

immobilia

PIRMIN SCHWANDER

ÜBER BUNDESBERN – SEITE 04



IMMOBILIENPOLITIK. Mieter sind differenzierter als ihre politischen Vertreter	12
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Schwierigere Zeiten in der Romandie	16
BAU & HAUS. Basel erlebt einen zweiten Hochhaus-Boom.....	48

MEHR WOHNEN FÜRS GLEICHE GELD



**ANDREAS
INGOLD**

«Der Anteil der Wohnungsmiete im durchschnittlichen Warenkorb war in den letzten Jahrzehnten tendenziell abnehmend.»

● Basel-Stadt ist eine Keimzelle linker Wohnungspolitik. Im Schnellfeuermodus werden dort vom Mieterverband Volksinitiativen lanciert. Das neueste Husarenstück kommt nun von den Sozialdemokraten. Die Partei fordert in ihrem Wohnungspositionspapier 45 Massnahmen, um den Anteil des gemeinnützigen Wohnungsbaus von 11 auf 15% zu steigern und bis 2035 Wohnraum für 30 000 Personen zu schaffen. Sie droht bereits, die Massnahmen in den nächsten Monaten mittels Vorstössen in den Grossen Rat zu bringen. Weitere Markteingriffe sollen es nach Ansicht der Genossen richten: Vorkaufrecht des Kantons, Abschöpfung, Auflagen, Entzug der Wohnungen vom freien Markt.

Die Schweizer Städte sind mittlerweile marktfeindliches Terrain. Der Schlachtruf ist immer der gleiche: Mietzinsexplosion, Abzockerei, Staatseingriff. Ein Blick in die Statistiken zeigt aber, dass sich Mieten und Erwerbseinkommen seit 1970 real im Gleichschritt entwickelt haben. Gleichzeitig hat sich der Wohnstandard massiv verbessert. Es gibt also mehr Wohnen für den gleichen Anteil am Lohn. Nur leider haben Fakten in der aufgeladenen Diskussion einen schweren Stand.

Es ist absehbar, dass sich die Bodenpreise und damit das Wohnen auch künftig verteuern werden. Das liegt in der Natur knapper Güter – und nicht an angeblich gierigen Vermietern. Restriktive Raumplanung, untaugliche Bauordnungen und Verhinderungspolitik tragen dazu bei. Dabei wären die Mieter durchaus für mehr Markt zu haben, wie eine Umfrage aus dem Wirtschaftsraum Zürich zeigt (Seite 12). Wir bleiben in der politischen Diskussion dran.

Schöne Advents- und Weihnachtstage wünscht Ihnen 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

**Besuchen Sie uns an der Swissbau 2018 Basel
in der Halle 1.2, Stand A64**

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Pirmin Schwander
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 DER OPPONENT

Nationalrat Pirmin Schwander ist der Spitzenreiter der Neinsager im Parlament. Im Interview sagt er, warum das nötig ist.

IMMOBILIENPOLITIK

12 KLARE ANSAGE AN DIE POLITIK

Mieter sind gemäss einer Umfrage mit ihrer Wohnsituation zufrieden. Und sie haben eine klare Meinung, was die Politik tun müsste.

13 KURZMELDUNGEN

15 MEHR MIETWOHNUNGEN ALS MIETER

Der Mietwohnungsmarkt entspannt sich weiter. Die Insertionszeiten haben sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich verlängert.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

16 TRENDWENDE IN DER WESTSCHWEIZ

Ein starkes Bevölkerungswachstum bescherten der Romandie goldene Jahre. Heute steht der Immobilienmarkt unter anderen Vorzeichen.

20 «SCHWIERIGERE ZEITEN»

Die Akteure müssten sich auf andere Rahmenbedingungen einstellen, sagt der CEO von de Rahm, Jean-Jacques Morard, im Interview.

22 STEIGENDES LEERSTANDSRISIKO

Während das Preiswachstum für Wohneigentum an Dynamik verloren hat, fliesst immer noch Geld in Mietwohnungen, trotz hoher Leerstände und rückläufiger Zuwanderung.

26 HYPOTHEKENMARKT IM UMBRUCH

Bisher fokussierten Vermittlungsplattformen auf die Vermittlung von Wohneigentum, doch nun gibt es Angebote für Renditeliegenschaften.

28 PERSPEKTIVEN AM WOHNUNGSMARKT

Mit zurzeit 64 900 leerstehenden Wohnobjekten wurde ein neuer Rekord erreicht, und auch im kommenden Jahr ist ein weiterer Anstieg zu erwarten.

31 EINFAMILIENHÄUSER BLEIBEN GEFRAGT

33 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

38 UMGEHUNGSVERSUCH ABGEWIESEN

Das Gericht entschied über eine Kündigung wegen Mietzinszahlungsrückstand und einem Grundstückskauf in Umgehung der Lex Koller.

BAU & HAUS

42 GIESSEREI WIRD ZUM HIGHTECH-BAU

Der Neubau «Sue & Til» steht im Zeichen der Nachhaltigkeit, denn er wurde von der Planung bis zur Vermietung mit digitalen Mitteln erstellt.

44 ENERGIEEFFIZIENTE SIEDLUNGEN

Moderne Gebäude verbrauchen rund 40% unseres Energiebedarfs. Zwei Forschungsprogramme suchen nach neuen Lösungen.

48 BASEL IM HOCHHAUSFIEBER

In Basel wird derzeit wieder hoch gebaut. Die Stadt erlebt nach den 1960er-Jahren einen zweiten Hochhausboom.

52 36 METER AUS HOLZ

Am Bahnhof Rotkreuz entsteht ein Bürohochhaus in einer Holz-Verbundkonstruktion, das den Abschluss des Suurstoffi-Areals bildet.

IMMOBILIENBERUF

54 IMMOBILIEN UND NACHHALTIGKEIT

Damit Immobilien den Kriterien der Nachhaltigkeit genügen, müssen schon bei der ersten Projektidee die Weichen richtiggestellt werden.

58 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

61 SEMINARE UND TAGUNGEN

VERBAND

62 MAKLER IN CHAMPAGNERLAUNE

Eine eigene Objekt-Galerie war der Meilenstein an der 12. Generalversammlung der Schweizerischen Maklerkammer.

64 SVIT OSTSCHWEIZ: AUSBILDNER TAUSCHEN SICH AUS

Die Erfa-Tagung, neu lanciert von der Sektion Ostschweiz, von Treuhand Suisse und dem SVIT Ostschweiz, haben gut 30 Teilnehmer besucht.

65 NACHRUF SIMON BRUNNER

MARKTPLATZ

66 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

82 BEZUGSQUELLENREGISTER

85 ADRESSEN & TERMINE

86 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

ZITIERT



„Selbst wenn angeschlagene Vorsorgeeinrichtungen Liegenschaften im Wert von mehreren Milliarden Franken auf den Markt werfen müssen, ist kein Preiseinbruch zu erwarten.“

DR. BERNHARD KÖHLER

ist Chief Executive Officer der Swisslake Capital AG.



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 78.00

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



Der Opponent

Allein in der letzten Legislatur beugte sich das Schweizer Parlament über 333 Geschäfte des Bundesrates, 106 Standesinitiativen und 5404 parlamentarische Vorstösse; insgesamt verabschiedeten die beiden Kammern 432 Bundeserlasse. SVP-Nationalrat Pirmin Schwander sind diese Flut und besonders neue Gesetze ein Dorn im Auge, was ihn zum Spitzenreiter der Neinsager macht.

IVO CATHOMEN* ●

– Sie werden häufig als Hardliner bezeichnet. Ist das eher Lob oder Tadel?

Ich sehe es als Ehrung. In früheren Jahren hatte ich Mühe mit der Qualifizierung. Mittlerweile sehe ich es anders. Sie rührt daher, dass ich in den Schlussabstimmungen von allen Parlamentariern am häufigsten Nein stimme. Und ich sage immer noch zu wenig oft Nein – gemäss Parlamentarier-Rating in 52% meiner Voten. Ich habe meinen Wählern versprochen, 80% der neuen Gesetze zu verhindern. Dieses Wahlversprechen habe ich somit noch nicht eingehalten.

– Warum muss man in der Politik häufiger Nein als Ja sagen?

– Nehmen wir die aktuelle Aktienrechtsrevision als Beispiel. Nach der Umsetzung der Minder-Initiative war der allgemeine Tenor, die Unternehmen nun in Ruhe zu lassen. Nach nur zwei Jahren lanciert der Bundesrat – nicht zuletzt Begehrlichkeiten aus der Konzernwirtschaft folgend – eine neuerliche, umfassende Aktienrechtsrevision. Dazu gibt es überhaupt keinen Grund. Solche Beispiele gibt es zuhauf.

– Warum soll man Gesetze nicht neuen Gegebenheiten anpassen?

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen



» Der Fonds sollte aufgelöst und nicht nochmals erhöht werden.«

ZUR AUFSTOCKUNG DES FONDS DE ROULEMENT



• BIOGRAPHIE

PIRMIN SCHWANDER

*1961, Dr. oec. publ., Unternehmer und Mitinhaber verschiedener Firmen im Immobilien- und Treuhandbereich, SVP-Nationalrat und Mitglied der Finanz-, der Rechts- und der Gerichtskommission des Nationalrats, u. a. Mitglied des Partei- und Fraktionsvorstands der SVP Schweiz, früherer Präsident der «Aktion für eine unabhängige und neutrale Schweiz», wohnhaft in Lachen SZ. ●

– Jede Revision führt dazu, dass nebst einem berechtigten Anliegen noch zehn andere Bereiche revidiert werden – nicht selten gegen die Interessen der Initianten und vor allem gegen die Betroffenen, im Fall der Aktienrechtsrevision namentlich gegen die KMU. Am Schluss braucht es eine Wertung. Wenn ich bei drei Detailfragen dafür, aber bei zehn dagegen bin, so stimme ich Nein.

– Wie kommen trotzdem Mehrheiten für solche Revisionen zustande?

– Es gibt Parlamentarier, die sich auf den Standpunkt stellen, dass sie in drei Be-

reichen ihren Interessen und denjenigen ihrer Klientel zum Durchbruch verholten haben. Dafür nehmen sie andersorts zehn Verschlechterungen in Kauf. Ich komme fast immer zum Schluss, dass die Gesamtbilanz negativ ist.

– Betrachtet man das politische Spektrum im Parlament, so akzentuieren sich die Lager. Ist dies Ausdruck einer neuen politischen Kultur?

– Die Politik ist in erster Linie oberflächlicher geworden. Wir nehmen uns zu wenig Zeit für grosse Geschäfte. Vielleicht hätte eine noch intensivere Auseinanderset-

zung mit der Altersvorsorge in den Kommissionen zu einem Neustart geführt. Die Breite des Spektrums hängt von den immer wiederkehrenden Wahlen ab. Die Wähler werfen nicht mehr Parteilisten in die Urne. Somit muss jeder Parlamentarier – auch bisherige – um seinen Sitz ringen. Mehr Stimmen, mehr Vorstösse, mehr Medienauftritte machen einen Politiker greifbar.

– Sie sind auffällig ruhig gemessen an der Anzahl Ihrer Vorstösse. Woher kommt das?

– Ich fordere ununterbrochen weniger Bürokratie. Jeder Vorstoss fördert genau diese Bürokratie. Ich bringe meine Überzeugungen und Anregungen in die Kommission ein. Aber klar, ich müsste mehr Vorstösse machen, um häufiger in den Medien zu sein.

– Ich unterstelle aber Ihrer Fraktion, dass sie hinsichtlich der Anzahl Vorstösse auch keine Musterschülerin ist.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



Tatsächlich ist es bei allen Bürgerlichen ein Widerspruch, wenn sie als Finanzpolitiker einen ungebremsten Ausbau der Bundesverwaltung bekämpfen, aber gleichzeitig unaufhaltsam Vorstösse einreichen.

– In Wikipedia steht über Sie: «zurückhaltend wirtschaftsliberaler Politiker». Wo sind Sie zurückhaltend in Bezug auf eine liberale Wirtschaftsordnung?

– Ganz klar in der Einwanderungspolitik und Personenfreizügigkeit. Letztere ist eine moderne Form der Sklaverei. Wir holen uns jene, die am günstigsten sind, und entlassen sie im Handumdrehen wieder. «Hire and fire». Um alles darum herum – Folgen für Gesellschaft, soziale Sicherheit, Arbeitslosigkeit usw. – muss sich der Unternehmer nicht kümmern. Es war absehbar, dass mit der Personenfreizügigkeit die Arbeitslosigkeit und der Lohndruck steigen. Ich bin dezidiert Verfechter der sozialen Verantwortung des Arbeitgebers. Es

kann uns nicht egal sein, wenn Arbeitnehmer trotz Job ihren Lebensunterhalt nicht bestreiten können.

» Ich muss beim Neinsagen noch nachbessern.»

