUNG.** Seinen Pionierstatus verdient sich der Bau mit seinem Liftschacht und Treppenhaus. Normalerweise wird das Untergeschoss sowie das Treppenhaus und der Liftschacht betoniert oder gemauert. Bei diesem Holzbauprojekt machte die Engi-

neering-Abteilung der Renggli AG dem privaten Investor während der Planungsphase den Vorschlag, das gesamte Gebäude konsequent in Holzbauweise zu realisieren. Da dessen Herz seit Jahren für Holz schlägt, war auch das Architekturbüro Vogel Architekten aus Rheinfelden schnell von der Idee begeistert.

» Heute wäre theoretisch ein Liftschacht aus Holz in Hochhäusern von 100 Metern Höhe möglich.«

**DANK DER BRANDSCHUTZVORSCHRIFTEN 2015 ERST MÖGLICH.** Vor ein paar Jahren wäre dieses Vorhaben aufgrund der Brandschutzvorschriften nicht möglich gewe-

sen. Bei den Holzbauten galten lange strengere Richtlinien im Vergleich zu anderen Bauweisen. Heute hingegen wäre theoretisch sogar ein Liftschacht aus Holz in Hochhäusern von 100 Metern Höhe statthaft. Der Trick dahinter ist relativ einfach: Das tragende Holz muss auf Fluchtwegen und im Liftschacht durch

eine nicht-brennbare Schicht gekapselt werden. Seit 2015 sind damit die Holzgebäude den anderen Bauweisen gleichgestellt.

**ERFOLGSFAKTOR 1: PARTNER MÖGLICHTST FRÜH MITEINBEZIEHEN.** Bei diesem Bauprojekt war das Engineering-Team frühzeitig mit

dabei. Es konnte deshalb bereits in der Vorprojektphase optimale Lösungen erarbeiten, um das Treppenhaus und den Liftschacht in Holz zu integrieren.



Hochwertiges Ambiente, geprägt von Eichenparkett und moderner Innenaustattung (Bilder: Renggli AG).

Tragende Wände, Decken und Stützen in Treppenhäuser müssen bei Mehrfamilienhäuser bereits ab zwei Geschossen die Bauteilanforderung RF1 erfüllen und aus nicht brennbaren Materialien

„Es ist einfacher, wenn Engineering und Holzbau aus einer Hand kommen.“

wie z. B. Glas, Beton oder Gips bestehen. Deshalb wurde die in Holzständerbauweise ausgeführte Treppenhauswand mit 18 mm dicken Gipsfaserplatten gekapselt. Diese Gipsfaserplatten erfüllen die Anforderungen an die Brandschutzvorgaben. Dasselbe Vorgehen wurde für den Liftkern angewendet: Dieser besteht aus 100 Millimeter dicken Brettsperrholzplatten in Fichte. 18 Millimeter dicke, durchgängige Gipsfaserplatten

sorgen für die notwendige Brandverhaltensgruppe RF1.

Im Mehrfamilienhaus in Rheinfelden ist der Liftkern aus Schallschutzüberlegungen komplett von der restlichen

Struktur abgekoppelt. Das bedeutet, dass dieser über die gesamte Höhe statisch selbsttragend ist. Da der Liftkern im obersten Geschoss vom Treppenhaus in die Attikawohnung führt, sind die Übergänge entsprechend schall- und brandschutztechnisch abgeschottet.

**ERFOLGSFAKTOR 2: NACH DER PLANUNG MUSS DIE AUSFÜHRUNG STIMMEN.** Die junge Thematik der Brandschutzkapselung von Bauteilen verlangt eine sorgfältige und konsequente Planung und Ausführung der Treppenhäuser und Liftschächte. Nur mit einer komplett durchgängigen und für diesen Einsatz zertifizierten, nicht brennbaren Schicht kann eine funktionierende RF1-Kapselung sicher-

gestellt werden. Grosses Augenmerk gilt es, auch auf die Umsetzung am Bau zu legen: Durch den richtigen Einsatz der Plattenmaterialien, Verbindungsmittel und Dichtstoffe ist eine Kapselung, wie sie die Brandschutznormen verlangen, gewährleistet. Ein früher Einbezug des Engineering-Teams hilft, Lösungen von

**BRANDSCHUTZVORSCHRIFTEN**

Die aktuellen Brandschutzvorschriften machen den Umgang mit Baustoffen und Bauteilen einfacher. Seither werden sie aufgrund ihres Brandbeitrags beurteilt, z.B. der Entzündbarkeit, der Brandgeschwindigkeit oder der Qualmbildung. Die Brandschutzkonzepte mit robusten Holzbauteilen sind somit neu denjenigen mit Stahlbeton oder Backstein gleichgestellt.

Das ist ein Meilenstein für die Holzbauer. Jahrelang waren sie diesbezüglich zurückgebunden. Daraufhin hat die Branche intensiv geforscht und entwickelt. Die guten Erfahrungen mit Holzbauprojekten haben schliesslich dazu geführt, dass Holz heute ohne Sonderregeln als Baustoff eingesetzt werden kann.

Für den Holzbau eröffnen sich dadurch neue Anwendungsmöglichkeiten für Wohn-, Büro- und Schulhäuser sowie für Beherbergungsbetriebe wie Hotels, Pflege- und Altersheime und sogar Krankenhäuser. Die Vereinfachungen wirken sich bei der Planung und Ausführung aus, die Investoren und Planer profitieren von völlig neuen Perspektiven.

Anfang an korrekt und ohne späteren Änderungsantrag umzusetzen. Es ist daher umso einfacher, wenn Ingenieursleistungen und Holzbau aus einer Hand kommen.

» Durch das Baumaterial Holz wird die Bauzeit minimiert – bei diesem Projekt um circa fünf Wochen.«

**VORTEILE FÜR DEN INVESTOR.** Das Treppenhaus in Holz kann während des Errichtens des Gebäudes geschossweise montiert werden. Bei einem Treppenhaus in

Beton ist dies nicht der Fall. Durch das Baumaterial Holz wird die Bauzeit minimiert, und der Ablauf wird vereinfacht. Beim Mehrfamilienhaus in Rheinfelden konnten ungefähr fünf Wochen Zeit gewonnen werden. Die drei Elemente für den Liftschacht wurden in zwei Stunden montiert. Betonieren hätte nur für den Liftschacht mindestens zwei Wochen in Anspruch genommen – ohne Austrocknungszeit. Darüber hinaus kann auf ein zusätzliches Gerüst zur Erstellung des Treppenkerns verzichtet werden.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Elemente bereits in sich ausgesteift und durch einen Zwischenraum vom Rest des Gebäudes abgekoppelt sind. Das ist optimal für den Schallschutz. Später wird der Liftschacht dann auf der Seite des Treppenhauses schallisoliert und

mit Gipskartonplatten beplankt. Der Lift steht von selbst – er ist lediglich nach oben mit der Dachkonstruktion verbunden. Zudem können die Holzbauer mit Holz viel genauer arbeiten, als dies mit Beton möglich ist: Hier herrscht eine Toleranz im Millimeterbereich. Damit ist es einfacher, Türen und Treppenausstritte genau zu positionieren. All diese Vorteile zusammen reduzieren gesamthaft die Kosten für den Liftschacht. ●



**\*SIMONE LEICHT**  
Die Autorin ist Leiterin Marketing/  
Kommunikation bei der Renggli AG.

ANZEIGE



## Dürfen wir vorstellen? Unsere neue Bildungswebsite!

**Informativ, modern und natürlich responsive!** Dies muss eine moderne Website heute alles sein. Mit der neuen Bildungswebsite hat der SVIT Zürich den hohen digitalen Ansprüchen unserer fortschrittlichen Gesellschaft folgegeleistet und präsentiert sich in frischem und benutzerfreundlichem Design. Mit nur wenigen Klicks findet man alle notwendigen Informationen und kann sich auch gleich anmelden – alles papierlos versteht sich.

**Finden und gefunden werden.** Auf unserem anonymisierten Stellenmarkt können die Kursteilnehmer ihre Fähigkeiten als Profil hinterlegen. Und unsere Mitglieder können ihre Stellenangebote platzieren.

**Ich hab da noch eine Frage.** In unserem Intranet können die Kursteilnehmer den Dozenten Fragen stellen und zwar immer und überall. Diese Fragen werden für alle Kursteilnehmer einsehbar beantwortet. Auch eine digitale Lerngruppe ist möglich – weil gemeinsam Lernen einfach mehr Spass macht!

Wir wünschen viel Vergnügen beim Entdecken unserer neuen Bildungswebsite



[www.svit-bildungzh.ch](http://www.svit-bildungzh.ch)

# Akquisition im aktuellen Markt

Der 6. Valuation Congress der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT fand am 14. September erneut im Kultur- und Kongresszentrum Thun statt. Sieben spannende Referate betrachteten das hochaktuelle Tagungsthema der Bewertung von Akquisitionen im aktuellen Marktumfeld.



190 Teilnehmer interessieren sich für das hochaktuelle Kongresssthema (Fotos: Patric Spahni).

DIETMAR KNOPF & CORINA GUILLÉN\* ●.....

**WETTERKAPRIOLEN.** An einem stürmischen Morgen begrüsst der neu gewählte Präsident der Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT, Gunnar Gärtner MRICS, die 190 angereisten Teilnehmer im KK-Thun. Er fragt, ob auch dem Schweizer Immobilienmarkt stürmische Zeiten bevorstehen und schafft die Ausgangslage für das gewählte Tagungsthema. Durch den Tag führt mit persönlichem Engagement die Tagungsmoderatorin Marie Seiler MRICS, Vorstandsmitglied SEK/SVIT und Head Advisory Real Estate PwC.

**IM NULLZINSALTER.** Martin Neff, Chefökonom der Raiffeisen-Gruppe, erklärt die Inflation für tot. Denn trotz global seit 20 Jahren sinkenden Zinsen zieht die klassische Inflationstheorie nicht mehr. Neff macht sich demnach keine Sorgen über den Zinsausblick und geht von einem «soft landing» für die Immobilienpreise aus. «Der Immobilienmarkt befindet sich zurzeit in der After-Hour», so Neff. Sinkt der Referenzzinssatz, müssten die Bestandesmieten nachziehen. «Doch der Immobilienmarkt reagiert träge auf diese

Entwicklung», fährt Neff fort, denn «der wahre Preistreiber ist die Geldpolitik». Offen bleibt die provokante Frage, wie der Bewerber bei der Kapitalisierung mit einer Division durch Null – oder gar Minus – umgehen will.

**RENDITEN IN REGIONALEN TEILMÄRKTEN.** «Die Rendite hat eine Schwester namens Risiko», sagt der zweite Referent des Tages, Dr. Stefan Fahrländer, Partner der Fahrländer Partner Raumentwicklung AG, zu Beginn seines Vortrags und geht zuerst vertieft auf das Thema der Verzinsung ein. Diese sei eine Frage der Optik. Ist sie Resultat, Erwartung oder definiert durch die Kosten? Je nachdem variieren die Eingabefaktoren. So seien die Wertsteigerungen seit dem Jahr 2000 zu drei Viertel eine Folge der Diskontierung und nicht von höheren Erträgen. Da sich Wertänderungen auf das Eigenkapital auswirken, steige damit auch das Risiko. «Das gilt ebenso an den Immobilienmärkten», erklärt Fahrländer, «wo heute die Bruttorenditen bei Mehrfamilienhaus-Transaktionen bei rund 4,2% liegen.»

Die Werte von Renditeliegenschaften steigen also? Bei der Betrachtung des Im-

mobiliemarktes sei ihm aufgefallen, dass die Marktwerte von Renditeliegenschaften teilweise deutlich über den Buchwerten lägen. Die Interpretation der Indizes lässt den Schluss zu, «dass die Höhe der Verkaufsgewinne nicht abhängig von der Marktsituation, der Zahl der Transaktionen und dem Buchwert der verkauften Liegenschaften ist, sondern abhängig von der Haltedauer», fährt Fahrländer fort. Er zieht das Fazit, dass Liegenschaften im Bestand systematisch tiefer bewertet werden als im Rahmen von Transaktionsbewertungen.

In vielen Portfolios von institutionellen Investoren seien Bewertungspuffer drin. Der Hauptgrund dafür liegt vermutlich in der mangelnden Transparenz auf dem Transaktionsmarkt. Diese «Luft» in den Portfolios könnte im Fall einer Trendumkehr am Markt abgelassen werden, was Folgen hätte.

Nach einem Überblick zur Nachfrageerwartung in Teilmärkten sowie regionaler Verdichtungs- und Umzonungschancen konkludiert Fahrländer, dass eine – irgendwann – eintretende Wende alle betreffen werde. Als mögliche Outperformer verbleiben heute periphere La-



Tagungsmoderatorin Marie Seiler mit dem ersten Referenten Martin Neff im Gespräch.

gen mit Potenzial auf Verdichtung, Auf- oder Umzonung.

**PORTFOLIOAUFBAU IN EINEM ILLIQUIDEN MARKT.** Die Fondsmanagerin Silvia Hochrein MRICS, Head Transactions bei der Procimmo SA, hält fest, dass die Schweiz nach wie vor ein robuster Wirtschaftsstandort ist. «Die Schweiz gilt als Innovationsleader und punktet mit Qualitätsvorteilen», erläutert Hochrein. Vor diesem Hintergrund böten Gewerbeliegenschaften vergleichsweise gute Renditeaussichten gegenüber Wohnliegenschaften. Risiko bedeutet auch Potenzial. «Gründe für die zögerlichen Investitionen in diese Asset-Klasse sind meist fehlendes internes Know-how. Zudem werden die Risiken oft falsch eingeschätzt», so Hochrein, «vor allem in Immobilien an peripheren B-Lagen steckt viel Potenzial. Soll dieses freigesetzt werden, kann durch Risikovermeidungsstrategien der Renditeverlust unterproportional ausfallen. Der Fokus liegt auf der Vermeidung von Leerständen, der Entwicklung unternutzter Flächen und Tiefpreisstrategien zur Sicherung von permanenten Mietzinseinnahmen. Ein weiterer Anreiz

für Anlagen in Gewerbeimmobilien seien steuerbefreite Fonds für institutionelle Investoren. «Langfristig sind das sehr gute Investitionen», fasst Hochrein ihre Ausführungen zusammen.

**LEERSTAND IN AKQUISITIONEN UNTERSCHÄTZT.** Nach der Mittagspause steigt Driss Agramelal MRICS, Standortleiter der neuen Niederlassung von IAZI in Lausanne, auf das Podium. Er verdeutlicht anhand einer Grafik, dass jede zehnte

**» Der wahre Preistreiber in der Immobilienwirtschaft ist die Geldpolitik.«**

MARTIN NEFF, CHEFÖKONOM RAIFFEISSEN SCHWEIZ

Liegenschaft, die seit 2011 gebaut wurde, zu einem Drittel leer steht. Woher kommen diese Leerstände? «Zum Teil lassen sich die aktuellen Leerstände mit einem Nachfragerückgang erklären», sagt Agramelal, «denn die Zahl der Einwanderer ist in den letzten Jahren um 20% ge-

sunken.» In der Akquisition kann das Übel der Leerstände aber auch eine Wertsteigerungschance bedeuten.

In der Praxis rät Agramelal für jede Objektkategorie einen Sockelleerstand zu definieren. Mietverträge, insbesondere mit Gewerbemietern, müssen gesichtet und in puncto Dauer und Kündigungsfristen gewertet werden. Nicht selten finden sich darin unbequeme Vereinbarungen wie beispielsweise einmonatige Kündigungsfristen. Ferner müsse man leerstandsabhängige Aufwände im Auge behalten, weist Agramelal darauf hin, also Kosten, welche auf die Mieterschaft ausgelagert sind und beim Leerstand auf den Eigentümer übergehen.

**OPTIMIERUNG DER MEHRWERTSTEUER.** Nun folgt ein anspruchsvolles Thema, in das Tobias Meier Kern, Director Steuern und Recht bei PwC Schweiz, mit einem flotten Spruch einsteigt: «Das Thema Mehrwertsteuer ist für die Meisten von Ihnen so attraktiv wie ein Besuch beim Zahnarzt.» Ganz so schlimm ist es nicht, als er den Einfluss der Mehrwertsteuer auf Immobilientransaktionen skizziert.

Meier Kern empfiehlt den Kongressteilnehmern, die Mehrwertsteuer bei Verkaufsabsichten frühzeitig zu berücksichtigen. Denn eine Transaktion kann Steuerrisiken, aber auch Steuerpotenziale bieten. «Bei einem Erwerb im Meldeverfahren oder bei einem Share-Deal besteht für den Käufer ein verstecktes Vorsteuerpotenzial oder ein Mehrwertsteuer-Risiko», sagt Meier Kern, «da jeder Kauf mit einer optierten Mehrwertsteuer dazu führt, dass der Käufer die bezahlte Steuer vielleicht nicht zurückfordern kann oder bei einer Nutzungsänderung innerhalb von 20 Jahren teilweise wieder an die Eidgenössische Steuerverwaltung zurückzahlen muss.» In Mietverhandlungen sollten Umsätze möglichst immer versteuert werden, denn daraus kann sich sogar bei tieferen Mietzinsansätzen eine höhere Rendite ergeben.

Mit diesen und anderen Aussagen bringt Meier Kern das komplexe Thema der Mehrwertsteuer einer breiten Audienz verständlich und spritzig rüber. Zum Abschluss betont er, dass für die Rück-



SEK-Präsident Gunnar Gärtner (Bild oben links) und die Referenten Silvia Hochrain (unten links), Dr. Stefan Fahrländer (oben rechts) und Dris Agremelal (unten rechts).

erstattung der Vorsteuer eine ausführliche, lückenlose Dokumentation unerlässlich sei. Denn jeder optierte Verkauf hat eine neue 20-jährige Aufschiebedauer zur Folge.

**TRANSAKTIONSPROZESSE IN ANSPRUCHSVOLLEN MÄRKTEN.** Béatrice Gollong MRICS, Head Investment und Consulting bei SPG Intercity Zurich AG, legt in ihrem Vortrag den Fokus auf Transaktionsprozesse in anspruchsvollen Immobilienmärkten. «Das Volumen am Schweizer Renditeliegenschaftsmarkt ist 2017 zwar sehr liquide», sagt Gollong und ergänzt, «aber bisher gibt es relativ wenig Abschlüsse, da das Angebot und die Nachfrage zurzeit weniger gut zusammenpassen. Ausserdem verhalten sich viele Investoren sehr selektiv». Die Bruttoanfangsrenditen von Wohnliegenschaften sind schweizweit in den letzten 10 Jahren um über 2% gesunken.

Die wichtigsten Transaktionsprozesse sind individuelle Verhandlungen und Auktionen. «Bei den Auktionen unterscheiden wir geführte und öffentliche», führt Gollong aus. Vertieft geht sie auf die vier Phasen des geschlossenen Transaktionsprozesses ein: Strukturierung, Marketing, Evaluation und Verhandlung.

**» Rund drei Viertel der Wertänderung resultiert aus einer Diskontierung.«**

STEFAN FAHRLÄNDER, FAHRLÄNDER PARTNER  
RAUMENTWICKLUNG FPRE

Wichtig ist ihr, «dass die Strukturierung eine Geschichte der Liegenschaft erzählen sollte». Während der Dauer des Verkaufsprozesses gibt es verschiedene Bewertungszeitpunkte. Beim Closing

ist eine Abweichung von Wert und Preis durchaus möglich. In der Schlussverhandlung fliessen steuerliche, strategische und rechtliche Belange ein. Dabei muss das höchste Gebot nicht unbedingt die beste Übereinstimmung von Käufer und Verkäufer darstellen.