– Können Sie der Migration auch positive Seiten abgewinnen?

– Natürlich. Für mich ist sonnenklar, dass wir in gewissen Bereichen Bedarf haben, Beispiel in der Pflege. Es setzt sich inzwischen in einigen Staaten der EU die Überzeugung durch, dass die Personenfreizügigkeit nicht der glückselige Weg ist.

– Wo muss die Wirtschaft mehr politische Verantwortung übernehmen?

– Vor allem muss die Wirtschaft klarer Stellung beziehen, etwa für den Finanzplatz

Schweiz oder für den Bürokratieabbau und gegen die zunehmende Regulierung.

– Die Bundesverwaltung ist eine Ihrer liebsten Zielscheiben. Ist das Wachstum der Verwaltung umkehrbar?

– Nach 14 Jahren in der Politik muss ich einsehen, dass der Trend nicht umkehrbar ist. Das spornt mich aber an, weiter gegen die Aufblähung zu kämpfen und mich dafür einzusetzen, dass der Etat über die nächsten Jahre nicht von 35 000 auf 40 000 Stellen erhöht wird.

– Wo müsste man bei der Verwaltung ansetzen?

– Die Abschaffung oder Reduktion verschiedener Verwaltungseinheiten und Bundesämter wäre dringend angezeigt, angefangen bei den Bundeämtern für Bevölkerungsschutz, Statistik und Wohnungswesen. Als Unternehmer muss ich mich ständig mit der Frage auseinandersetzen, wie ich effizienter werden kann. Die Verwaltung ist diesbezüglich völlig

» Untauglich und am Hauptproblem Personenfreizügigkeit vorbei.«

ZUR VERSCHÄRFUNG DER LEX KOLLER



immun. Die seit vielen Jahren angestrebte Aufgabenverzichtsplannung wird verschleppt. Aber stellen wir uns doch die Frage, ob es tatsächlich über 70 Verwaltungseinheiten und Direktoren braucht.

– **Wie lautet Ihre Antwort?**

– Nein.

– **Welche Rolle haben die Ämter im Gesetzgebungsprozess?**

– Die Verwaltung und ihre Direktoren haben eine sehr starke Stellung. Man kann die Gesetzesflut aber auch nicht nur der Verwaltung oder dem Bundesrat anlasten.

– **Wie ist das zu verstehen?**

– Viele neue Gesetze werden durch das Parlament initiiert. Nehmen wir das Beispiel des tödlichen Pitbull-Angriffs auf einen Knaben in Oberglatt von 2005. Die Parlamentarier haben dem grossen Druck der Medien und der Öffentlichkeit nachgegeben und übereilt Vorstösse verabschiedet. Ein paar Monate später sind viele Befürworter zurückgekehrt,

und im letzten Jahr haben wir sogar die Ausbildungspflicht für Hundehalter wieder abgeschafft.

– **Widmen wir uns einigen aktuellen Vorlagen. Ihre Meinung zur Steuervorlage 17?**

– Die Steuervorlage ist reine politische Akrobatik nach dem Scheitern in der Volksabstimmung. Man will allen ein Zückerchen geben. Wildfremde Elemente wie die Kinderzulage haben nichts in einer Steuervorlage zu suchen. Das ist für mich ein Killer-Punkt und führt irgendwann zu Problemen. Die relevanten Parteien sind ebenso gegen die Vorlage wie der Gewerbeverband. Eigentlich müsste man das Vorhaben abbrechen.

– **Stichwort Altersvorsorge. Findet das Parlament einen Weg?**

– Wir müssen sauber zwischen 1. und 2. Säule trennen, aber beide zeitgleich zur Abstimmung bringen. Wir dürfen unserer Bevölkerung aber auch nicht ein X für ein

U vormachen. Es braucht den Beitrag aller Erwerbstätigen und der Arbeitgeber. Wir leben nun mal länger.

– **Stichwort Wohnpolitik. Mietervertreter erklären das Wohnen zum Kostentreiber und fordern mehr staatlichen Eingriff. Was sagen Sie als «Staats skeptiker»?**

– Nennen Sie ein Beispiel aus der Wirtschaft, in dem das Ergebnis mit staatlicher Intervention besser geworden wäre. Was herauskommt, sieht man im Gesundheitswesen. Kostentreiber wäre das Wohnen dann, wenn gleiche Leistung zu steigenden Preisen verkauft würde. Das ist nicht der Fall. Flächenangebot, Ausstattung, Bauqualität, Energieeffizienz, Wohnqualität – alles wurde verbessert, auch auf Begehren der Mieter. Die Eigentümer müssen sich dies nicht zum Vorwurf machen lassen.

– **Gleichsam fordert der Bundesrat eine Erhöhung des Fonds de Roulement für**



Informationen und Anmeldung:
www.kammer-fm.ch/events
 e-mail: kammer-fm@svit.ch

Real Estate Symposium

Real Estate 2018

Immobilien im demografischen Wandel: auf den Punkt gebracht

Dienstag, 13. März 2018

Kultur- und Kongresszentrum TRAFÖ, Baden
 Obere Mall, Traföhalle



Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
 Schweizerische Maklerkammer SMK
 Facility Management Kammer FM
 Schätzungsexperten-Kammer SEK

Mit Unterstützung von:



swisscaution
DE NIJ, FÜR DIE MIETKAUFEN OHNE BANDEPOT

homegate.ch
 Der Immobilienmarktplatz



**Zürcher
Kantonalbank**

wincasa

markstein



swisscaution
DE NIJ, FÜR DIE MIETKAUFEN OHNE BANDEPOT

homegate.ch
 Der Immobilienmarktplatz



**Zürcher
Kantonalbank**

wincasa

markstein

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
 Schweizerische Maklerkammer SMK
 Facility Management Kammer FM
 Schätzungsexperten-Kammer SEK
immobilia Dezember 2017 | 9



WERDEN SIE TEIL UNSERES EXPANDIERENDEN NETZWERKS

Wir errichten für Firmen ein einzigartiges Netzwerk aus Büro-, Coworking-, Konferenz- und Tagungsräumen, die in jeder Stadt der Welt zur Verfügung stehen.

Für unser weiteres Wachstum wollen wir mit Vermietern und Bauunternehmern zusammenarbeiten, die über Büroräume von mindestens 650 m² verfügen. Die Immobilien müssen in Städten und an Verkehrsknotenpunkten liegen. Um unsere globale Infrastruktur für Unternehmen zu unterstützen, sollten außerdem zuverlässige und effiziente Kommunikationsverbindungen vorhanden sein.

*Um mehr zu erfahren, kontaktieren Sie uns unter landlords@regus.com
oder besuchen Sie regus.com/landlords.*



den gemeinnützigen Wohnungsbau. Gerechtfertigt?

– Es gibt Menschen, die mit ihrem Lohn nicht über die Runden kommen. Man sollte aber nicht dies und jenes subventionieren und damit in die betref-

» Wirtschaftsfeindlich und ohne Mehrwert für den Bürger.«

ZUR REVISION DES DATENSCHUTZGESETZES

fenden Märkte eingreifen. Es bräuchte vielmehr gezielte Subjektunterstützung über die Fürsorge. Wohin falsche Anreize im Wohnungsbau führen, haben wir in den 1980er- und 1990er-Jahren mit den leerstehenden Genossenschaftssiedlungen gesehen.

– Gibt es eine besondere soziale Verantwortung des Vermieters gegenüber dem Mieter?

– Der Vermieter berücksichtigt doch selbstverständlich, wie hoch die Kaufkraft in seinem Einzugsgebiet liegt. Er wird auch aus eigenem Interesse ein entsprechendes Angebot bereitstellen.

– Den Eigentümern wird vorgeworfen, sie würden sich auf Kosten der Mieter ungerechtfertigt bereichern. Darf man mit Immobilien noch Geld verdienen?

– In unserer Gesellschaft werden Unternehmer generell als Gauner

hingestellt – völlig losgelöst davon, dass sie Risikokapital zur Verfügung stellen und Arbeitsplätze schaffen. Mieter blenden aus, dass Liegenschaften alle 20 bis 30 Jahre umfassend saniert werden müssen. Das erforderliche Kapital muss mit der Liegenschaft erwirtschaftet werden

können, sonst investiert der Eigentümer gescheiter woanders und überlässt den Wohnsektor dem Staat.

– Welche Rendite erwirtschaftet werden darf, ergibt sich aus dem Referenzzinssatz.

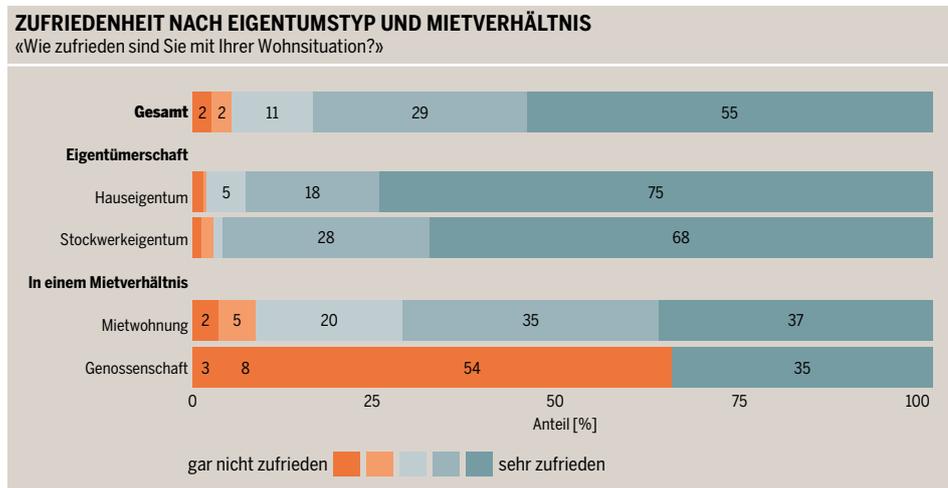
– Die Anbindung an den Referenzzinssatz ist künstlich und realitätsfremd. Für den Immobilieneigentümer sind ausschliesslich langfristige durchschnittliche Renditen relevant. In der jetzigen Tiefzinsphase kann nicht mehr ernsthaft von einem freien Kapitalmarkt gesprochen werden. Die Sätze werden durch die Politik und die Notenpresse künstlich tiefgehalten. Sonst wären viele Staaten bankrott. ●



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

Differenzierter als die Politik

Mieter sind im Grossen und Ganzen mit ihrer Wohnsituation und ihrem Bewirtschafter zufrieden – es gibt aber Luft nach oben. Hinsichtlich der Forderungen an die Politik sind Mieter deutlich differenzierter als ihre Verbandsvertreter.



Die Zufriedenheit ist im Wohneigentum besonders ausgeprägt (Grafik: Sotomo).

IVO CATHOMEN

HOHE ZUFRIEDENHEITSWERTE. 72% der Mieter sind mit ihrer gesamthaften Wohnsituation sehr zufrieden oder zufrieden. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage der Forschungsstelle Sotomo im Auftrag der drei Zürcher Immobilienverbände SVIT Zürich, Vereinigung Zürcher Immobilienunternehmen und HEV Zürich bei 1616 Personen im Kanton Zürich und angrenzenden Kantonen vom Oktober 2017. Unter Haus- und Stockwerkeigentümern liegt deren Anteil gar bei 93 bzw. 96%. Nur 3 bzw. 5% sind mit der Situation gar nicht zufrieden bzw. eher unzufrieden. Hinsichtlich der Zufriedenheit mit dem Bewirtschafter ihrer Mietwohnung sehen 11% Verbesserungsbedarf. Potenzial sehen die Mieter beim Gebäudeunterhalt (14%), der Ausgestaltung und Durchsetzung von Hausregeln (11%), Nebenkostenabrechnung (10%), Erreichbarkeit (12%) und Informationspolitik (11%). Am freien Wohnungsmarkt gibt es Luft nach oben, auch im Vergleich zum genossenschaftlichen Wohnbereich.

Sotomo hat die Mieter und Eigentümer auch nach den wichtigsten Eigenschaften einer Wohnung gefragt. Demnach ist die Lage ungleich wichtiger als der Preis. Bei 44% der Befragten ist die Lage in der Rangierung an erster Stelle, der Preis dagegen nur bei 18%. Bei den Lagekriterien unterscheiden sich Stadt und Wirtschaftsraum Zürich. Städter werten Nähe zu ÖV, zu Zentrum und zu Einkaufsmöglichkeiten besonders hoch. Jene im Umland Nähe zu ÖV, ruhige Lage und Nähe zur Natur.

Wohnungen, die über einen Balkon oder eine Terrasse, eine eigene Waschmaschine und einen Parkplatz bzw. eine Garage verfügen, werden von Mietern und Eigentümern bevorzugt. Eigentümer sind hinsichtlich Ausstattung insgesamt anspruchsvoller als Mieter.