**WERTRELEVANTE ASPEKTE VON MIETVERTRÄGEN.**

Beim Abschlussreferat heisst Hans Bättig, Fürsprecher Krneta Advokatur Notariat, die Zuhörer willkommen in der Welt der Juristen. Ziel der Schätzung sei es, bei einem Immobilienkauf «nur einen Preis zu bezahlen, den man aus dem Liegenschaftsertrag wieder lösen kann». Die objektiv erzielbaren künftigen Erträge stehen im Zentrum der Be-





Spannende Beiträge auch am Nachmittag von Béatrice Gollong (Bild oben links), Tobias Meier Kern (unten rechts) und Hans Bättig (oben rechts).

urteilung. Nebst der Überprüfung ob die Mieten marktgerecht sind, ist ebenso wichtig, ob ein Potenzial auch mietrechtlich durchsetzbar ist.

In der absoluten Betrachtung werden Mieten nach einem angemessenen Nettoertrag und der Quartierüblichkeit angesetzt. Bei Wohnliegenschaften sei ein direkter Vergleich der Üblichkeit kaum möglich, meint er, bei Geschäftsliegenschaften könne man auf die Quadratmeterpreise abstellen, was ebenfalls sehr schwierig ist. Die Nettorendite ihrerseits wird durch Hindernisse wie die Relevanz der Besitzdauer oder die Abstützung auf die ursprünglichen Anlagekosten in der Realität unpraktikabel. «Weil der Vermieter den Mietzins nur nach der relativen Methode und nach standardisierten Sätzen erhöhen darf, erziele er bei steigenden Hypothekarzinsen nach geltender Rechtspraxis eine ungenügende Nettorendite», kritisiert Bättig.

Auch die Anwendung der relativen Methoden bei Veränderungen während der Mietdauer schafft kaum Erleichterung, da ein vorher zu hoher Mietzins zu hoch und ein vorher zu tiefer zu tief bleibt. Als «Trost» bleibe dem Vermieter einzig, dem Mieter zu kündigen. Nur so könne er eine angemessene Nettorendite erzielen.

Dienlich bleibt die Nettorendite jedoch als Abwehrmittel gegen Mietzinsenkungs- und Mietzinserhöhungsbegehren. Zum Schluss seines Vortrags weist Bättig auf eine geteilte Schweiz hin, jedenfalls in Bezug auf die Bundesgerichtsurteile seit 2000. Obwohl sich nur rund 25% der Mieterhaushalte in der Romandie befinden, sind sie für 77% aller mietrechtlichen Bundesgerichtsurteile verantwortlich. Dagegen produzieren 70% Deutschschweizer Mieterhaushalte bloss 14% aller Urteile.

Zum Abschluss des diesjährigen Valuation Congress findet zum ersten Mal

im Anschluss der After-Congress-Apéro im Seepark Thun statt. Die Themen zu Immobilientransaktionen im aktuellen Marktumfeld werden in der nächsten Ausgabe der Immobilien durch Fachbeiträge von Béatrice Gollong, Dr. Stefan Fahrländer und weiteren Referenten vertieft. ●



**DIEMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.



**\*CORINA GULLÉN**

Die Autorin ist Betriebsökonomin FH HWZ und Immobilienbewerterin FA. Aktuell ist sie als Bewerterin bei der Comre AG tätig.

# Ein Thema – vier Referenten

Die Einführung von BIM ist derzeit das Thema in der Bau- und Immobilienbranche. Im Rahmen der Focus-Veranstaltung der Kammer unabhängiger Bauherrenberater zeigten am 5. September vier Referenten ihre Sicht auf das neue Zusammenarbeitsmodell.



KUB-Präsident Thomas Wipfler mit den vier Referenten: Adrian Wildenauer, Patrick Suter, Peter Strebel und Clemens Neubauer (v.l.n.r.).

**RETO WESTERMANN\*** ●.....  
**VIER BLICKWINKEL.** «Aktuell sehe ich den Mehrwert von BIM für unser Bauprojekt noch nicht, hoffe aber, dass der «Wow-Effekt» bald kommt.» Peter Strebel, Unternehmensleiter der zur Migros gehörenden Liegenschaften-Betrieb AG, nahm an der Focus-Veranstaltung der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) vom 5. September in Zürich kein Blatt vor den Mund. Gleichzeitig stellte er aber auch klar: «Ich bin ein Verfechter von BIM und engagiere mich deshalb auch im «Netzwerk Digital» als Vertreter der grossen, privaten Bauherren.» Strebel beleuchtete als einer von vier Referenten das Thema BIM.

Neben ihm sprachen an diesem Spätnachmittag im Metropol-Saal der BIM-Spezialist Adrian Wildenauer vom Beratungsunternehmen Pom+, Clemens Neubauer vom Schweizer Ableger des Baukonzerns Porr und Patrick Suter von der Holzbaufirma Erne in Laufenburg. Den Einstieg in die Veranstaltung hatte zuvor KUB-Präsident Thomas Wipfler gemacht. In seinen Begrüssungsworten blickte er für die KUB positiv in die digitale Zukunft: «Auch in Zeiten vom BIM

braucht es weiterhin gut ausgebildete Bauherrenberater.»

**DATENSICHERHEIT WIRD ZUM THEMA.** Danach gab er den Stab an den BIM-Spezialisten Adrian Wildenauer weiter. Er berät unter anderem Kunden beim Einstieg in die Welt von BIM – der digitalen Planung, Ausführung und Bewirtschaftung. Auf

**» Ohne Kommunikation und gute Zusammenarbeit funktioniert auch im Zeitalter der Digitalisierung gar nichts.«**

PATRICK SUTER, GESCHÄFTSLEITUNG ERNE AG HOLZBAU

grund einer nationalen Umfrage im Namen der KUB mit über 400 Teilnehmern ist für ihn klar, wer dabei die Nase vorne hat: Bauherren und Bauherrenvertreter. Der Anstoss mit Hilfe eines virtuellen Modells zu arbeiten, kommt also nicht von den Planern, den ausführenden Firmen oder gar vom Staat, sondern von

den Auftraggebern. Entsprechend hinken in der Schweiz auch die Vorgaben von offizieller Seite hinten nach: Erst Anfang 2018 soll beispielsweise das Merkblatt 2051 des SIA erscheinen und die Arbeit mit BIM normiert werden. Auch sonst gibt es aus Wildenauers Sicht, noch viel zu tun. Das zeigen weitere Ergebnisse der für die KUB in der Schweiz zum

Thema BIM durchgeführten Umfrage.

Besonders oft tauchten darin bei den Antworten die Themen Datensicherheit und Datenschutz auf. «Dieser Problematik sollte man sich als Auftraggeber bewusst sein», sagte Adrian Wildenauer. Zu den

heiklen Punkten zählen für ihn etwa die Standorte der Server auf denen die BIM-Daten liegen, die langfristige Verfügbarkeit der Software, die Besitzrechte an den Daten oder die Zugangsregelung.

**DER BAUHERRENBERATER WIRD NOCH WICHTIGER.** Die zweite Hälfte der Veranstaltung



In ihren Referaten und in der kurzen Fragerunde am Schluss zeigten die vier Redner, welche Rolle das Thema BIM in ihrem Berufsalltag heute schon spielt (Fotos: Alessandro Della Bella).

zeigte mit den Referaten von Clemens Neubauer und Patrick Suter, wo bei BIM derzeit die Herausforderungen für die

Für ihn überwiegen aber die Vorteile: Hilfreich sei BIM beispielsweise jetzt schon bei der Kalkulation grosser

## „Aktuell sind Bauherren und Bauherrenvertreter die grössten Innovatoren.“

ADRIAN WILDENAUER, SENIOR CONSULTANT POM+

involvierten Unternehmer im Planungs- und Baualltag liegen. Sowohl der Baukonzern Porr als auch die Holzbaufirma Erne haben sich in den letzten Jahren intensiv mit der Digitalisierung auseinandergesetzt. Porr beispielsweise trimmt den Konzern seit 2011 konsequent auf BIM und stösst dabei immer wieder auf Hindernisse. «Einerseits fehlen bis heute zum Teil Normen, die wir deshalb selber aufstellen müssen, andererseits gibt es Schnittstellenprobleme zwischen Softwareprodukten unterschiedlicher Anbieter», sagte Neubauer.

Projekte, bei der Logistikplanung oder der Arbeitsvorbereitung. Auch bei Erne in Laufenburg setzt man voll auf die Digitalisierung. «Wir arbeiten derzeit aber nicht mit einem einzigen BIM-Modell, sondern parallel mit mehreren dreidimensionalen Modellen – etwa einem für die Struktur und einem für die Haustechnik», erläutert Patrick Suter in seinem Referat am KUB-Anlass. Das sei einfacher und meist auch schneller. Welches Tempo möglich ist, demonstrierte er am Beispiel des Projekts «Surstoffi 22» in Rotkreuz, dem ersten Holzhochhaus der Schweiz.

Dieses wird derzeit in einem engen Takt hochgezogen und benötigte dank Digitalisierung nur gerade drei Monate für die Ausführungsplanung. Suter zeigte sich überzeugt von der digitalen

Planung, wies aber auch auf wichtige Voraussetzungen hin: «Ohne Kommunikation und gute Zusammenarbeit funktioniert auch im Zeitalter der Digitalisierung gar nichts.»