OFFEN FÜR MEHR MARKT. Punkto Wohnflächenverbrauch würden mehr als die Hälfte der Eigentümer und Mieter (59%) keine Lebensqualität einbüßen, wenn sie 10, 20 oder gar 30% weniger Wohnflä-

che zur Verfügung hätten. Bei Wohnungen über 150 Quadratmetern liegt der Anteil gar bei 76%. Dies deutet darauf hin, dass viele Bewohner einen Wohnungswechsel als zu hürdenreich erachten und die Schere zwischen Anfangs- und Bestandesmieten einen Wechsel wirtschaftlich unattraktiv machen – eine Folge der starken Regulierung im Mietwohnungssektor. Apropos Wechsel: 53% der Mieter streben den Wechsel ins Eigentum in naher oder ferner Zukunft an, vorzugsweise in ein eigenes Haus (67%).

Als grösste Kostentreiber für das Wohnen werden Raumplanung (51% der Antworten), Bauvorschriften (44%), zu wenig regulierter Wohnungsmarkt (39%), ökologische Auflagen (24%) und zu strenger Mieterschutz (18%) betrachtet. Damit ist die Einschätzung der Mieter über die Marktsituation deutlich differenzierter als das «Weltbild» der Mieterverbände. Das zeigt auch die Einstellung zur Mietpreispolitik. 58% der Befragten sind der Auffassung, dass der Vermieter bei einem Mieterwechsel den Mietzins an den aktuellen Markt anpassen können sollte. 46% betrachten den heutigen Mietzinsmechanismus als nicht mehr zeitgemäss. 56% sind der Auffassung, dass der Anfangsmietzins nach Vertragsunterzeichnung nicht mehr angefochten werden können soll.

Positiv äussern sich die Befragten auch zur Frage der Verdichtung. Die Ermöglichung eines zusätzlichen Stockwerkes, das Schliessen von Baulücken, der Bau vereinzelter Hochhäuser sowie Ersatzneubauten mit grösserem Volumen werden von einer Mehrheit begrüsst. Die Verdichtung in den städtischen Gebieten findet grössere Zustimmung als eine solche auf dem Land. Auch die Frage, ob die Verdichtung in der eigenen Nachbarschaft erfolgen kann, beantwortet die Mehrheit mit Ja.

ANZEIGE

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

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

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

SCHWEIZ

BUNDESRAT VERABSCHIEDET BOTSCHAFT ZUR ZERSIEDELUNGS-INITIATIVE

Der Bundesrat hat am 11. Oktober 2017 die Botschaft zur Volksinitiative «Zersiedelung stoppen – für eine nachhaltige Siedlungsentwicklung (Zersiedelungsinitiative)» verabschiedet. Er vertritt die Auffassung, dass das aktuelle Raumplanungsgesetz (RPG) der Zersiedelung bereits ausreichend entgegenwirkt. Ferner ist der Bundesrat der Auffassung, dass die Zersiedelungsinitiative die Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung sowie die unterschiedlichen kantonalen und regionalen Verhältnisse zu wenig berücksichtigt: Jene Kantone und Gemeinden, die bislang haushälterisch mit dem Boden umgegangen wären, würden stark eingeschränkt werden. Zudem würde es schwierig, für neue Unternehmen an geeigneten Standorten Land bereitzustellen.

ST. GALLEN

INITIATIVE GEGEN SCHMUDDELWOHNUNGEN

Das «St. Galler Tagblatt» meldet, dass die St. Galler Kantonsräte eine parteiübergreifende Interpellation gegen Vermieter von Schmuttelwohnungen eingereicht haben. «Viele Städte und Gemeinden kennen sogenannte Schmuttelvermieter», heisst es in der Interpellation von Guido Etterlin (SP, Roschach), Erwin Böhi (SVP, Wil) und Bruno Cozzio (CVP, Uzwil). Diese Vermieter seien in der Regel auswärtige Investoren, die schlecht unterhaltene Mehrfamilienhäuser zu übersetzten Preisen kau-

fen würden. Dagegen teilt der Hauseigentümergebiet (HEV) des Kantons St. Gallen die Einschätzung der drei Kantonsräte nicht. «Von einer Häufung dieses Phänomens zu sprechen, ist aus unserer Sicht verfehlt. Das muss der Markt regulieren», teilt HEV-Präsident Walter Locher mit.

ZÜRICH

EINKOMMENS LIMITE FÜR STÄDTISCHE WOHNUNGEN

Das Zürcher Stadtparlament hat eine Einkommenslimite für die Mieter von städtischen Wohnungen beschlossen. Damit setzten sich die bürgerlichen Parteien gegen den Stadtrat durch, der lediglich Belegungsvorschriften einführen wollte. Mieter dürfen fortan zu Beginn maximal das Vierfache des Mietzinses verdienen. Diese Obergrenze kann im Verlauf des Mietverhältnisses auf das Sechsfache steigen. Allerdings ist eine Ausnahmeregelung vorgesehen. Demnach darf die erwähnte Regelung in 15% der Fälle durchbrochen werden.

REKURSE VERZÖGERN BZO-REVISION

Die Rekurse zur revidierten Bau- und Zonenordnung der Stadt Zürich, der sogenannten BZO 2016, werden die Inkraftsetzung verzögern. Die Rekurse betreffen hauptsächlich Regelungen zu Kern-, Industrie- und Gewerbebezonen sowie das Bundesinventar schützenswerter Ortsbilder (ISOS). Das Rechtsverfahren lässt eine Teilkraftsetzung vorerst nicht zu. Insgesamt 32 Rekurse zur BZO-Revision sind beim Baurekursgericht eingegangen.



ABACUS
by Abacus

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

ABACUS
Business Software



Besuchen
Sie uns an
der Swissbau
Halle 2.1,
Stand K11



Komfort auf neuem Level



Mach es einfach

Der erste Geschirrspüler, bei dem Sie den Unterkorb sanft auf eine bequeme Arbeitshöhe anheben können.



Mach es trocken

Eine erhöhte Trocknungsleistung dank der XtraDry Option.



Mach es leiser

Im Nightcycle-Programm kann das Betriebsgeräusch auf das Weltrekord-Niveau von nur 37 dB(A) gesenkt werden.

Weltneuheit ProfiLine ComfortLift®

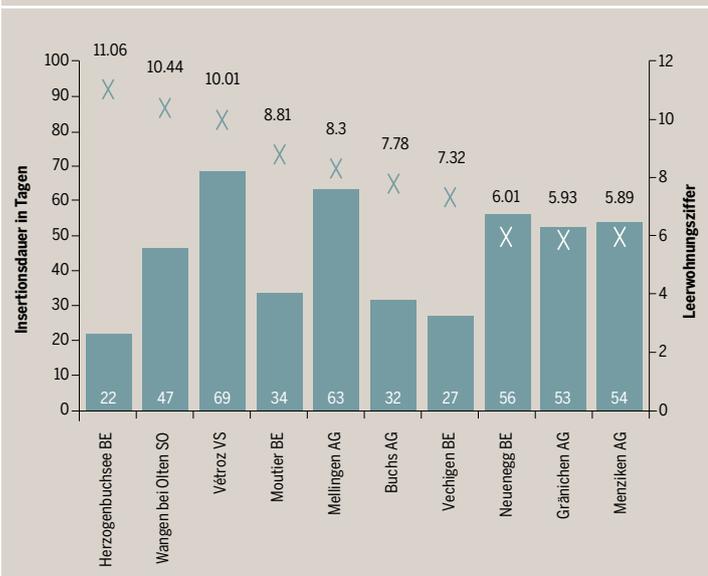


Mehr Mietwohnungen als Mieter

Der Mietwohnungsmarkt der Schweiz entspannt sich weiter. Die Insertionszeiten auf Internetplattformen haben sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich verlängert. Dies zeigt der für das Beobachtungsjahr 2016/17 berechnete Online-Wohnungsindex des SVIT.

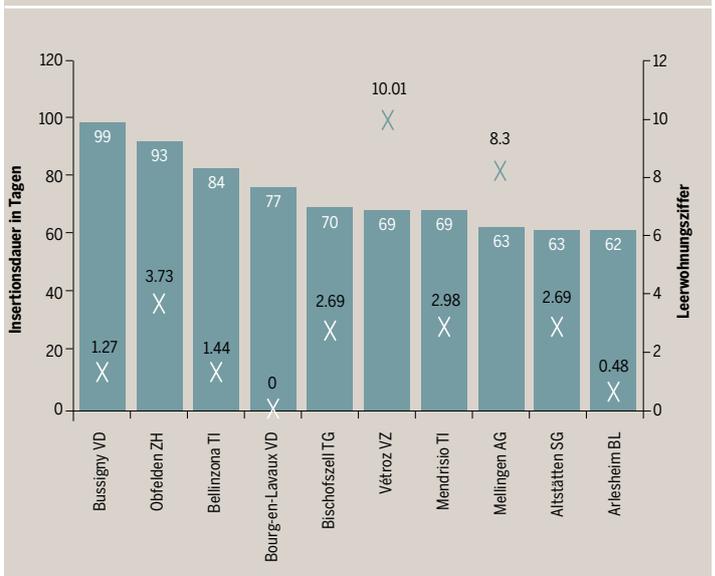
GEMEINDEN MIT DEN HÖCHSTEN LEERWOHNUNGSZIFFERN

Gemeinden mit mehr als 5000 Einwohnern



GEMEINDEN MIT DEN LÄNGSTEN INSERTIONSZEITEN

Gemeinden mit mehr als 5000 Einwohnern



Der Vergleich von Leerwohnungsziffern und Insertionszeiten nährt die Zweifel an der Erhebungsmethode und der Aussagekraft der Leerwohnungsziffer.

RED. ● ANHALTENDE ÜBERPRODUKTION. Selbst in Hot Spots wie Zürich, Bern und Lausanne ist Geduld angesagt: Hier müssen Wohnungen wie in praktisch der ganzen Schweiz deutlich länger inseriert werden, damit Vermieter einen Mieter finden. Verantwortlich dafür ist die weitere Zunahme der ausgeschriebenen Wohnungen. Zu diesen Ergebnissen kommt der Online-Wohnungsindex (OWI) des SVIT Schweiz und des Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich für die Periode vom 1. Oktober 2016 bis zum 30. September 2017. Gemäss Prof. Dr. Peter Ilg, HWZ, liegen die Gründe dafür vor allem auf der Angebotsseite: «Die Produktion von Mietwohnungen liegt auf einem Rekordniveau – obwohl mit rund 53 000 Einheiten mehr Mietwohnungen leer stehen als in der Immobilienkrise der 1980er-Jahre. Aufgrund der weiterhin sehr hohen Zahl neuer Baubewilligungen wird die markante Überproduktion anhalten.»

ERNEUTER ANSTIEG DER INSERTIONSZEITEN IN SCHWEIZER STÄDTEN. In 9 von 12 untersuchten Schweizer Städten hat sich in der Berichtsperiode die Insertionszeit verlängert. In Chur und Lugano bleibt sie auf hohem Niveau. Einzig in Fribourg wurde

eine leichte Verkürzung der Insertionszeit (-1 Tag) verzeichnet. Vermieter fanden in der Berichtsperiode in Bern (18 Tage), Zürich (20 Tage) und Lausanne (21 Tage) am schnellsten einen neuen Mieter. Am meisten Geduld mussten sie in Chur (36 Tage), St. Gallen (42 Tage) und Lugano (46 Tage) aufbringen. Am stärksten entspannten sich die Mietwohnungsmärkte der Städte St. Gallen (+7 Tage), Luzern (+7 Tage), Winterthur (+4 Tage) und Genf (+4 Tage). Der teilweise deutliche Anstieg der Insertionszeiten in den untersuchten Städten ist – bis auf Lausanne – auf die höhere Anzahl an ausgeschriebenen Mietwohnungen zurückzuführen. Somit hat sich auch in der Berichtsperiode der bereits in den Vorperioden beobachtbare Trend vom Vermieter- zum Mietermarkt fortgesetzt.

LEERWOHNUNGSZIFFER OFT NICHT PLAUSIBEL. Vergleicht man die Online-Insertionszeit mit den höchsten Leerwohnungsziffern (Stichtag: 01.06.2017) in Schweizer Gemeinden mit mehr als 5000 Einwohnern, so zeigen sich teilweise deutliche Abweichungen der beiden Indikatoren. Unter den zehn Schweizer Gemeinden mit den höchsten Leerwohnungsziffern sind nur Vétroz VS und Mellingen AG auch unter den Gemeinden mit den längsten Inser-

tionszeiten zu finden. Eigentlich würde man erwarten, dass hohe Leerwohnungsziffern mit langer Insertionszeit einhergehen.

Grösster Ausreisser ist Herzogenbuchsee BE. Laut Bundesamt für Statistik stehen 11,1% der Wohneinheiten leer. Gleichzeitig konnten Wohnungen im betreffenden Zeitraum Juni 2017 innerhalb von 22 Tagen vermietet werden, also gleich schnell wie in Zürich oder Lausanne. In Bussigny VD hingegen musste eine Wohnung 99 Tage lang inseriert werden, obwohl nur 1,27% der Wohnimmobilien leer stehen. Noch aussergewöhnlicher ist Bourg-en-Lavaux VD: Trotz einem offiziellen Leerstand von 0%, was extreme Wohnungsnot bedeuten würde, müssen Wohnungen 77 Tage inseriert werden, um einen Nachmieter zu finden. Dies ist doppelt so lange wie im Schweizer Durchschnitt. Dies lässt an der Erhebungsmethode und der Aussagekraft der Leerwohnungsziffer zweifeln.

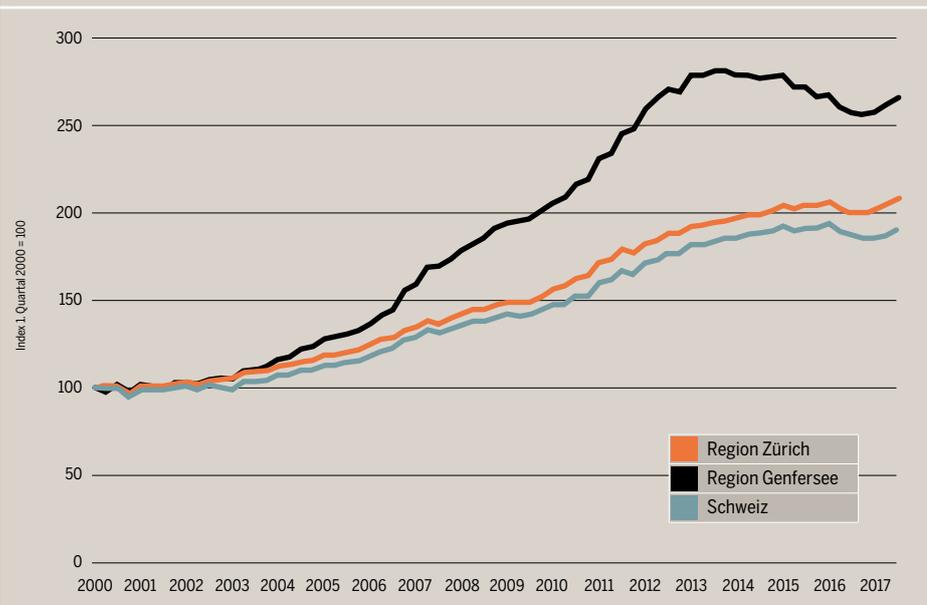
Auffällig sind zudem Tessiner Gemeinden, die vielfach hohe Insertionszeiten aufweisen, bezüglich Leerwohnungsziffer aber nur selten im oberen Bereich zu finden sind. Die Vermutung liegt nahe, dass die Leerwohnungsziffer weniger mit der effektiven Marktsituation als eher mit der Sorgfalt der Erhebung zu tun hat. ●

Trendwende in der Westschweiz

Ein starkes Bevölkerungswachstum, teils eng limitierte Bauzonen und der Boom im Handel und Bankbereich bescherten der Region am Lac Léman goldene Jahre. Heute steht der Immobilienmarkt unter anderen Vorzeichen.

EIGENTUMSWOHNUNGEN: ENTWICKLUNG DER TRANSAKTIONSPREISE (QUALITÄTSBEREINIGT)

Quelle: Wüest Partner



Links: Bis 2013 sind die Preise in der Marktregion Genfersee markant gestiegen. Mitte: Quartier de l'Étang in Vernier GE: Investitionen von 1,5 Mrd. CHF (Bild: D. Perrault Architekten).

JÜRIG ZULLIGER*

RENAISSANCE DES IMMOBILIENSEKTORS. Ein internationales Flair und eine der schönsten Landschaften der ganzen Schweiz haben seit jeher vermögende Privatpersonen, Unternehmer, Schauspieler und Rockstars angezogen. Die von prächtigen Rebbergen gesäumte Landschaft des La Côte zwischen Genf und Lausanne zieht seit Jahrzehnten Prominenz an wie süsster Honig die Bienen. Hier genossen Audrey Hepburn und Charlie Chaplin ihre letzten Lebensjahre. Das Montreux-Jazz-Festival, das seit über 50 Jahren stattfindet, oder das Chaplin Museum sind weit über die Landesgrenzen hinaus bekannt. Internationale Organisationen, länderübergreifend tätige Verbände und Weltkonzerne bezogen rund um den See ihr Domizil. In den fünf Kantonen der Romandie zählt man heute eine ständige Wohnbevölkerung von über zwei Millionen Personen. Vor allem der Kanton Genf mit einem sehr hohen Anteil an wertschöpfungsstarken Branchen gilt neben Zürich als Wirtschaftsmotor der Schweiz.

Die meisten Kantone der Romandie – mit Ausnahme von Neuenburg – weisen ein Bevölkerungswachstum auf, das nun schon mehrere Jahre über dem Schweizer Durchschnitt liegt. Viele Experten werten

die Westschweiz und speziell das Genferseebecken als Frühindikator für den gesamten Schweizer Immobilienmarkt. Blenden wir zurück: Nach der schweren Immobilien- und Baukrise in den 1990er-Jahren setzte in vielen Nobelorten an den Seeufern die Renaissance des Immobiliensektors ein. So verzeichnete man im Raum Genfersee einen früheren und deutlich stärkeren Preisanstieg für Eigentumswohnungen als in allen anderen Teilen der Schweiz. Auch im direkten Vergleich mit anderen erfolgreichen Regionen wie etwa Zürich zeigt die Preiskurve hier noch steiler nach oben (siehe Grafik). Bei der Interpretation ist daran zu erinnern, dass die Preise in gewissen Zonen im Kanton Genf nicht frei festgesetzt werden dürfen. In den «Zones de Développement» gelten Miet- und Kaufpreislitten, und diese Angebote finden keinen Eingang in die allgemeinen Marktdaten bzw. Preisindizes.

TRENDUMKEHR NACH 2013. Bereits in den Jahren 2013 und 2014 setzte auf dem Wohnungsmarkt der Romandie allerdings eine Trendwende ein – also deutlich früher als auf anderen regionalen Wohnungsmärkten. Die Ursachen liegen auf der Hand: Das Bevölkerungswachstum hat sich etwas abgeschwächt, die Zahl von zahlungskrafti-

gen Expats aus dem Ausland fällt rückläufig aus. Typisch für eine solche Wende ist die Tatsache, dass das obere bzw. besonders exklusive Marktsegment besonders stark betroffen ist. Hinzu kommen die Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds. Vor allem die zentralen Lagen am Genfersee sind von den für die Region typischen Branchen abhängig. Dazu zählen vor allem der Bank- und Finanzsektor, speziell das Private Banking, der Rohstoffhandel, Biotech, aber auch die Uhrenindustrie und Headquarters grosser international tätiger Unternehmen. vom Beratungsunternehmen Wüest Partner in Genf sagt dazu: «Heute kommt es seltener vor, dass eine grosse Firma im grossen Stil ein neues Headquarter einrichtet und auf einen Schlag sehr umfangreiche Flächen nachfragt.»

Parallel dazu schwächt sich auch die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt ab. Dennoch läuft die Planungs- und Projektierungstätigkeit auf Hochtouren. Im Kanton Waadt und speziell in Lausanne haben die Baubewilligungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern über die Jahre sukzessive zugenommen. Inzwischen haben zum Beispiel in Crissier (VD) auf einem Areal von 35 700 m² die Arbeiten für ein grosses Vorhaben mit 550 Neubauwoh-



Tour des Cèdres: entworfen vom Architekten Stefano Boeri.

nungen begonnen. Im Fokus sind dabei Mietwohnungen, wobei das Projekt auch grosszügige Aussenräume sowie einen Anteil Geschäftsflächen und Dienstleistungen umfasst. Die Bauherrschaft liegt bei der unabhängigen Schweizer Asset-Management-Gesellschaft Patrimonium. Ein Blick in die Statistik zeigt, dass Lausanne seit 1995 noch nie eine so hohe Zahl an Baugesuchen und -bewilligungen verzeichnete wie in den letzten zwei Jahren. Solange die Mieten in einem erschwinglichen Rahmen bleiben, werden die Neubauten in der Stadt und in der Agglome-

ration weiterhin auf eine gute Nachfrage stossen. Die Einschätzung von Brice Hoffer, Ökonom bei der Credit Suisse, lautet: «Am Genfersee besteht noch immer eine aufgestaute Nachfrage.» Er zitiert die Leerwohnungsziffer der Region Lausanne, die mit aktuell 0,51% ungewöhnlich tief ist. Für die Region Aigle im Waadt-länder Chablais ist im Vergleich dazu eine Leerwohnungsziffer von 2,2% ausgewiesen. Projektentwickler und Investoren müssen die einzelnen Regionen, die Kennzahlen und gegenläufige Trends punkto Leerstände und Bautätigkeit sehr

genau im Auge haben. In manchen Gemeinden im Unterwallis kommen zum Beispiel höhere Leerstände und eine immer noch recht intensive Bautätigkeit zusammen. «In den Regionen Yverdon und La Broye stellen wir ebenfalls bereits erhöhte Leerstände fest, bei Yverdon legt das Angebot jedoch eine Verschnaufpause ein», so Brice Hoffer von der CS.

GESCHÄFTSFLÄCHEN IM WANDEL. Was Geschäftsflächen und Büros betrifft, scheint der Romandie nun eine gewisse Übergangsphase bevorzustehen, während der

ANZEIGE

Spitzenleistung mit Weitblick:

Das Glasfaserkabelnetz von UPC

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



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



ALLE DIESE IMMOBILIEN-AGENTUREN BENUTZEN
DIE IMMOMIG® SOFTWARE

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

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

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

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

Kontaktieren Sie uns für eine Demo!



Mehr Infos unter
www.immomig.ch/de/references



Angesichts der notorischen Wohnungsknappheit in der Agglomeration: Das Grossprojekt «Oassis» in Crissier VD mit über 500 Neubauwohnungen hat Chancen auf Erfolg (Bild: Bauart Architekten / KCAP).

sich ein neues Gleichgewicht einstellen muss. Im Fokus sind künftig wohl eher KMU, Start-ups, Beratungsunternehmen, Firmen aus den Bereichen Fintech, IT-Sicherheit und Big Data. Als sicherer Wert für die Zukunft gelten auch Biotech und Medizinaltechnik. All dies hat natürlich Folgen für den Immobilienmarkt: Die Player dieser Branchen fragen kleinere und flexibel nutzbare Flächen nach. Kommt dazu, dass für sie zentrale Stadtlagen im Bankenviertel und ein repräsentativer Auftritt nach aussen kaum Priorität haben.

Unter neuen Vorzeichen funktioniert der Genfer Büromarkt: In den Boomjahren kletterten hier die Spitzenmieten für Büros auf 1200 CHF pro m² und Jahr, teils sogar noch höher. Damit erwies sich Genf sogar als teureres Pflaster als das Zürcher Bankenviertel rund um den Paradeplatz. Doch in Genf fielen die Spitzenmieten jüngst auf 1000 CHF pro m² und tiefer. Neue Vertragsabschlüsse dürften sich heute unter dem Marktniveau von Zürich bewegen. Viele klingende Namen wie Pictet, UBS oder Lombard Odier bauten Standorte im Genfer Bankenviertel ab. Lombard Odier gab unlängst bekannt, den histori-

schen Standort in der City zwar nicht aufzugeben, aber den Grossteil der Arbeitsplätze will man in einem neuen Hauptsitz auf einer un bebauten Wiese am Stadtrand unterbringen. Das Areal heisst Bellevue und misst gut 27 000 m² Grundfläche.

CEVA SORGT FÜR DYNAMIK. Weit herum bekannt ist, dass im Grossraum Genf und Lausanne der Ausbau der Infrastruktur und insbesondere des Verkehrsnetzes weit hinter den tatsächlichen Anforderungen zurückliegt. Die neue Bahnverbindung Cornavin–Eaux-Vives–Annemasse (CEVA) wird der Region und auch dem Immobilienmarkt ohne Zweifel neuen Schub verleihen. Die Bauarbeiten sind schon weit fortgeschritten, und mit der Inbetriebnahme ist ab 2019 zu rechnen. Brice Hoffer von der CS sagt dazu: «Damit entsteht ein schweizerisch-französisches Bahnnetz mit mehr als 40 Bahnhöfen auf einer Strecke von 230 km beidseits der Grenze.» Das Einzugsgebiet der neuen Verkehrsachse ist beträchtlich – schätzungsweise 240 000 Menschen werden im nahen Umkreis von 500 Metern an den Bahnhöfen der CEVA-Linie arbeiten und wohnen.