**FAZIT:** Die vier Referate zeigten, dass es für die flächendeckende Einführung von BIM noch viel zu tun gibt, dem virtuellen Modell aber die Zukunft gehört. Und eines war zum Schluss ebenfalls klar: Präsident Thomas Wipflers positiver Blick auf die künftige Arbeit der Bauherrenberater ist richtig. Denn die neuen Herausforderungen und Komplexitäten, die BIM an die Bauherren stellt, macht eine kompetente Beratung sogar noch wichtiger als bis anhin schon. ●



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

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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

25.10.2017	Herausforderungen der Digitalisierung (Wiederholung)
07.11.2017	Erfolgreich Immobilien verkaufen
21.11.2017	Bestellerkompetenz
22.11.2017	Mietrecht Best Practice
05.12.2017	Mehrwertsteuer

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



### SEMINAR

#### HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALISIERUNG FÜR AKQUISITION UND VERKAUF VON IMMOBILIEN 25.10.2017

##### INHALT

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

Lernen Sie, wie Sie Ihre Datenbank, respektive das CRM, bestmöglich nutzen und mit einfachen Möglichkeiten einen digitalen Workflow/Prozess in Ihrem Unternehmen abbilden.

##### ZIELPUBLIKUM

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

### REFERENT

Georg Ortner, Trainer und Buchautor, Polaris Investment AG. Durch seine jahrelange Tätigkeit als Immobilienmakler gilt Georg Ortner als der Praktiker unter den Trainern und begeistert seit Jahren die Immobilienwirtschaft in Oesterreich, Deutschland und der Schweiz.

Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte nationale und internationale Unternehmen als auch Banken und Verbände. Seine Themen drehen sich rund um Akquise und Verkauf. Sein Credo: Menschen wollen nichts verkauft bekommen. Sie wollen kaufen.

**VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT**  
Hotel Radisson, 8058 Zürich-Airport  
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

#### ERFOLGREICH IMMOBILIEN VERKAUFEN 07.11.2017

##### INHALT

Der Immobilienmarkt ist in ständiger Veränderung. Kunden sind durch das Zeitalter der Recherche bestens ausgebildet und vergleichen Angebote über verschiedenste Medien.

Immobilienmakler und Verkäufer stehen vor der Herausforderung, Ihre Objekte im Markt bestmöglich zu bewerben und so aufzubereiten, damit effizient zum besten Preis verkauft werden kann und das Unternehmen sich im Markt positionieren kann. In diesem Seminar wird der gesamte Prozess vom Marketing bis zum Verkaufsabschluss aufgezeigt.

Neben verschiedenen Strategien zur Werbung und Positionierung werden vor allen verbale Verkaufsfähigkeiten wie Rhetorik und Einwandbehandlung geschult. Teilnehmer des Seminars darauf sensibilisiert, echte Kunden aus der Masse der Interessen zu filtern und gezielt zum Abschluss zu bringen.

##### ZIELPUBLIKUM

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

### REFERENT

Georg Ortner, Trainer und Buchautor, Polaris Investment AG, Postplatz 1, 6301 Zug

Durch seine jahrelange Tätigkeit als Immobilienmakler gilt Georg Ortner als der Praktiker unter den Trainern und begeistert seit Jahren die Immobilienwirtschaft in Oesterreich, Deutschland und der Schweiz.

Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte nationale und internationale Unternehmen als auch Banken und Verbände. Seine Themen drehen sich rund um Akquise und Verkauf. Sein Credo: Menschen wollen nichts verkauft bekommen. Sie wollen kaufen.

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel, 8005 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

#### BESTELLERKOMPETENZ IM FACILITY MANAGEMENT 21.11.2017

##### INHALT

Die Beschaffung von Leistungen und Ressourcen ist ein zentraler und unerlässlicher Erfolgsfaktor beim Bereitstellen und Betreiben von Immobilien über den gesamten Lebenszyklus.

Mit zunehmendem Fokus auf das Kerngeschäft und der damit verbundenen Auslagerung von Dienstleistungen an Dritte sind die Beschaffungsvolumina im Facility Management und in der Immobilienwirtschaft markant angewachsen. Mit steigender Tendenz werden alleine in der Schweiz jährlich Drittleistungen für etliche Milliarden Franken zugekauft oder neudeutsch (outgesourct). Qualität, Bedürfnisgerechtigkeit, Wirtschaftlichkeit, aber auch Umweltverträglichkeit dieser Leistungen stehen eins zu eins in Abhängigkeit von deren Beschaffung. Es versteht sich darum von selbst, dass im Zeitalter von Outsourcing die Beschaffungs- oder Bestellerkompetenz zentrale und unabdingbare Kernkompetenz eines erfolgreichen Immobilienmanagements geworden ist. Diesem Umstand wird bei der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung bisher kaum Rechnung getragen. Dieses kritische Manko will SVIT FM Schweiz in Zusammenarbeit mit der Schulfirma des Verbandes mit dem Leitfaden «Bestellerkompetenz» und entsprechenden Seminaren dazu beiseitigen. Als Organisation, die sich sehr direkt an der Schnittstelle zwischen Leistungsempfänger und Leistungserbringer bewegt, sieht es SVIT FM Schweiz es als ihre Aufgabe, hier einen wichtigen Beitrag zu leisten.

#### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und -vermarkter, Bauherrenberater und -vertreter, Architekten und Ingenieure, Eigentümer von Wohn- und Geschäftsimmobilien

#### REFERENT

Steffen Gürtler, Move Consultants AG  
David Schertenleib, Procurement Partner AG

#### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Sedartis, 8800 Thalwil  
09.00 bis 16.00 Uhr

#### TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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

„Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der 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

«Als Planer muss ich die wirtschaftlichen Folgen einer Planung kennen.»

## Weiterbildungsmaster in Real Estate Management

[www.fhsg.ch/immobilien](http://www.fhsg.ch/immobilien)  
oder [weiterbildung@fhsg.ch](mailto:weiterbildung@fhsg.ch)

 **FHS St.Gallen**  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



# 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 Lehrgangslieferungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

### ☑ SACHBEARBEITERKURSE

#### SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

##### 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 – 23.11.2018  
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

### ☑ ASSISTENZKURSE

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

##### SVIT Bern

16.10.2017 – 27.01.2018  
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT Graubünden

12.01.2018 – 23.03.2018  
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
HWSGR, Chur

##### SVIT Ostschweiz

11.01.2018 – 05.04.2018  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ, St. Gallen

##### SVIT Zentralschweiz

21.02.2018 – 06.06.2018 (Kurs 1)  
20.08.2018 – 28.11.2018 (Kurs 2)  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Luzern

##### SVIT Zürich

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 Bern

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

##### SVIT Zürich

16.01.2018 – 24.04.2018  
Dienstag, 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 Bern

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

##### SVIT Graubünden

06.04.2018 – 26.05.2018  
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
HWSGR, Chur

##### SVIT Ostschweiz

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

##### 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 2: 03.01.2018 – 07.02.2018  
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr  
NSH Bildungszentrum, Basel

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Graubünden

Modul 1: 24.08.2018 – 08.09.2018  
Modul 2: 14.09.2018 – 29.09.2018  
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
HWSGR, Chur

##### 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 Zentralschweiz

Modul 1: 20.08.2018 – 12.09.2018  
Modul 2: 19.09.2018 – 07.11.2018  
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 Zürich

13.08.2018 – 10.12.2018  
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

24.01.2018 – 14.03.2018  
Examen: 28.03.2018  
A 10 minutes de la gare de Lausanne

### ☑ 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 Immobilienvermittlung.

#### 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 IMMOBILIENVERMITTLUNG MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

#### Für die Romandie

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

#### In Ticino

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

### ☑ REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslieferungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilienvermittlung 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 Lehrgangsleitung: 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 Lehrgangsleitung/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 Lehrgangsleitung: Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern 7, T 041 508 20 19 svit-zentralschweiz@svit.ch

#### REGION ZÜRICH


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

#### OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

#### BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE siehe www.okgt.ch



**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](http://stihl.ch)

**STIHL®**



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**



## **Leiter/-in Mietgeschäfte 100%**

Etwa ein Viertel aller Nutzflächen des Kantons Zürich befinden sich in nicht kantonseigenen Liegenschaften, sondern werden angemietet. Für die rund 650 Mietverträge in Fremdliegenschaften leistet der Kanton jährliche Mietzinszahlungen in der Höhe von ca. 150 Mio. Fr., was einem Portfoliovolumen von knapp 4 Mia. Fr. entspricht.

Als Leiter/-in Mietgeschäfte betreuen Sie mit Ihrer Mitarbeiterin alle Mietverträge in Fremdliegenschaften. Dafür benötigen Sie nebst einer fundierten fachlichen Aus- und Weiterbildung (z.B. Immobilientreuhand, CUREM) langjährige Berufserfahrung sowie eine hohe Affinität zu Immobilien und Politik. Die zu mietenden Flächen werden von den Nutzern oftmals dringend benötigt. Es ist daher zwingend, dass Sie betreffend Einsatzzeiten flexibel sind. Zudem verfügen Sie über ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und sehr gute Kenntnisse in Immobilienökonomie und -bewertung.

Wollen Sie sich mit Ihrem Fachwissen für einen nachhaltig attraktiven Kanton Zürich einsetzen? Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das 5 Minuten vom Hauptbahnhof Zürich entfernt.

Thomas Häberli ist Abteilungsleiter Immobilienmanagement und ist für Ihre konkreten Fragen da:  
043 259 22 05. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter [www.bd.zh./jobs](http://www.bd.zh./jobs).  
Ihr neues Umfeld: [www.immobilienamts.zh.ch](http://www.immobilienamts.zh.ch)



# Meisterlich und familiär

Der SVIT Bern traf sich zur Generalversammlung 2017 erstmals in der Berner Postfinance Arena. Wo gewöhnlich Eishockeyfans für Stimmung sorgen, wurde Präsident Andreas Schlecht mit grossem Applaus wiedergewählt.



Links: Präsident Andreas Schlecht begrüsst in der Postfinance Arena zur Generalversammlung. Rechts: Angeregte Gespräche beim Apéro in gemütlicher Atmosphäre.

## KASPAR ABPLANALP\*

**WARM-UP.** Der herbstliche Platzregen hatte sich verzogen, die Sonne lachte wieder vom klaren Himmel und farbige Beachflags wiesen unfehlbar den Weg – alles bereit für die Generalversammlung des SVIT Bern, die dieses Jahr an nicht ganz alltäglicher Stätte ausgetragen wurde. «Herzlich willkommen im Meistertempel!», begrüßte Andreas Schlecht, Präsident des SVIT Bern, «seine» Mitglieder, die besten Lehrabgängerinnen, die Sponsoren sowie die Vertreter des SVIT Schweiz und des Verbands Berner KMU im Heimstadion des SC Bern.

**ANPFIFF.** «Nach früheren Generalversammlungen in der Cinématte treffen wir uns heute zum ersten Mal im Haus des amtierenden Eishockey-Schweizermeisters – auch hier geht regelmässig der Film ab!», eröffnete Andreas Schlecht launig die Versammlung in der «Energie Lounge» mit Sicht aufs Eis-

feld. Er dankte den Anwesenden für ihr Engagement und verwies charmant aufs Abendessen: «Sollte jemand, der sich nicht angemeldet hat, spontan Hunger verspüren, so ist das kein Problem: Gekocht ist sicher genug!»

**» Alle sprechen von Zukunft. Für den Branchennachwuchs müssen wir aber konkret etwas tun.«**

ANDREAS SCHLECHT, PRÄSIDENT SVIT BERN

**GESCHLOSSENE REIHEN.** Nach dem filmreifen Einstieg ging es – der Location entsprechend – sportlich weiter durch die Traktanden. Nach einstimmiger Wahl des Stimmzählers und ebensolcher Genehmigung des Protokolls der letztjährigen Generalversammlung stand der Jahresbericht

2016/2017 zur Debatte, der in neuem Gewand präsentiert wurde – «nicht hochglänzend, aber ansprechend und sauber zusammengefasst», wie Andreas Schlecht kommentierte. Und sogleich gab er Entwarnung: «Keine Angst, ich ver-

zichte aufs Vorlesen ...» Auch hier bewies der SVIT Bern Geschlossenheit und verabschiedete den Jahresbericht einstimmig.

**POSITIVER SCORE.** Vorstandsmitglied und Finanzverantwortlicher Daniel Schmid erläuterte unterhaltsam die Jahresrech-

nung – nicht ohne Hinweis darauf, dass diese für den neuen Jahresbericht erstmals nach 19 Jahren in kompakterer Form aufbereitet worden sei. Das wäre ihm als Zahlenmensch natürlich schon etwas schwergefallen, schmunzelte er – Interessierten stehe die «Langversion» auf jeden Fall jederzeit zur Verfügung. Die Verbandsrechnung 2016/2017 schliesst mit einem Plus von rund 7000 CHF. «Wir dürfen Freude haben», erklärte Daniel Schmid, sei doch ein Defizit budgetiert gewesen.

Das positive Ergebnis ist laut Schmid vor allem auf eine Reduktion des Verwaltungsaufwands sowie auf eine erfreuliche Entwicklung des Kurswesens wie auch der Finanzmärkte zurückzuführen. Beim Blick auf das Budget fürs Verbandsjahr 2017/2018 konnte der Kassier verkünden, dass die Höhe der Mitgliederbeiträge unverändert bliebe – und man wiederum vorsichtig budgetiert hätte.



Ausgezeichnete Lehrabgängerinnen: Yaël Uehlinger (links) und Debora Lehmann.

Der positive finanzielle Score wurde von der Generalversammlung mit einstimmiger Genehmigung der Verbandsbuchhaltung und Erteilung der Décharge gewürdigt.

«**WINNING TEAM**». «Es freut mich sehr, dass im Vorstand keine Demissionen zu verzeichnen sind», erklärte Präsident Andreas Schlecht unter dem Traktandum «Wahlen» und stellte sich selbst statutengemäss zur Wiederwahl. «Es wäre toll, die Arbeit mit meinem starken Vorstandsteam fortführen zu können», sagte er. «Wir haben ein reich befruchtetes Tätigkeitsprogramm und wissen dank des jeweils rasch erstellten Sitzungsprotokolls immer ganz genau, was zu tun ist», meinte er mit Witz.

«Ein grosses Dankeschön meinen Kolleginnen und Kollegen im Vorstand für ihren Einsatz und für ihre Bereitschaft, stets auch auf präsi-

ale «Querschüsse» und Ideen einzugehen.» Vizepräsident Daniel Krebs schritt zur Durchführung der Wahl – und verlieh dem Geschäft eine Prise amerikanische Wahlkampf-atmosphäre: «Vote Schlecht Andreas for President», war auf dem Schild zu lesen, das er in die Höhe hob – und so taten es ihm die zahlreichen Sympathisanten gleich. Per Akklamation wurde Präsident Andreas Schlecht bravourös im Amt bestätigt. «Ich freue mich auf die Zukunft – es «fägt!»», schloss dieser seinen Dank.

**MOMENTUM**. Andreas Schlecht nutzte das Momentum und blickte dynamisch aufs vergangene Verbandsjahr zurück – und ebenso nach vorne. Er orientierte über die effiziente Jobbörse svitjobbook.ch, über die attraktive Immobilienzeitung immobest, über die Neuauflage der SVIT-Formulare, über die erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem

Feusi Bildungszentrum Bern im Bereich der Weiterbildung und schliesslich über das Aktionsprogramm Immofuture zur Förderung des Branchennachwuchses. Er legte den anwesenden Mitgliedern ans Herz, sich tatkräftig für Immofuture einzusetzen und Lehrstellen zu schaffen. «Alle sprechen von Zukunft», so Andreas Schlecht, «wir müssen aber auch konkret etwas dafür tun, damit wir im Betrieb kompetente Nachfolgerinnen und Nachfolger aufbauen können – das ist entscheidend für die ganze Branche», so sein flammender Appell.

**ERFOLGREICHE NACHWUCHSABTEILUNG**. Vorstandsmitglied Iris Gubler konnte den Steilpass zum Stichwort «Nachwuchs» gleich aufnehmen und mit Freude die besten Lehrabgängerinnen des Jahrgangs 2017 für ihre hervorragenden Leistungen auszeichnen. Im 1. Rang mit Note 5,5: Iliana Scheidegger, Marfurt AG; im 2. Rang ex aequo mit Note 5,3: Debora Lehmann, Livit AG, und Yaël Uehlinger, Immobilien-Zentrum Schmid AG. Die Geehrten erhielten ei-

nen Weiterbildungsgutschein im Wert von 1000 CHF – im Immobilienbereich warten bekanntlich zahlreiche, vielseitige Weiterentwicklungsmöglichkeiten!

**GEMÜTLICHE OVERTIME**. Nach der Grussbotschaft und Berichterstattung von Christine Fürst, Vertreterin des SVIT Schweiz, sowie diversen Voten unter dem Traktandum «Verschiedenes» – etwa zur Idee eines eigenen Fachauswestitels für Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter von Stockwerkeigentum – konnte Andreas Schlecht nach ziemlich genau 60 Minuten die meisterlich, souverän durchgeführte Generalversammlung des SVIT Bern als geschlossen erklären und zum informellen Teil überleiten. Für angeregte Gespräche und gemütliches Beisammensein bot die «Overtime» bei feinem Apéro und festlichem Abendessen den perfekten familiären Rahmen.

**\*KASPAR ABPLANALP**  
Der Autor ist Kommunikationsberater und Partner der Agentur diff. Kommunikation AG.



ANZEIGE

# Anpfiff für das zweite Dezennium

An der Generalversammlung von SVIT FM Schweiz im Fifa Museum zieht Präsident Andreas Meister eine positive Bilanz zum vergangenen Jahr und blickt zuversichtlich auf die zahlreichen Projekte im neuen. Marc Capeder und Steffen Gürtler werden in den Vorstand gewählt.



Unten v.l.n.r.: Die beiden neu gewählten Vorstandsmitglieder Marc Capeder und Steffen Gürtler mit Präsident Andreas Meister; SVIT-Präsident Andreas Ingold.

IVO CATHOMEN •

## ZEIT FÜR EINE ZWISCHENBILANZ.

Am 18. Oktober 2007 wurde die Fachkammer SVIT FM Schweiz aus der Taufe gehoben. Grund genug, eine Zwischenbilanz zu ziehen und auf das zweite Dezennium vor auszuschauen. Präsident Andreas Meister, der die Kammer seit der Gründung als Vorsitzender begleitet, kann der Historie trotz wirtschaftlichem Ungemach in den Gründungsjahren und zahlreichen Herausforderungen viel Positives abgewinnen. Aus seiner Sicht sind die Gründe für die erfolgreiche Positionierung der Kammer

– nebst der Einbettung in die SVIT-Familie – dem engagierten Vorstand, den vielbeachte-

## » Der Markterfolg unserer Projekte Bestellerkompetenz, Objektmanager und Eigentümerhaftung soll massiv gestärkt werden.«

ANDREAS MEISTER, PRÄSIDENT

ten Branchenveranstaltungen, nicht zuletzt in der internationalen Vernetzung und den daraus entstandenen Kooperationen, zu orten.