Die Areale rund um die zukünftigen Bahnhöfe sind entsprechend in den Fokus der Entwicklung geraten, darunter vor allem Pont-Rouge, Eaux-Vives und Chêne-Bourg. Mit der Realisierung dieser Projekte entstehen Büroflächen, die wegen ihrer Lage an den Bahnhöfen im Verdrängungsmarkt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil geniessen. Dies könnte in Genf eine Welle von Standortoptimierungen auslösen. Ähnlich wie das schon im Bankenviertel von Genf zu beobachten ist, würde dies weitere Rotationen unter den Mietern in Gang setzen: Wer Büroflächen nachfragt, wird vermehrt die Wahl haben, von einem bestehenden Gebäude in einen besseren Neubau zu ziehen, der erst noch besser erschlossen ist. Das Fazit des CS-Ökonomen Brice Hoffer lautet: «Der Büroflächenmarkt Genf könnte damit teilweise eine neue Ordnung erhalten.» ●



***JÜRIG ZULLIGER**

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

«Schwierigere Zeiten»

Der Immobilienboom in der Romandie scheint vorüber. Die Akteure müssten sich auf einige Jahre mit schwierigeren Rahmenbedingungen einstellen, sagt der CEO von de Rahm, Jean-Jacques Morard. Er spielt dabei vor allem auf neue Mietwohnungen an B-Lagen an.



• BIOGRAPHIE

JEAN-JACQUES MORARD

Der 53-jährige Jean-Jacques Morard ist CEO von de Rahm in Lausanne und Vizepräsident des SVIT Schweiz.

• JÜRIG ZULLIGER

– Herr Morard, schon vor zwei Jahren gab es Indizien, dass die Preise im Topsegment am Genfersee unter Druck kommen. Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage?

– J.J. Morard: Nach meiner Meinung gibt es in der Romandie deutliche Anzeichen einer Überproduktion. 10 oder 15 Jahre lang beklagte man das Problem einer Wohnungsknappheit in den Städten. Mit den Zyklen im Immobilienbereich ist es aber nun mal so – Anpassungen erfolgen meist zu spät. Zu Beginn eines Zyklus wird die Produktion nach und nach erhöht. Doch eine Drosselung des Neubaus und der Investitionen erfolgt meist mit Verzögerung. So fragen sich viele Leute, an wen und wie man die zahlreichen Neubauten – vor allem bei den Mietwohnungen – in den nächsten Jahren vermieten wird. Das könnte den Markt für einige Jahre belasten. Auf lange Sicht bin ich aber optimistisch, denn es ist klar, dass sich die Bautätigkeit der rückläufigen Nachfrage anpassen wird.

– Kam die Trendwende früher als in Zürich oder in der Ostschweiz?

– Ja, die Trendwende zeichnete sich schon in den Jahren 2013 und 2014 ab.

– Wie ist die Lage bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern?

– Auch in diesem Segment stellten wir eine Korrektur fest. Nun ist die Marktlage aber relativ stabil. Wenn die aktuellen Angebote heute marktkonform sind und den Bewertungsstandards der Banken entsprechen, kommen Transaktionen

» Bei Mietwohnungen mit Orientierung in Richtung See gibt es höchstens kleinere Korrekturen.«

zustande. Wenn diese Voraussetzungen gegeben sind, finden die Kaufinteressenten heute auch eine Finanzierungslösung. Bei den Eigentumswohnungen gibt es eindeutig keine Überproduktion.

– Was meinen Sie konkret mit der Aussage, dass die Bankanforderungen erfüllt sein müssen?

– Nehmen wir ein Beispiel aus dem oberen Segment des Stockwerkeigentums: So kommt es heute zum Beispiel vor, dass eine Bank ganz bestimmte Kaufpreise als zu hoch einstuft. Das heisst dann konkret: Eine Wohnung ist zu einem Quadratmeterpreis von 15 000 CHF ausgeschrieben, die Bank finanziert das Objekt aber höchstens zu 13 000 CHF pro m². Im oberen Segment

ist allerdings anzufügen, dass die Interessenten in der Regel über genügend eigene Mittel verfügen, um die Differenz zu überbrücken. Manchmal sind solche Leute nicht einmal auf Bankkredite angewiesen. Die Auflagen und strengen Tragbar-

keitsanforderungen der Banken stellen aber für den Mittelstand öfters ein Problem dar.

– Der Neubau verlagerte sich in den letzten Jahren eher auf Mietwohnungen. Sind bei den Mietwohnungen Preiskorrekturen notwendig?

– Aus konjunkturellen und strukturellen Gründen werden wir in den Städten längerfristig immer eine gewisse Situation der Knappheit haben. Schon in 20 oder 25 Kilometern Entfernung ist die Marktlage heute oft völlig anders – einfach aufgrund des grossen Angebots auf dem Markt. Wenn sich ein Investor auf eine schon etwas zurückliegende Kalkulation stützt, müssen die Projekte und die Preise neu kalkuliert werden. In der Vermietung sind bei grösseren Projekten oft Korrekturen von 8 bis 12% notwendig. Ich halte es für möglich, dass die Mieten nächstes Jahr noch einmal um fünf Prozent fallen könnten.

– Gibt es periphere Regionen, wo die Nachfrage deutlich schwächer wird?

– Sicher gibt es grosse Unterschiede, ob man Projekte in Genf, in der Region La Côte am See und rund um Lausanne vermarktet. Bei sämtlichen Mietwohnungen in Richtung See gibt es höchstens kleinere Korrekturen. Tendenzen eines Überangebots zeichnen sich in peripheren Lagen ab, etwa in den Regionen Le Chablais südlich des Genfersees in Richtung Aigle, auch in La Broye oder Nord Vaudois mit Payerne und Yverdon. In diesen Regionen halte ich bei den Mieten Korrekturen von 10 oder 20% für möglich.

– Kommt es vor, dass Investoren und Promotoren Konsequenzen ziehen müssen – also ein Aufschub oder gar ein Abbruch von Projekten?

– Viele Investoren mussten derart lange Bewilligungs- und Planungsverfahren in Kauf nehmen, dass dies kaum je eine Op-

tion ist. Die Projekte werden fortgeführt. Manchmal wird man aber die Kalkulationen, die Wohnflächen und den Ausbaustandard überprüfen. Natürlich müssen sich die Investoren Gedanken zu den Mieten am Markt machen. So steht die Frage im Raum, ob ursprüngliche Anforderungen an eine Gesamttrendite einer Investition revidiert werden müssen.

– Als CEO von de Rham in Lausanne leiten Sie eine traditionsreiche Firma der Immobilienbranche. Was denken Sie, welche Veränderungen kommen auf die Dienstleister und Vermarkter zu?

– Die Immobilienbranche hat inzwischen eine Periode von 10 bis 15 Jahren hinter sich, die von einer starken Nachfrage und oft von steigenden Preisen geprägt war. Gerade jüngere Berufsleute haben gar nie eine Phase erlebt, die von einem

schwierigeren Umfeld bestimmt war. In den nächsten Jahren kommen aber einige Herausforderungen auf uns zu. Das wird in vielen Firmen nach einem Change-Management verlangen. In der Vermarktung werden zum Beispiel mehr Kreativität, ein grösserer Einsatz und viel Engagement notwendig sein. Hinzu kommen die einschneidenden Veränderungen mit der Digitalisierung. Wenn zugleich die Umsätze aufgrund der Marktlage eher sinken, muss man auch mit eher sinkenden Löhnen rechnen. Für die Branche und für gut qualifizierte Dienstleister, Bewirtschafter, Berater und Vermarkter bin ich aber zuversichtlich: Denn gerade in einem schwierigeren Umfeld kann man sich mit erstklassigen Leistungen behaupten und den Mehrwert guter Dienstleistungen aufzeigen. ●

ANZEIGE

SIBIRGroup

SIBIR



Sprintprogramm nicht nur für SportlerInnen.

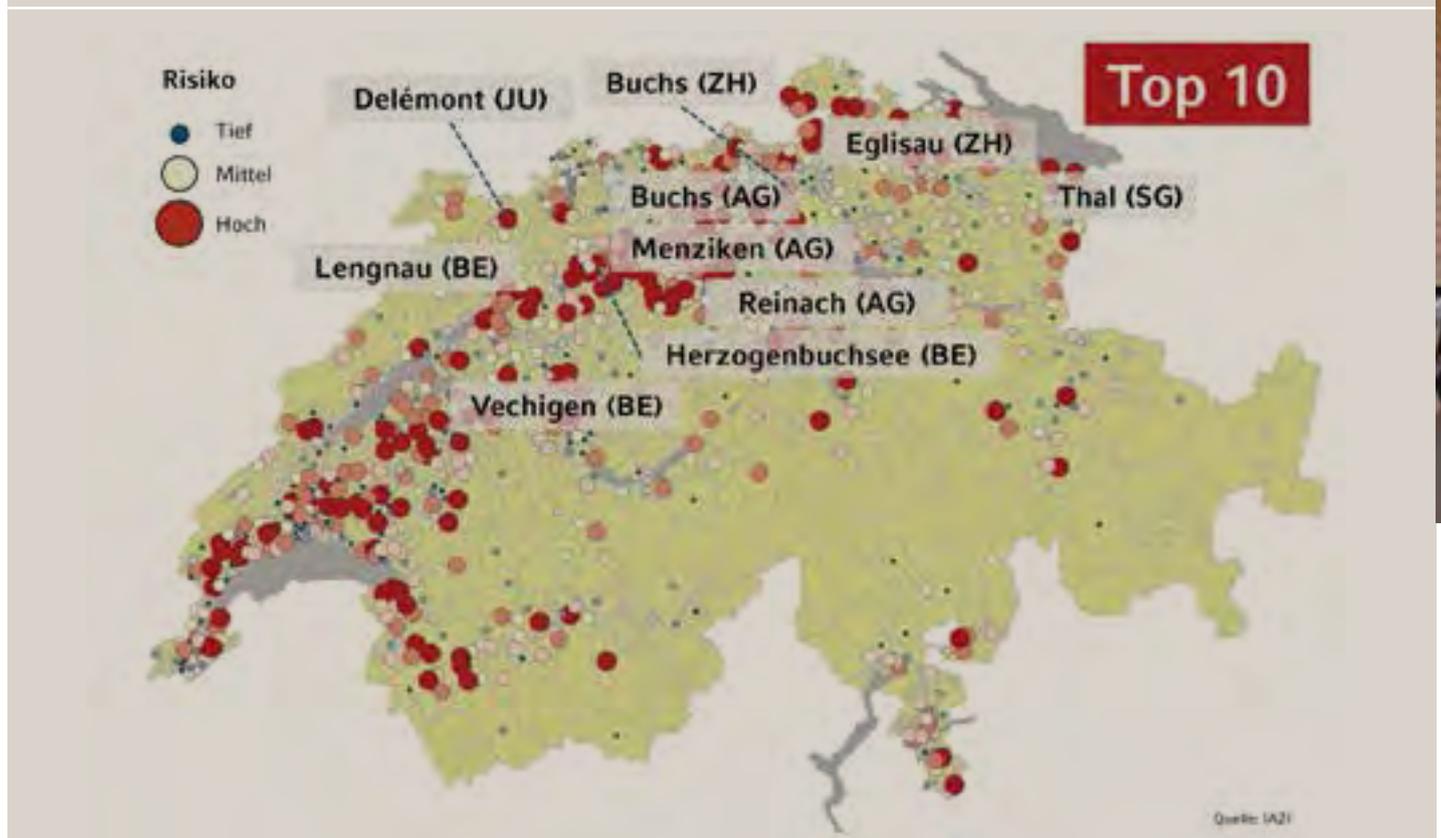
Grosse Programmvierfalt bieten die SIBIR-Waschmaschinen und -Trockner – zum Beispiel mit den blitzschnellen Sport- und Sprintprogrammen. Einfach perfekt, wie die sich professionell um die Wäsche kümmern.

Steigendes Leerstandsrisiko

Während das Preiswachstum für privates Wohneigentum vor allem in den Metropolitanregionen stark an Dynamik verloren hat, fließt immer noch Geld in Mietwohnungen, und dies trotz hoher Leerstände und rückläufiger Zuwanderung.

WO DER MARKT KIPPT: DER LEERSTANDS-RISIKO-INDIKATOR

Quelle: IAZI AG



DONATO SCOGNAMIGLIO*

AUS DEM KORSETT DER MINUSZINSEN. Die Länder der Eurozone befinden sich immer noch auf Erholungskurs, was sich neben den üblichen Konjunkturreckwerten auch im Wirtschaftswachstum pro Kopf ausdrückt. Das BIP pro Kopf hat sich für die Wachstumslokomotive Deutschland in den letzten drei Jahren stetig verbessert und erreicht gegenwärtig 120 Indexpunkte. Ebenso ist die Arbeitslosenquote auf 5,7% gesunken, das heisst auf den tiefsten Stand seit der Wiedervereinigung. Anders als die USA wird die Europäische Zentralbank (EZB) per Jahresende noch nicht in der Lage sein, den Leitzins anzuheben und die Ära des billigen Geldes einzuläuten. Die Hoffnung besteht, dass dieser Schritt Ende 2018 vollzogen wird. Dies würde dann die Grundlage bieten für die Schweizerische Nationalbank (SNB), sich ebenso aus dem Korsett der Minuszinsen zu befreien.