Das 10. Geschäftsjahr passt bestens in die Bilanzreihe, auch wenn die Erfolgsrechnung für

einmal mit einem Verlust von rund 31 000 CHF abschliesst. Dieser ist dem Umstand geschuldet, dass Investitionen in Zukunftsprojekte bisher nicht

aktiviert wurden und demzufolge im betreffenden Jahr voll auf die Rechnung durchschlagen. Solche Projekte gab es 2016/17 erneut verschiedene. Andreas Meister nennt neben den Veranstaltungen wie den 9. FM Day, das 8. Real Estate Symposium, die 9. Ausgabe von «Good Morning FM!» in Kooperation mit dem Institut für Facility Management in Wädenswil und den Mitgliederanlass bei Sauber in Hinwil, besonders die Realisierung der beiden Kernprojekte «Objekt-Manager Assessment» und «Werk-eigentümerhaftung im FM». Aber auch die Mitgliederreise

von Ende September 2017 anlässlich des 10-jährigen Jubiläums ist dem Präsidenten eine Herzensangelegenheit. Und auch der Abgrenzung der Rechnungsperioden will man mit der Neuorganisation der Buchführung – diese ist nun beim SVIT Schweiz angesiedelt – besser Rechnung tragen. Allerdings bringt dieser Verlust die Kammer in keine Bedrängnis, weist der Verein doch ein stattliches Finanzpolster auf, wie Finanzchef Severin Gallo ausführt. Auch zeigen sich im angebrochenen Jahr bereits die Früchte der Projektinvestitionen. Entsprechend sieht das Budget

einen Unternehmensgewinn von knapp 18 000 CHF vor.

**WECHSEL UND KONTINUITÄT.** An der Spitze des Vereins zeichnet sich für das Ende des angebrochenen Geschäftsjahrs eine Zäsur an. Drei Rücktrittsankündigungen, unter anderem jene des Präsidenten, werfen ihre Schatten voraus. Um die Kontinuität in der Entwicklung der jungen Geschichte zu gewährleisten, haben die Mitglieder an der GV Marc Capeder, Leiter Facility Management bei Allianz Suisse, und Steffen Gürtler, Partner bei der Move Consultants AG, in den Vorstand ge-

wählt. Andreas Meister, Peter Gallmann, Christian Hofmann, Severin Gallo und Adrian Banz wurden in ihrem Amt bestätigt.

Nebst der Organisation der traditionellen Anlässe liegt der Fokus des Vorstandes auf den Kernprojekten. «Werkeigentümerhaftung und Betreiberverantwortung» geht mit einem Auskunftssystem für Werkeigentümerpflichten in Phase 2; mit einem Leitfaden zur Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells sollen Anwender Antworten auf strategische Fragen erhalten, mit dem kommunalen FM wird ein neues Projekt vorangetrieben und im Bereich Aus- und Weiter-

bildung das «Objekt-Manager Assessment» weiter etabliert und der Absatz angekurbelt werden. Der Aus- und Weiterbildungsverantwortliche Christian Hofmann sieht erste Blüten. So wurde am Markt erstmals eine Stelle mit Objektmanager-Zertifizierung als Voraussetzung ausgeschrieben.

Im Anschluss an die formellen Geschäfte liessen sich die Gäste unter fachkundiger Führung in den Zauber des Weltfussballs einführen und stärkten sich anschliessend beim Apéro für anstehende Aufgaben. ●

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
 INTERACTIVE & VIRTUAL REALITY  
 VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

## Logis Suisse AG – für fairen Wohnraum – expandiert in der Zentralschweiz

► **Nachdem die gemeinnützige Logis Suisse AG im Sommer 2015 in Stans NW ein Grundstück kaufte, auf dem 200 Familienwohnungen entstehen, konnte die Wohnbaugesellschaft nun in Kriens LU das ANDRITZ-Areal erwerben.**

Auf dem rund 36 000m<sup>2</sup> grossen Gebiet im Zentrum von Kriens soll in den nächsten Jahren ein attraktives und lebendiges Quartier mit rund 450

kostengünstigen Wohnungen für alle Lebensphasen und ein breites Raumangebot für Gewerbe, Handwerk und Kultur entstehen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Die Verkäuferinnen Andritz Hydro AG und Marty Korrosionsschutz AG werden ihre industriellen Produktionen in den kommenden 5 Jahren zu neuen, nahegelegenen Gewerbestandorten verlegen. Die technischen Büros und

die Verwaltung der Andritz Hydro AG, verbleiben in Kriens auf dem Areal, nun als Mieterin der Logis Suisse AG. Der Verkauf des Firmenareals hat keinerlei Auswirkungen auf den Personalstand der Andritz Hydro AG. Kriens ist und bleibt ein wichtiger Standort der ANDRITZ-GRUPPE.

Logis Suisse wird das Areal zusammen mit der Steiner AG entwickeln. Um eine standortgerechte Entwicklung zu gewährleisten, werden Behörden, regionale Wohnbaugenossenschaften, Kreative und Gewerbler zur Mitwirkung

eingeladen. Um die anspruchsvollen Ziele zu erreichen ist ein Studienauftrag geplant. Nach abgeschlossener Umzonung mit Sondernutzungsplan und dem Studienverfahren ist vorgesehen, einen Teil der Nutzung an Steiner Investment Foundation sowie an regionale gemeinnützige Partner zu veräußern.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Logis Suisse AG  
Haselstrasse 16  
5401 Baden  
Tel. 056 203 50 91  
www.logis.ch



Heutiges ANDRITZ-Areal in Kriens



Jutta Mauderli, Geschäftsführerin der Logis Suisse AG

ANZEIGE

«Immer mehr Laien drängen in den Immobilienmarkt. Es ist wichtig, diesen vereint mit Kompetenz entgegenzutreten!»

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](mailto:welcome@smk.ch)



Roland Wettstein  
Orgnet Immobilien AG  
Dorfstrasse 48  
8484 Weisslingen  
Tel. 052 394 34 44  
[info@orgnet.ch](mailto:info@orgnet.ch)  
[www.orgnet.ch](http://www.orgnet.ch)



**Schweizerische Maklerkammer (SMK)**

Brunaustasse 39, 8002 Zürich, Telefon +41 43 817 63 23, [welcome@smk.ch](mailto:welcome@smk.ch), [www.maklerkammer.ch](http://www.maklerkammer.ch)



## Erweiterung des Führungsteams: Ralf Seidel wird neuer Bereichsleiter Projektmanagement

► **Markstein freut sich, auf ein kontinuierliches Wachstum in den letzten Jahren zurückblicken zu können. Mit dieser positiven Entwicklung sind auch die Aufgaben und Ansprüche gestiegen. Damit wir unseren Kunden und Partnern die gewohnt hohe Qualität und professionelle Unterstützung bieten können, bauen wir unsere Geschäftsleitung aus und verteilen die Verantwortlichkeiten neu.**

Im Mai 2006 hat Reto von Rotz die Bereichsleitung des noch in den Anfängen stecken den Projektmanagements übernommen. Nachdem er diesen Bereich während elf Jahren mit viel Energie und Enthusiasmus auf- und ausgebaut hat, übernimmt er nun von Marco Uehlinger den Bereich Investment.

Für die Weiterführung des Projektmanagements sorgt ab 1. September 2017 Herr Ralf Seidel. Er ist 45 Jahre alt, dipl. Architekt FH/SIA und verfügt über langjährige Erfahrung und ein breites Fachwissen im Projektmanagement. Wir heissen Ralf Seidel in unserem Führungsteam herzlich willkommen und wünschen ihm viel Freude und Erfolg bei seiner neuen Herausforderung.

Durch diese neue Formierung kann sich Marco Uehlinger noch stärker auf die Geschäftsführung sowie auf die

Betreuung unserer Kunden konzentrieren. Mit dieser Veränderung haben wir einen wichtigen Schritt in die Zukunft gemacht, um unsere Kunden auch weiterhin tatkräftig und mit vollem Elan unterstützen zu können.

**DAS UNTERNEHMEN MARKSTEIN AG.** Die Markstein AG ist ein dynamisches Unternehmen in der Immobilienbranche. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche

Portfoliomanagement, Projektmanagement Investment sowie Verkauf von Eigenheim und Erstvermietung. Mit ihren ganzheitlichen und innovativen Lösungen leistet Markstein einen massgeblichen Beitrag zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität der Menschen.

Das Unternehmen mit Standorten in Baden und Zürich beschäftigt 27 bestens ausgebildete Mitarbeitende,

die allesamt über das Wissen und die Erfahrung verfügen, um kreative und innovative Lösungen zu erarbeiten. Ganz im Interesse und Dienste der Kunden, welche stets im Zentrum des Denkens und Wirkens stehen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Markstein AG  
Haselstrasse 16, 5401 Baden  
Tel. 056 203 50 00  
[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)



Ralf Seidel (45), neuer Bereichsleiter Projektmanagement der Markstein AG



Geschäftsleitung ab 1. September 2017:  
Simon Meier, Jutta Mauderli, Reto von Rotz, Ralf Seidel, Karin Hochuli, Carlos Garcia, Marco Uehlinger

## Digitaler Marktplatz für Immobilienauktionen – kaufen und verkaufen Sie zum aktuell besten Marktpreis.



► **Einfach zu bedienen, ermittelt die Plattform durch spezifische Auktionsverfahren den aktuell besten Marktpreis und ebnet den Weg zu einem erfolgreichen Immobiliengeschäft – für Verkäufer wie Käufer.**

Das Schweizer PropTech-Startup vendom wurde am 8. August 2017 lanciert. Die Ziele von vendom sind, den gesamten Vermarktungsprozess einer Immobilie effizienter zu gestalten und dem Immobilienmarkt zugleich mehr Transparenz zu verschaffen. Die optimale Preisfindung einer Immobilie ist von vielen Faktoren wie Zustand, Lage, Grösse, Alter, Wirtschaftslage, Emotionen usw. abhängig und dadurch schwierig über persönliche Einschätzungen oder Statistiken zu ermitteln. Durch die verschiedenen Auktionsverfahren bei

vendom soll die Wettbewerbssituation realitätsnah abgebildet werden und ein Marktpreis im Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage resultieren. Des Weiteren wird die Preisfindung bei Immobiliengeschäften mit vendom entpersonalisiert.

Firmengründer und CEO John Philip Stalder sagt über die Beweggründe zur Lancierung von vendom: «Wir sind der Meinung, dass der Markt über den Preis entscheidet und nicht meist schwierig nachvollziehbare Statistiken oder Spekulationen. Mit unserer Plattform wollen wir die marktgesteuerte Preisdynamik bei Immobilien anstossen.»

**FUNKTIONEN UND VORTEILE VON VENDOM.** Käufer können auf vendom über die hilfreiche Suchfunktion nach Immobilien suchen und direkt mit dem Verkäufer

für weitere Informationen und Besichtigungen in Kontakt treten. Wenn ein Interesse an einer Immobilie besteht, sendet der potentielle Käufer eine Anfrage zur Auktionsteilnahme an den Verkäufer. Nachdem der Verkäufer den Käufer geprüft und zur Auktion zugelassen hat, kann ab dem Auktionsstart auf die gewünschte Immobilie geboten oder diese mit der Sofortkaufoption erworben werden, sofern diese Option durch den Verkäufer angeboten wird. Im Anschluss an die Auktion bespricht der Verkäufer mit dem Käufer das weitere Vorgehen für die Vorbereitung und den Abschluss des Kaufvertrages.

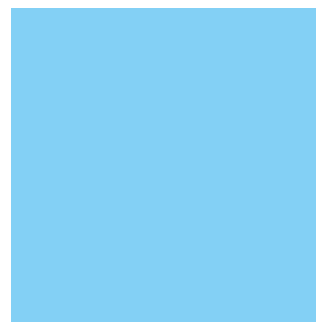
Die Auktionsverfahren auf vendom bieten den Käufern den grossen Vorteil, dass eingegangene Gebote online verfolgt und unmittelbar darauf reagiert werden kann. Gegenüber dem herkömmlichen Bieterverfahren sind die Auktionsverfahren auf vendom transparent, da alle abgegebenen Gebote mit Datum und Zeit fortlaufend ersichtlich sind. Zu den persönlichen Daten der Bietenden hat aus Datenschutzgründen lediglich der Verkäufer der Immobilie Einsicht. Zudem wird der hohe administrative Aufwand des Bieterverfahrens für den Verkäufer durch vendom aufs Minimum reduziert.

**INTERNATIONALE PLATFORM FÜR ALLE IMMOBILIENARTEN.** vendom bietet einen Marktplatz für alle Arten von Immobilien wie Wohnen, Gewerbe, Industrie, Grundstücke, Parkplätze usw. Alle Immobilien können zusätzlich als Anlageobjekt deklariert und die zu erzielende Bruttorendite angegeben werden. Investoren können mittels Filterfunktion explizit nach Anlageobjekten auf vendom suchen.

Die Plattform vendom ist international ausgelegt und soll die länderübergreifende Vermarktung von Immobilien vereinfachen. Dafür wird die Plattform neben Deutsch und Englisch bald in Französisch, Spanisch, Russisch und Chinesisch angeboten. Durch Prozess-Standardisierung und länderspezifische Übersetzungen wird die Kommunikation sowie die Interaktion zwischen Anbietern und Interessenten vereinfacht.

vendom ist die Antwort auf dynamische Märkte im Zeitalter der Digitalisierung im Immobilienmarkt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** vendom®  
Baarerstrasse 94, 6300 Zug  
Tel. +41 (0)41 743 22 24  
[mail@vendom.ch](mailto:mail@vendom.ch), [www.vendom.ch](http://www.vendom.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](http://www.crediweb.ch).



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

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

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



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



# Handläufe bringen Sicherheit – vor allem im Alter

► **In der Schweiz wird insbesondere ein Anstieg des Anteils der über 60-jährigen von rund 22% auf ca. 36% in den nächsten 2 Jahrzehnten erwartet. Der Anteil der Menschen über 80 Jahren wird dann auf 12% wachsen.**

Nur ca. 4% aller Menschen über 65 Jahren leben in Alten, Senioren- oder Pflegeheimen. 96% dagegen wohnen im sogenannten «normalen Umfeld». Fast für alle Menschen ist die Wohnung, das Haus mit zunehmenden Alter der zentrale Lebensmittelpunkt, so der Schweizer Gerontologe Felix Bohn von der Fachstelle für altersgerechtes Bauen in Zürich.

**VORBEREITUNG AUF REDUZIERTE MOBILITÄT.** Wichtig ist, dass dann die Wohnungen, das Haus für ein Leben mit Mobilitätseinschränkungen gestaltet wird. Hindernisfreies Bauen wird daher nicht nur beim Neubau, sondern vor allem der Anpassung vom Wohnungsbestand eine immer grössere Rolle spielen, soll die Immobilie langfristig vermietet bleiben. Die Gesetze, Normen und Richtlinien sind bereits vielfach kommuniziert und es existiert ein weitgehender Konsens, welches die Hauptanforderungen des hindernisfreien Bauens sind.

**PRÜFKRITERIEN FÜR DEN BESTAND.** Zugänge zum Gebäude möglichst ohne Stufen und Schwellen. Wenn Stufen und Höhenunterschiede vorhanden sind, dann sind beidseitige Handläufe an Treppen und Rampen notwendig. Bewegung im Gebäude: Hindernisfrei ohne Schwellen und Stufen, möglichst mit Aufzug oder Lift. Wenn kein Aufzug vorhanden ist, dann an allen Treppen beidseitige Handläufe, kontrastreiche Gestaltung der Treppenstufen, rutschsichere Bodenbeläge und ausreichende und blendfreie Beleuchtung. Dazu Türbreiten von mind. 90cm, Bewegungsfläche mind. 120x120cm.

Künftig wird eine zentrale Aufgabe der Wohnungsunternehmer, Genossenschaften, privater und öffentlicher Bauherren sein, Rahmenbedingungen in mehrgeschossigen Miets- und Eigentumsanlagen zu schaffen, die es den Mietern, Eigentümern oder Besucher erlauben bis ins hohe Alter in ihren normalen Wohnungen bleiben zu dürfen.

**SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN.** Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort

bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, Vermeidung von Einzelstufen und an allen Treppen ein beidseitiger Handlauf. Der «Wandhandlauf» soll dazu durchgehend sein, kontrastreich zur Wand und mind. 30 cm über die letzte Stufe geführt werden – wie es die Norm vorschreibt und es den Bedürfnissen und Wünschen älterer Menschen entspricht.

**FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE.** In Winterthur zuhause – aber in der ganzen Deutsch-Schweiz aktiv ist die Firma

Flexo-Handlauf. Fachkundige Beratung, günstige Preise, grosse Auswahl und perfekter Service haben die Firma Flexo-Handlauf zum Marktführer gemacht. Einfach anrufen, mailen und Prospekte anfordern oder den Besuch eines Aussendienst-Mitarbeiters, der Ihnen kostenlos und unverbindlich vor Ort eine Offerte erstellt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Flexo-Handlauf GmbH  
Seenerstrasse 201, 8405 Winterthur  
Tel. 052 534 41 31  
Gratis-Tel. 0800-04 08 04  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



Aussenhandlauf mit einbetonierten Stützen



Innenhandlauf mit Licht



Geschwungener Handlauf bei einer Rundtreppe



# Weiterbildungen in der Immobilienbranche

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

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

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

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

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

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

- Immobilienbewirtschaftler/-in mit eidg. Fachausweis

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

Lediglich die Ausbildung Immobilienentwickler/-in mit eidg. Fachausweis wird nur in Zürich angeboten. Als Faustregel gilt, dass rund die Hälfte des Kurses dem jeweiligen spezifischen Fachinhalt gewidmet ist. In den restlichen Lektionen werden allgemeine Immobilienkenntnisse in den Bereichen Recht, Volks- und Betriebswirtschaft, Bauwesen und Marketing ausgebildet. Nach dem Abschluss des Fachausweises und dreijähriger Berufstätigkeit kann schliesslich das Eidg. Diplom als Immobilienreuhänder/-in angestrebt werden.

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

- überdurchschnittliche Prüfungserfolge
- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis
- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern

- Objektbesichtigungen
- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

Insbesondere die limitierten Klassengrössen lassen Raum für Diskussionen und individuelle Fragestellungen. Damit lässt sich der Stoff mit aktuellen Beispielen aus der Praxis der Teilnehmenden verknüpfen. Dies wirkt sich positiv auf den Lernerfolg aus. Die Qualität der Dozierenden, der Lerninhalte und des Schulbetriebes insgesamt werden laufend mit Feedback-Auswertungen überprüft. Damit erreichen die Weiterbildungen am Feusi Bildungszentrum eine Weiterempfehlungsrate von über 90%! An den regelmässig stattfindenden Informationsanlässen können auch Sie sich über die Einzelheiten der insgesamt beinahe 90 Ausbildungen und insbesondere die Immobilienlehrgänge beraten lassen.