Deutliche Spuren hat die Tiefzinspolitik bisher in der Verschuldung hinterlassen. So hat die Verschuldung der Schweizer Privathaushalte im 1. Quartal 128% des BIP betragen; hingegen

» 2018 werden Immobilieninvestoren weiterhin mit Absatzschwierigkeiten rechnen müssen.«

beträgt die Verschuldung des Staates nur 33,9% des BIP. Ähnlich präsentiert sich das Verhältnis von privaten zu staatlichen Schulden nur in Dänemark, während sich in Ländern wie den USA, Frankreich oder Deutschland der Staat weit mehr verschuldet als die Bürger. Das billige Geld hat die Schweizer An-

leger motiviert, mit hohem Fremdkapital ihren Traum nach dem Eigenheim zu verwirklichen. Wenn die Immobilienpreise zu diesem Zeitpunkt kollidieren, werden viele Haushalte in eine finanzielle Schieflage geraten.

ANGST VOR IMMOBILIENBLASE UNBEGRÜNDET.

Die gegenwärtig steigenden Leerstände haben das nominale Preiswachstum bei den Renditeliegenschaften noch nicht aufzuhalten vermocht. Bei den Mehrfamilienhäusern stiegen die Preise im 3. Quartal auf 1,6% an (Vorquartal: 1,0%). Auf Jahresbasis ist die Preisentwicklung deutlich animierter. Sie stieg von 2,9% im Vorquartal auf aktuell 4,5% an. Die wieder aufkommenden Befürchtungen vor einer Immobilienblase relativieren sich beim Betrachten des realen Preiswachstums.

Der IAZI-Index SI Investment PR real liegt im 3. Quartal bei 120,5 Indexpunkten, was noch weit hinter dem Wert



von 1990 zurückliegt. In diesem Jahr vor dem Ausbruch der Immobilienkrise war der Index auf 138,7 Indexpunkte angestiegen.

In der 10-jährigen Entwicklung der Preise für Eigenheime auf regionaler Ebene verzeichnen Zürich (73%), Lausanne (64%), Genf (59%) und Sion (56%) noch die höchsten Wachstumsraten. In der 5-jährigen Entwicklung hat sich das Bild bereits völlig verändert. Der Boom ist jetzt in die ländlicheren Regionen abgewandert. So verzeichnet beispielsweise die Region Luzern mit 21% eine der höchsten Wachstumsraten, während sich in Genf (5%), Lausanne und Sion (je 16%) das Preiswachstum merklich abgekühlt hat (siehe Grafiken).

Stetig steigende Wachstumsraten beim Wohneigentum haben dazu ge-

ANZEIGE

«*ABAIMMO für professionelle Immobilienbewirtschaftung.*»

BDO ABACUS



Kontaktieren Sie unsere Experten:

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

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

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

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

www.bdo.ch

Ihr Vertriebspartner für:

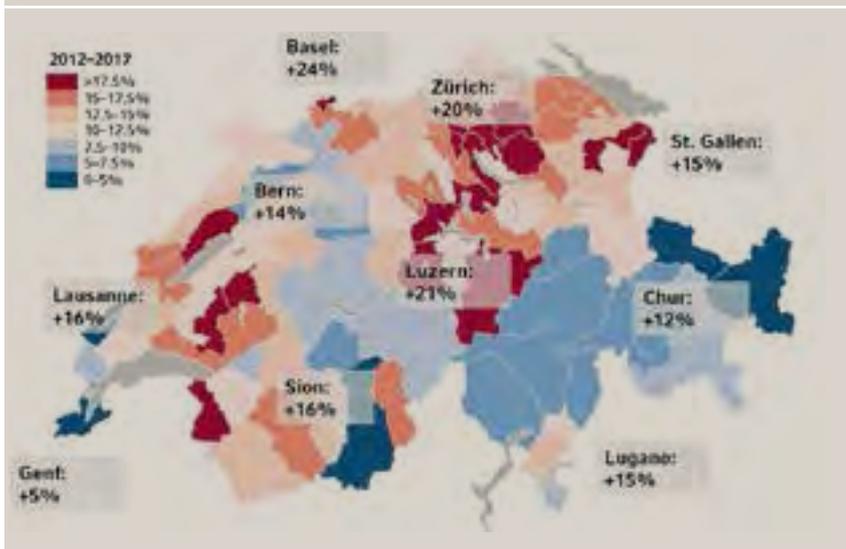
ABAIMMO
by Abacus

BDO

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung

REGIONALE 5-JÄHRIGE PREISENTWICKLUNG

Quelle: IAZI AG



führt, dass der Kauf eines Eigenheims sogar für Gutverdienende nicht mehr ohne Weiteres möglich ist. Die regionalen Unterschiede sind besonders markant bei der Wohnfläche. In einer Datenanalyse hat IAZI errechnet, wieviel Wohnfläche mit einem Jahreseinkommen von 120 000 CHF und Eigenmitteln in der Höhe von 150 000 CHF zum jetzigen Zeitpunkt erschwinglich wäre. In Genf müsste man sich mit einer Wohnfläche von knapp 50 m² zufriedengeben, was in etwa einer 1,5-Zimmer-Wohnung entspricht. Hingegen würde man in Schaffhausen eine Wohnfläche von 155 m² für dasselbe Geld erhalten.

KEINEN SPIELRAUM MEHR FÜR ERHÖHUNGEN DER BESTANDSMIETEN.

Der IAZI Netto Rent Index weist für 2017 nur noch ein Preiswachstum von 0,5% bei den Bestandsmieten aus. Für die Vermieter wird es selbst bei Mieterwechsel zunehmend schwierig, höhere Miteinnahmen zu generieren. Durch den sinkenden Referenzzinssatz und eine hohe Bautätigkeit sind die Mieten ziemlich unter Druck geraten. In einer kantonalen Betrachtung über ein Jahr haben es Mietpreiserhöhungen nicht über die 1-Prozent-Hürde geschafft, während in den letzten fünf Jahren in vielen Deutschschweizer Kantonen die Mieten in einer Bandbreite

von minus 1,1 bis minus 5,1% gesunken sind. Nur in Genf, Neuenburg und Waadt gab es in der gleichen Periode Mietpreiserhöhungen zwischen 4 bis 6%. Im Gegenzug erreichen die Angebotsmieten, d. h. die in den Wohnungsinseraten bezeichneten Mieten, den Höchststand in Zürich mit 312 CHF Miete pro m². Am günstigsten hingegen sind die Angebotsmieten in der Grossregion Ostschweiz mit 221 CHF Miete pro m².

„Die Leerstände werden weiterhin Druck auf die Mietpreise ausüben.“

DIE GEISTERSIEDLUNGEN SIND NOCH GEBANNT.

2018 werden Immobilieninvestoren weiterhin mit Absatzschwierigkeiten rechnen müssen, und die entstehenden Leerstände werden ihrerseits weiterhin Druck auf die Mietpreise ausüben. Die vom Bundesamt für Statistik publizierten rund 64 900 leerstehenden Wohnungen dürften sich nächstes Jahr erhöhen, denn die Tendenz, in der Peripherie zu bauen, lässt sich erst stoppen, wenn die momentan im Bau befindlichen Wohnungen auf den Markt gekommen sind.

Zwar gibt es noch keine Geistersiedlungen oder Geisterstädte in der Schweiz; doch die Zeiten sind wohl definitiv vorbei, wo die Wohnungen wie warme Semmeln weggingen, während die Arbeiter erst die Baugrube ausgehoben hatten.

Wo die Ladenhüter von morgen stehen könnten, zeigt ein Leerstands-Risiko-Indikator, den IAZI auf Gemeindeebene berechnet hat. Die Kennzahl kombiniert die publizierten Baubewilligungen mit den existierenden Leerständen in einer Gemeinde. Besonders hohe Werte weisen die Waadt sowie die Kantone Bern und Aargau aus. Dort im Besonderen, wo eine schwächelnde Nachfrage auf eine rege Bautätigkeit trifft. Berücksichtigt wurden Ortschaften mit einem Minimum von 5000 Einwohnern. Die Gemeinde Vechingen nahe der Stadt Bern weist mit 28 den höchsten Risikowert aus. Es folgen der Jura-Hauptort Delémont (11) und Buchs im Aargau mit derselben Kennzahl. Im Vergleich dazu liegt der Indikator bei Zürich bei 0,05 (siehe Grafik Leerstands-Risiko-Indikator).

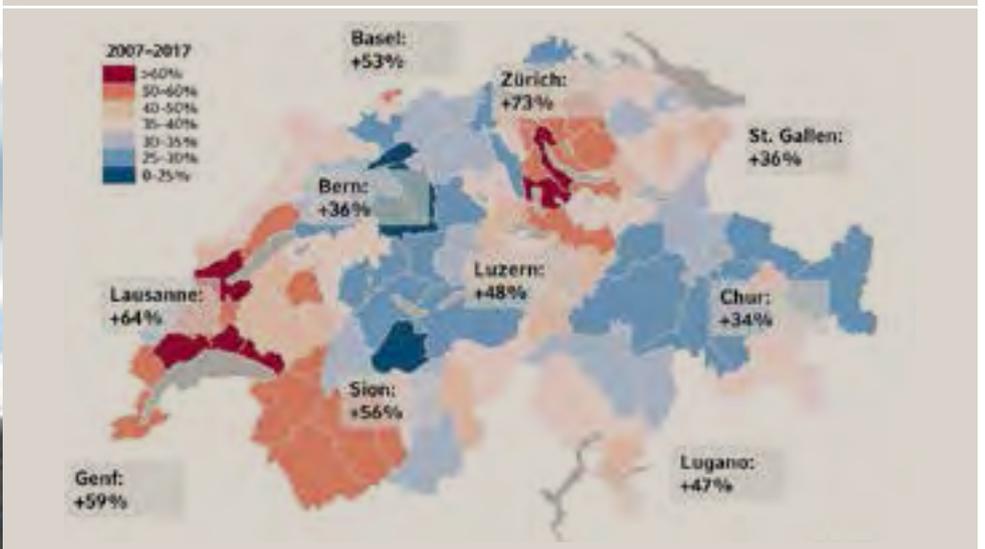


***PROF. DONATO SCOGNAMIGLIO**
Der Autor ist CEO der IAZI AG.



REGIONALE 10-JÄHRIGE PREISENTWICKLUNG

Quelle: IAZI AG



ANZEIGE

Energie-Contracting



Für Neubau und Sanierung

Sie möchten eine umweltfreundliche und effiziente Heizungs- oder Kälteanlage?
Sie möchten das Betriebsrisiko auslagern?
Sie möchten eine komfortable Lösung, die Zeit und Kosten spart?
Nutzen Sie das Know-how unserer Fachleute, wir entlasten Sie gerne.

STADTWERK
W I N T E R T H U R

Energie-Contracting
Telefon 052 267 31 06
stadtwerk.energiecontracting@win.ch
stadtwerk.winterthur.ch

Wir bieten **Komfort**.

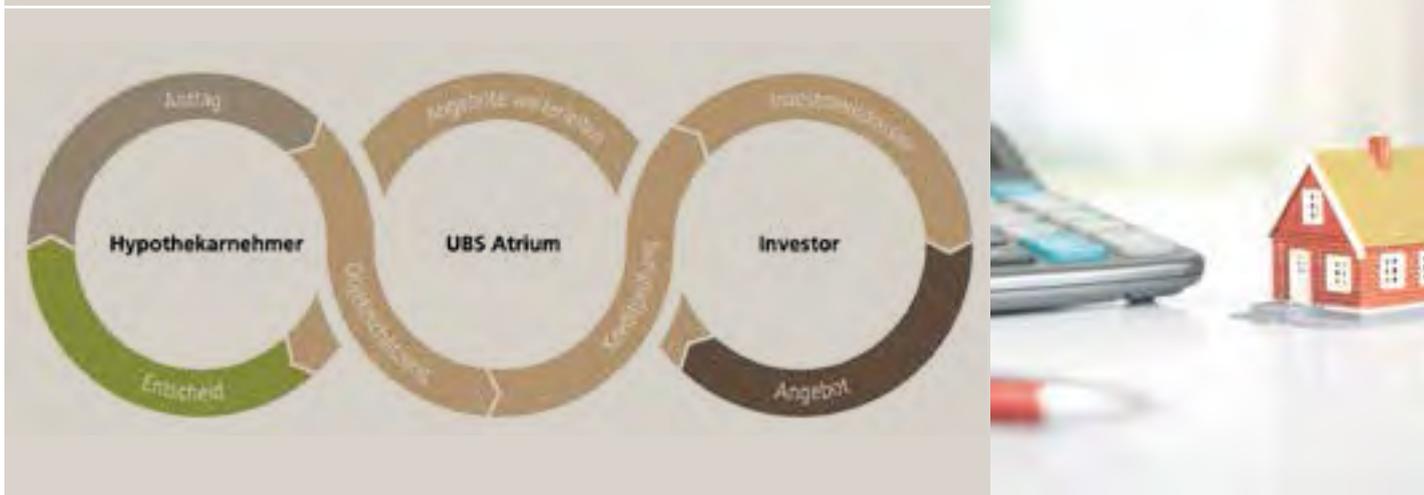
Stadt Winterthur 

Hypothekenmarkt im Umbruch

Schweizer Vermittlungsplattformen für Hypotheken boomen. Während diese bisher vor allem auf die Vermittlung von Hypotheken für selbstgenutztes Wohneigentum fokussieren, gibt es nun auch Angebote für Renditeliegenschaften.