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

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

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.**

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

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

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN**

**WEISS D. WEISS AG**  
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen  
 Heizkessel- und  
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2  
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ **GARTEN**

**FLEXO**  
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
 für Ihren Garten**

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

▶ **GEBÄUDEFOTOGRAFIE**

**treffpunkt fotografie**

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

▶ **HAUSTECHNIK**

**domotec**

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

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen  
**D. REICHMUTH GmbH**

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

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

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**

**Aandarta**  
 IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
 by Abacus

**Aandarta AG**  
 Alte Winterthurerstrasse 14  
 CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13  
 Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch

**BDO**

Ihr Vertriebspartner für:

**ABAIMMO**  
 by Abacus

**BDO AG**  
 Fabrikstrasse 50  
 8031 Zürich  
 www.bdo.ch

info@bdo.ch  
 Tel. 0800 825 000

I-L

IMMOBILIENMARKT



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

**aclado AG**  
Bahnhofstrasse 9  
6341 Baar  
Tel. 041 740 40 62  
info@aclado.ch  
www.aclado.ch



**Mieten ohne Depot!**

AdunoKautio AG  
Hagenholzstrasse 56  
8050 Zürich

Gratis Hotline: ☎ 0800 100 201  
www.adunokautio.ch



Der Immobilienmarktplatz

**Ihre Vermarktungsplattform:**  
www.myhomegate.ch

**homegate.ch**  
Werdstrasse 21  
8004 Zürich  
Tel. 0848 100 200  
service@homegate.ch



**Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft**

Scout24 Schweiz AG  
ImmoScout24  
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt  
Tel.: 031 744 21 11  
info@immoscout24.ch



**Lösungen für Immobilienfachleute**

ImmoStreet.ch AG  
Werdstrasse 21, 8021 Zürich  
Tel.: 044 386 64 44  
info@immostreet.ch

IMMOBILIENSFTWARE

**CASASOFT AG**  
Müligässli 1  
CH-8598 Bottighofen  
T +41 71 686 94 94  
info@casasoft.ch  
www.casasoft.ch



**EXTENSO IT-SERVICES AG**  
Schaffhauserstrasse 110  
Postfach  
CH-8152 Glattbrugg  
Telefon 044 808 71 11  
Telefax 044 808 71 10  
Info@extenso.ch  
www.extenso.ch

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
abacus business software

**GARAIO REM**  
NÄHER AN DER  
IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch

**GARAIO AG**  
Tel. +41 58 310 70 00 - garaio-rem@garaio.ch



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

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



**Software, Website & Portal**

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

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



**MOR! LIVIS**  
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



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

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

KLIMAEXPERTEN



**Krüger + Co. AG**  
Wir optimieren Ihr Klima.

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

OELTANKANZEIGE

**MARAG FLOW & GASTECH AG**  
Rauracherweg 3  
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

PARKMOBILIAR



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

ROHRSANIERUNG



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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



entfeuchten  
heizen  
kühlen  
sanieren

**Krüger + Co. AG**  
Wir optimieren Ihr Klima.

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

**SPR Schweiz**  
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE



Magie des Spielens...

**bürli**

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

\_GTSM\_Magglingen AG\_

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



Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE



**FLEXO**  
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



entfeuchten  
heizen  
kühlen  
sanieren

**Krüger + Co. AG**  
Wir optimieren Ihr Klima.

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



**Trocknen, Entfeuchten, Schützen**

**LUNOR, G. KULL AG**  
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich – Bern – Villeneuve  
24h Pikett Nr.: 0848 812 812  
Zürich: Tel. 044 488 66 00  
Bern: Tel. 031 305 13 00  
Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

**Lunor, G. Kull AG**  
Allmendstrasse 127  
8041 Zürich  
Tel. 044 488 66 00  
Fax 044 488 66 10  
Info@lunor.ch, www.lunor.ch



**TROCKKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

www.trockkag.ch

– Wasserschaden-Sanierungen  
– Bauaustrocknung  
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

**24H-Notservice 0848 76 25 24**

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

► WELLNESS-ANLAGEN

**Fitness-Partner AG**  
Blumenastr. 4  
9410 Heiden  
T 071 891 39 39  
F 071 891 49 32  
info@fitness-partner.ch  
www.fitness-partner.ch

# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

**Präsident:** Andreas Ingold, Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich, andreas.ingold@livit.ch

**Vizepräsident, Vertretung Deutschschweiz & Ressort Branchenentwicklung:** Michel Molinari, Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41, 4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

**Vizepräsident, Vertretung lateinische Schweiz & Ressort Bildung:**

Jean-Jacques Morard, de Rham SA, Av. Mon-Repos 14, 1005 Lausanne, jean-jacques.morard@derham.ch

**Ressort Recht & Politik:**

Andreas Dürr, Battegay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.ch

**Ressort Finanzen:**

Peter Weber, Buchhaltungs AG, Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil, peter.weber@buchhaltungs-ag.ch

**CEO SVIT Schweiz:**

Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

**Stv. CEO SVIT Schweiz:** Ivo Cathomen, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, ivo.cathomen@svit.ch

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**Sekretariat:** Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel, T 061 225 03 03, info@svit-schiedsgericht.ch, www.svit-schiedsgericht.ch

## SVIT-STANDESGERICHT

**Sekretariat:** SVIT Schweiz, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, T 044 434 78 88, info@svit.ch

## SVIT AARGAU

**Sekretariat:** Claudia Frehner, Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau, T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

## SVIT BEIDER BASEL

**Sekretariat:** Christine Gerber-Sommerer, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel, T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

## SVIT BERN

**Sekretariat:** SVIT Bern, Murtenstrasse 18, Postfach, 3203 Mühleberg, T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

## SVIT GRAUBÜNDEN

**Sekretariat:** Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 100, 7001 Chur, T 081 257 00 05, svit-graubuenden@svit.ch

## SVIT OSTSCHWEIZ

**Sekretariat:** Claudia Eberhart, Postfach 174, 9501 Wil, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch  
**Drucksachenversand:** Michelle Widmer, Zoller & Partner AG, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

## SVIT ROMANDIE

**Sekretariat:** Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne, T 021 331 20 95, info@svit-romandie.ch

## SVIT SOLOTHURN

**Sekretariat:** Patrizia Schläfli, BDO AG, Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn, T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

## SVIT TICINO

**Sekretariat:** Laura Panzeri Cometta, Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso, T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

## SVIT ZENTRALSCHWEIZ

**Geschäftsstelle & Schulwesen:** Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19, svit-zentralschweiz@svit.ch  
**Rechtsauskunft für Mitglieder:** Kummer Engelberger, Luzern, T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

## SVIT ZÜRICH

**Sekretariat:** Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch  
**Rechtsauskunft für Mitglieder:** Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41, bisang@zurichlawyers.com

## KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

**Sekretariat:** 8032 Zürich, T 044 500 40 92, info@kub.ch, www.kub.ch

## SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTEN-KAMMER SEK

**Präsident und Sekretariat:** 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

### SVIT Forum

25. – 27.01.18 Interlaken

### SVIT Plenum

15.06.18 Tessin

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

09.11.17 SVIT-Frühstück, Lenzburg

### Basel

16.10.17 Mitgliederanlass «Basler Zwischenutzungsmodell»  
 07.11.17 Mitgliederanlass «Mietrecht»  
 08.12.17 Niggi-Näggi

### Bern

19.10.17 InfoMeet

### Graubünden

08.01.18 Neujahrsapéro

### Ostschweiz

29.11.17 Kader-Weiterbildung

### Solothurn

16.11.17 Bänzenjass/Fondue-plausch, Oberbuchsitzen

### Zentralschweiz

17.11.17 Bildungsforum, Luzern

### Zürich

09.11.17 Stehlunch  
 24.11.17 Jahresschluss

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

07.11.17 50. Lunchgespräch, «Au Premier», Zürich

### Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

17.10.17 Erfa Basel  
 25.10.17 Erfa Zürich  
 13.11.17 Workshop, Zürich

### Schweizerische Maklerkammer SMK

26.10.17 Generalversammlung, Basel

### SVIT FM Schweiz

19.10.17 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.



ROSTWASSER IM  
LAVABO?  
MIT ANROSAN ERNEUERN  
WIR WASSERLEITUNGEN  
VON INNEN.  
OHNE EPOXIDHARZ,  
NUR MIT ZEMENT.

EINZIGES VON WASSERWERKEN  
EMPFOHLENES SYSTEM

Sind die Trinkwasserleitungen im Gebäude älter als 25 Jahre? Dann besteht die Gefahr, dass die Rohre rostig sind oder der Wasserdruck nachlässt. Unser ANROSAN macht Trinkwasserleitungen von innen wieder wie neu. Anorganisch und ohne den Einsatz von Epoxidharz. Bevor wir aber nachhaltig sanieren, prüfen wir die gesamte Anlage eingehend. Was uns auszeichnet ist unsere Erfahrung und die Qualität unserer Arbeit. Denn unser Familienunternehmen bietet seit 1985 Problemlösungen rund um wasserführende Leitungen im Gebäude an. Wir sind die Erfinder der Rohrrinnensanierung im Gebäude.

**Vereinbaren Sie jetzt eine Zustandsanalyse mit unseren Fachleuten:**  
**[www.naef-group.com](http://www.naef-group.com) oder gratis unter 0800 48 00 48.**

**Naef**  
GROUP



Wäschetrocknung SECOMAT



Kondensationsentfeuchtung



Adsorptionsentfeuchtung



Kompaktentfeuchtung



# Zu feucht? Wir entfeuchten effizient.

Zu hohe Luftfeuchtigkeit führt über kurz oder lang zu teuren Schäden. Der bewährte SECOMAT erleichtert den Alltag und die nach dem gleichen Prinzip funktionierenden Kondensationsentfeuchter gewährleisten eine optimale Luftfeuchte. Sobald es gilt grössere Gebäude zu entfeuchten, haben unsere Adsorptionsanlagen mit Wärmerückgewinnung die starke Leistung. Interessiert? Der Kompakt-Kondensationsentfeuchter ist mit einer Kälteanlage, einer Wärmerückgewinnung und mit modernster Mess-, Steuer- und Regeltechnik ausgerüstet. Krüger hat für jedes Klima die optimale Lösung, auch beim Heizen, Kühlen und Sanieren.

Krüger + Co. AG / 9113 Degersheim / T 0848 370 370 / info@krueger.ch / www.krueger.ch

KAUFEN

SERVICE

**myclimate**  
shape our future

Krüger + Co. AG leistet einen nachhaltigen Beitrag in zwei hochwertige Klimaschutzprojekte von myclimate.

entfeuchten  
heizen  
kühlen  
sanieren