«UBS ATRIUM» – PLATTFORM ZUR FINANZIERUNG VON RENDITELIEGENSCHAFTEN

Quelle: UBS



MARKUS KUSTER* •

FINANZIERUNGEN FÜR RENDITELIEGENSCHAFTEN. Vermittlungsplattformen für Hypotheken verbinden Kreditgeber und Kreditnehmer auf innovative Art und Weise und bieten interessante Opportunitäten für etablierte Kreditgeber wie Banken als auch für neue Marktteilnehmer wie Pensionskassen und Versicherungen. Diese Plattformen ermöglichen es, Banken weitere Kundengruppen zu erschliessen, und stellen neue Wege dar, um die teils ambitionierten Wachstumsziele erzielen zu können. Neue Marktteilnehmer wie Pensionskassen und Versicherungen können durch Vermittlungsplattformen direkt in Hypotheken investieren, ohne dafür eigene, teure Vertriebsstrukturen aufzubauen. Investitionen in Hypotheken können besonders im aktuellen herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld eine interessante Anlagealternative sein.

Die meisten Vermittlungsplattformen fokussieren derzeit auf die Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum und zielen auf die reine Vermittlung von Finanzierungen ab. Komplexere Finanzierungen, wie dies bei Renditeliegenschaften meist der Fall ist, werden bislang nur von wenigen Plattformen angeboten. Zudem können nur wenige Dienstleister ein integriertes Angebot von Kreditvermittlung und Betreuung der Hypotheken auf Renditeliegenschaften während der ganzen Laufzeit sicherstellen. Gerade bei der Finanzierung von Renditeliegenschaften

ist jedoch die Ausgangslage der Finanzierungen vielfach sehr unterschiedlich. So basiert eine umfassende Bewertung von Renditeliegenschaften vor allem auf der Bestimmung des nachhaltigen Mietzinsniveaus, das von quantitativen Faktoren, aber auch der qualitativen Einschätzung eines Bewertungsspezialisten abhängt. Die erhöhte Komplexität der Finanzierung von Renditeliegenschaften spiegelt sich auch in den Erwartungen der Kreditnehmer an eine fundierte Finanzierungsberatung während der gesamten Kreditlaufzeit wieder.

„Komplexere Finanzierungen, wie dies bei Renditeliegenschaften meist der Fall ist, werden bislang nur von wenigen Plattformen angeboten.“

VERMITTLUNGSPLATTFORM VON HYPOTHEKEN. Mit «UBS Atrium» lancierte UBS Ende 2016 die schweizweit erste Vermittlungs- und Betreuungsplattform für Finanzierungen von Renditeliegenschaften. Auf der Plattform werden nur Finanzierungsanfragen angeboten, welche die Kriterien der UBS-Kreditpolitik vollständig erfüllen. Neben Vorsorgeeinrichtungen tritt auch UBS

als Anbieterin von Finanzierungen in einem Bieterverfahren auf der Plattform auf.

Und so funktioniert eine Hypothek über UBS Atrium: Der Kreditnehmer reicht bei seinem Kundenberater einen Kreditantrag samt benötigter Kreditdokumentationen ein, welcher bei internen Immobilien- und Kreditfachspezialisten eine Objektbewertung und Kreditprüfung veranlasst. Sofern die angefragte Finanzierung die Plattformkriterien erfüllt und der Kreditnehmer einen Rahmenmandatsvertrag für den Zugang zur Plattform unterzeichnet hat,

erhalten die potenziellen Investoren einen anonymisierten Teaser mit den Basisangaben zur Finanzierung. Haben die Investoren innert zwei Tagen ihr Interesse an der Finanzierungsanfrage bekundet, so erhalten sie von UBS ein fixfertiges Investmentdossier mit wesentlichen Informationen zur Finanzierung.

Die Investoren haben nun drei Tage Zeit, um eine eigene Kreditprüfung durchzuführen und ein verbindliches Angebot abzugeben. UBS leitet sämtliche eingegangenen Angebote dem Kreditnehmer weiter, welcher innert drei Tagen selbstständig entscheidet, wem er den Zuschlag gibt. Bei erfolgreicher Vermittlung erstellt UBS einen standardisierten Hypothekarvertrag und schickt die-

sen den Parteien zur Unterzeichnung zu. Nach Vertragsunterzeichnung und Erfüllung der Auszahlungsvoraussetzungen (z. B. Regelung der Grundpfandsituation) erfolgt die Auszahlung der Hypothek. Der Kreditnehmer überweist den Zins via UBS direkt an den ausgewählten Kreditgeber. Während der gesamten Kreditlaufzeit überwacht UBS die Hypothek und ist verantwortlich für alle administrativen Belange wie Verwaltung der Schuldbriefe, Neubewertung der Liegenschaft und vieles mehr.

WAS SICH FÜR DEN KREDITNEHMER ÄNDERT. Für die Kreditnehmer ändert sich wenig, da UBS für die angeschlossenen Kreditgeber die Betreuung der Finanzierungen während der Kreditlaufzeit übernimmt und

sie auch Abschluss der Finanzierung weiterhin von ihren spezialisierten UBS-Kundenberatern betreut werden – das heisst, der UBS-Kundenberater bleibt Ansprechpartner über die gesamte Laufzeit des Kredits. Dank des Bieterverfahrens profitieren die Kreditnehmer von attraktiven und kompetitiven Finanzierungskonditionen. Zudem besteht eine transparente Gebührenstruktur, denn erst bei erfolgreichem Abschluss eines Kreditvertrages bezahlt der Kreditnehmer eine einmalige Pauschale für die Strukturierung und Abwicklung der Anfrage über die Plattform. Die Kreditnehmer haben bei den angebotenen Finanzierungsofferten die freie Wahl und die Gewissheit, dass der zur Unterzeichnung vorgelegte Kreditvertrag für alle Kreditgeber einheitlich ist. ●

«UBS ATRIUM» IN KÜRZE

Mit UBS Atrium bietet UBS für Unternehmen und private professionelle Immobilienbesitzer interessante Hypotheken auf Renditeliegenschaften ab 2 Mio. und mit Laufzeiten von 2-15 Jahren von institutionellen Kreditgebern an.

Bis heute hat UBS beinahe 100 Transaktionen in der Schweiz über die Plattform abgeschlossen. Die ausgewiesene Abschlussquote von fast 70% widerspiegelt die hohe Qualität der über UBS Atrium abgewickelten Finanzierungen. Im Verlauf des ersten Quartals 2018 werden Kunden als nächsten Ausbauschritt zur aktuell angebotenen Festhypothek neu auch eine Libor-Tranche beimischen können.

Bei der Weiterentwicklung der Digitalisierungsstrategie von UBS in der Schweiz spielt die Vermittlungsplattform UBS Atrium eine zentrale Rolle. Für weitergehende Informationen besuchen Sie die Internetseite www.ubs.com/atrium.



*MARKUS KUSTER

Der Autor ist im Segmentsmanagement Bau & Immobilien Schweiz bei der UBS Switzerland AG tätig.

ANZEIGE



Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit Real Estate Management – nächste Generation

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

Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

www.livit.ch

Livit

Real Estate Management

Perspektiven am Wohnungsmarkt

Die Leerstände – und damit auch die Anzahl der inserierten Wohnungen – nehmen unentwegt zu. Mit zurzeit 64 900 leerstehenden Wohnobjekten wurde ein neuer Rekord erreicht, und auch im kommenden Jahr ist ein weiterer Anstieg zu erwarten.

P. SCHNORF & R. WEINERT*

WIE HOCH SOLLTE DER LEERSTAND SEIN?

Grundsätzlich ist ein gewisser Leerstand für jeden Immobilienmarkt von Vorteil. Eine solche sogenannte Fluktuationsreserve ermöglicht Wohnungswechsel sowie Ausbau- und Renovationsarbeiten und damit das reibungslose Funktionieren eines Wohnungsmarkts. Mit einer Leerstandsquote von 1,47% verzeichnet die Schweiz im internationalen Vergleich gar nach wie vor eine sehr tiefe Rate. So standen beispielsweise in Deutschland bei der zuletzt veröffentlichten Zählung (2015) 4,5% aller Wohnungen leer.

Nichtdestotrotz besteht nach dem erneuten Anstieg Grund zur Sorge, denn in der Schweiz ist eine deutlich tiefere Fluktuationsreserve vonnöten als im Ausland. Erstens suggeriert die kontinuierlich gestiegene Umzugsquote (13,3%) in der Schweiz eine genügend hohe Marktliquidität. Zweitens kann dem hiesigen Wohnungsmarkt eine besonders hohe Qualität zugeschrieben werden, die bewirkt, dass nur ein äusserst kleiner Anteil an Wohnungen wegen Unbewohnbarkeit leer steht. Und drittens sind hier die Distanzen der meisten Wohnorte – auch in strukturell schwächeren Regionen – zu den prosperierenden Wirtschaftszentren kürzer als im Ausland. Personen, die eine neue Stelle in den Schweizer Zentren antreten, müssen deshalb nicht zwingend umziehen.

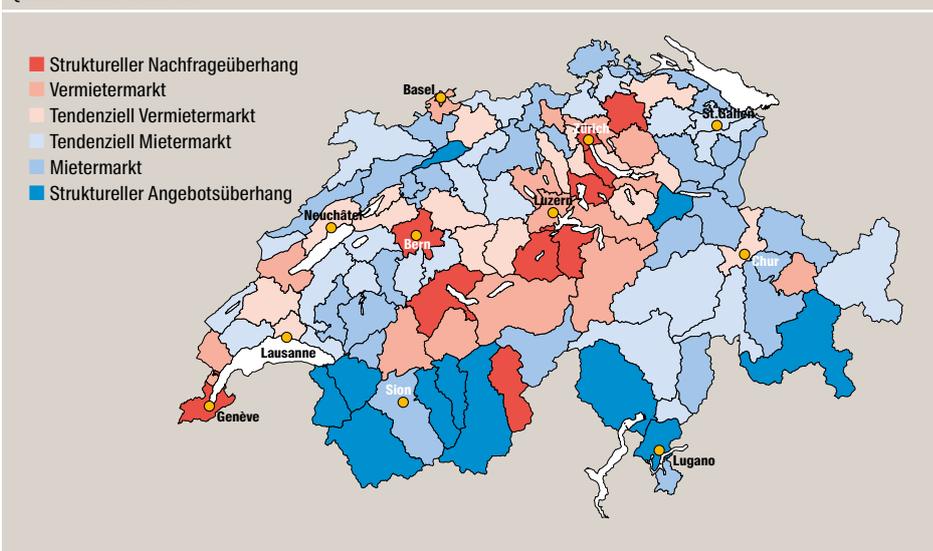
» Der sanfte Sinkflug der Mieten dürfte auch im 2018 anhalten.«

ROBERT WEINERT, WÜEST PARTNER AG

HOHER ANTEIL AN MIETWOHNUNGEN. Mit über 82% liegt der Haupttharst der leerstehenden Wohnobjekte im Mietwohnungsmarkt. Zwar verzeichnet dieser Teilmarkt von jeher höhere Leerstandsquoten, jedoch war der Anteil seit der Jahrtausendwende nie so hoch wie heute. Die Ursachen für den überdurchschnittlichen Anstieg des Leerstands im Mietwohnungsmarkt sind bekannt: Es ist viel Geld vorhanden, das angelegt wer-

REGIONALER STABILITÄTSINDIKATOR FÜR DEN MIETWOHNUNGSMARKT

Quelle: Wüest Partner AG



den muss, und aufgrund der im Verhältnis zu anderen Anlageklassen – wie beispielsweise Obligationen – hohen Renditen im Immobilienmarkt erscheinen Investments in Mehrfamilienhäuser mit Mietwohnungen attraktiv. Weil sich jedoch die Liquidität von handelbaren Renditeliegenschaften in Grenzen hält, werden Neubauprojekte vorangetrieben, teilweise in Gegenden fernab der hohen Wohnungsnachfrage. Gleichzeitig sinkt die Zahl jener Personen, die eine Wohnung benötigen. Die verstärkten zinsgetriebenen Investitionsanstrengungen stehen damit weiter im Kontrast zur Entwicklung bei der Haushaltsbildung.

Aufgrund der grossen Anzahl an Wohneinheiten, die sich derzeit im Bau befinden, beziehungsweise bei denen der Baustart bevorsteht, ist von einem weiter zunehmenden Angebot an bezugsbereiten Mietwohnungen auszugehen. So sind im Jahr 2018 mehr als 50 000 zusätzliche Wohneinheiten (Mietwohnungen, Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen) zu erwarten. Der Neubau übertrifft damit deutlich das durch die Bevölkerungszunahme induzierte Nachfragewachstum. Entsprechend dürfte die Anzahl der leerstehenden Wohnungen im Jahr 2018 voraussichtlich um rund 10 000 Einheiten zunehmen.

PROBLEMZONE: TOURISMUSGEMEINDEN. In diesem Jahrtausend sind die Mieten bei den inserierten Wohnungen (Angebots-

mieten) mehrheitlich gestiegen, Mitte 2015 erreichten sie ihren Höhepunkt. Zwar lag das Mietpreisniveau damals noch immer 23,7% unter dem Allzeithoch im Jahr 1991 (bereinigt um die allgemeine Teuerung), dennoch wurden die Anstiege – besonders in den Zentren – zu einem viel diskutierten Politikum. In den vergangenen beiden Jahren sind die Mietpreise um 2,2% gesunken.

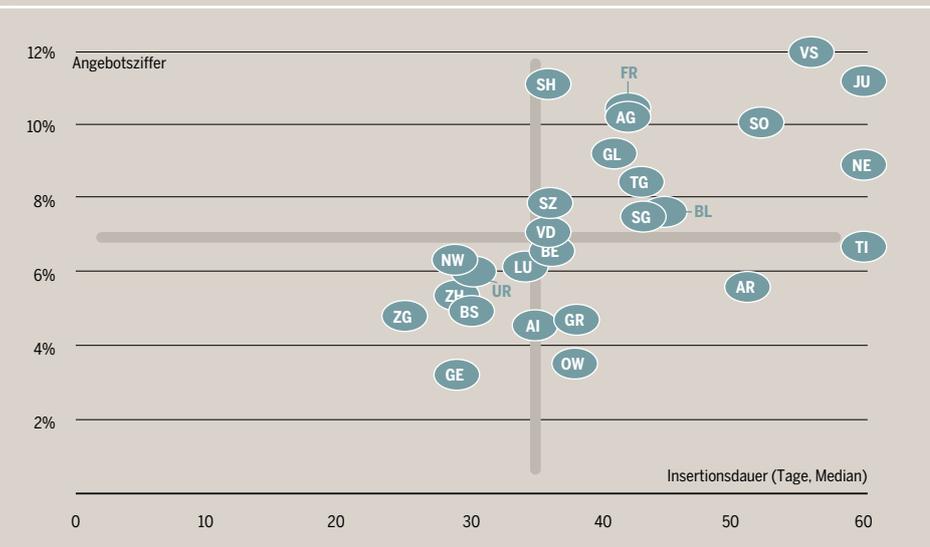
Mit 8,6% waren die stärksten Rückgänge bei den Angebotsmieten in touristischen Gemeinden zu beobachten (zwischen Mitte 2015 und 2017). Der Grund: Die sehr rege Neubautätigkeit vor der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative flutete nicht nur das Wohneigentumssegment, sondern mitunter auch den Mietwohnungsmarkt mit neuen Objekten.

Darüber hinaus waren in vielen reichen respektive steuergünstigen Gemeinden (zum Beispiel Oberrieden (ZH), Hergiswil (NW) oder Collonge-Bellerive (GE)) die Mietpreisabnahmen beachtlich. Aufgrund der hohen Preisniveaus ist die Gruppe der potenziellen Abnehmer jedoch stark geschrumpft, was hier in den letzten zwei Jahren zu durchschnittlichen Rückgängen von 6,2% Jahren geführt hat. Viele der kaufkräftigen Nachfrager sind zum Wohneigentum gewechselt.

Auch im 2018 ist mit einem Rückgang der Angebotsmieten (Prognose: -1%) zu rechnen. Betroffen dürften vor allem die

MIETWOHNUNGEN: ANGEBOTSZIFFER UND INSERTIONSDAUER NACH KANTONEN FÜR DAS 2. QUARTAL 2017

Quelle: Wüest Partner AG



mittelgrossen Objekte (3 bis 4,5 Zimmer) sein. Die kleineren Wohneinheiten (maximal 2,5 Zimmer) werden dagegen noch immer stark nachgefragt: Auf jedes Inserat in dieser Grössenkatgorie entfallen 1,8 Suchabonnements. Wohnungen mit 5 oder mehr Zimmern bleiben ebenfalls begehrt, jedoch nur, wenn die Mietpreise für Familien oder Wohngemeinschaften erschwinglich sind.

KONTRÄRE ENTWICKLUNG IM WOHN-EIGENTUM. Anders präsentiert sich derzeit die Lage auf dem Wohneigentumsmarkt. Nachdem die Preise im Jahr 2015 bei den mittleren Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern stagniert sind und im 2016 gar bedeutende Rückgänge zu verzeichnen hatten, zeigt sich nun in vielen Kommunen wieder eine spürbare Preisdynamik. Diese Entwicklung er-

staunt auf den ersten Blick, befinden sich doch die Preisniveaus trotz kurzfristiger Rückgänge noch immer auf einem hohen Niveau, wodurch viele Objekte für einen durchschnittlich verdienenden Haushalt nicht tragbar sind. Zudem sind seit Mitte 2014 auf Druck von Bundesrat, Finanzmarktaufsicht und SNB strengere Vergabekriterien in Kraft, die den Zugang zu Hypotheken bremsen. Verschiedene Tendenzen sorgen jedoch dafür, dass die Nachfrage rege bleibt und so die Preise nach oben getrieben werden: mehr Hypothekarabschlüsse mit Versicherungen und Pensionskassen, stabile Realwirtschaft und begrenztes Angebot. Für 2018 wird von leichten Anstiegen der Angebotspreise ausgegangen: Wüest Partner rechnet mit einem Plus von 0,5% bei den Eigentumswohnungen und mit einem Preisanstieg von 1,1% bei den Einfamilienhäusern.



***PATRICK SCHNORF**

Der Autor ist Partner bei Wüest Partner AG.



***DR. ROBERT WEINERT**

Der Autor ist Leiter des «Immo-Monitoring» bei Wüest Partner AG.

ANZEIGE

DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

www.desax.ch

**SWISS
BAU**

16.-20. Jan. 2018
Halle 1.1
Stand C 174

DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG

Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX AG

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

Graffitischutz
Betonschutz
Desax Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung

DESAX
Schöne Betonflächen

Der Immobilien-Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 830 Spezialisten, an 24 Standorten, aus einer Hand.

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

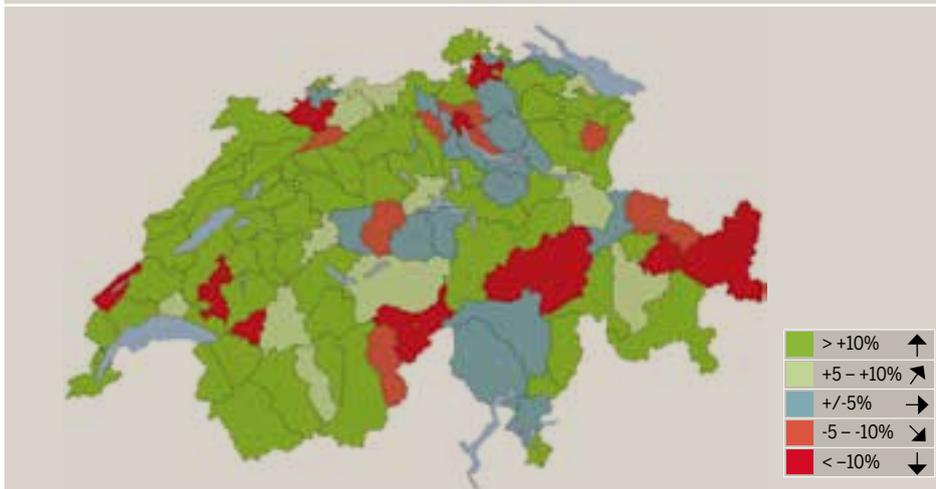
www.wincasa.ch



EINFAMILIENHÄUSER BLEIBEN GEFRAGT

VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN

Quelle: Realmatch360



Allen Unkenrufen zum Trotz bleibt die Nachfrage nach Einfamilienhäusern hoch. Vor allem im preisgünstigen Segment sind immer mehr Haushalte auf Haussuche, was sich auch in der Preisentwicklung niederschlägt. So hat sich der Preisanstieg im einfachen Segment noch einmal beschleunigt, während die Preise im gehobenen Segment bestenfalls seitwärts tendieren.

Die Analyse der Nachfragerwünsche zeigt, dass fast die Hälfte der gut

32 000 Haushalte, die gegenwärtig auf der Suche nach einem Einfamilienhaus sind, ein Objekt unter einer Million Franken suchen – Tendenz steigend. Sie scheinen aber nicht bereit, bei der Grösse Konzessionen zu machen. So ist die Nachfrage nach zimmer- und flächenmässig grossen Objekten mindestens so stark gestiegen wie jene nach kleineren Einfamilienhäusern.

Dagegen ist ein Ausweichen auf günstigere Regionen zu beobachten. Speziell rund um den Zü-

richsee präsentiert sich die Einfamilienhausnachfrage bestenfalls stabil – in einigen der teureren Regionen (Stadt Zürich, Pfannenstiel) hat die Nachfrage sogar nachgelassen. In abgeschwächter Form kann diese Entwicklung auch im Grossraum Basel beobachtet werden. Dagegen sind im zweiten Agglomerationsgürtel und in vielen ländlichen Regionen heute deutlich mehr Haushalte auf der Suche nach einem Einfamilienhaus als noch vor einem Jahr, wohl nicht zuletzt, weil sich dort die Wohn-

bedürfnisse mit den vorgegebenen Budgets noch erfüllen lassen.

Weiterhin im Krebsgang befindet sich die Nachfrage nach Einfamilienhäusern dagegen in vielen touristischen Gebieten. Insbesondere im Bündnerland und im Tessin, aber auch im deutschsprachigen Teil des Wallis leidet der Markt nach wie vor unter einer rückläufigen Nachfrage. Das hohe Angebot in diesen Märkten spricht nicht dafür, dass der Preisdruck dort rasch nachlassen wird. ●

NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF	Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
<500 000	3693	↑
500 000 – 1 000 000	12 438	↑
1 000 000 – 1 500 000	9941	→
1 500 000 – 2 000 000	5375	↗
2 000 000 – 2 500 000	2327	→
>=2 500 000	1669	↑

NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
4 – 4,5	17 091	→
5 – 5,5	20 017	→
6 – 6,5	13 135	↗
7 – 7,5	8 220	↗
8 – 8,5	6 257	→

NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	Suchabonnemente	Veränderung zum Vorjahr
< 100	6389	↗
100 – 150	4690	↗
150 – 200	11 498	↑
200 – 250	7341	→
250 – 300	3782	↗
>=300	4368	↑

360° AGENTUR FÜR IMMOBILIENMARKETING
 VERKAUFSUNTERLAGEN
 VISUALISIERUNGEN
 360° WOHNUNGSTOUR
 AUGMENTED REALITY
 DIGITALES MARKETING
 3D GRUNDRISSSE
INNOVATIVE IMMOBILIEN TOOLS
 WEBSEITEN
 3D BRILLEN
 VR-TOUR

3D PROJEKT.CH
 IMMOBILIENMARKETING



+41 43 888 93 93



Genug von
Kalkproblemen?



KalkMaster

das Abo gegen Kalk

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

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



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

IHR WASSER
UNSERE PASSION

 **atlis**

Seit 20 Jahren



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

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

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

SCHWEIZ

BAU KORRIGIERT LEICHT

Gemäss Bauindex Schweiz der Credit Suisse liegen die erwarteten Umsätze des Bauhauptgewerbes im 4. Quartal 2017 mit -1,0% leicht unter dem Niveau des Vorquartals. Der Rückgang ist auf den Tiefbau zurückzuführen (-3,3%), während der Hochbauindex um 1,4% zulegen konnte. Insgesamt dürften die Umsätze des Bauhauptgewerbes 2017 gegenüber dem Vorjahr nochmals leicht höher ausfallen. Die Signale für die weitere Entwicklung sind uneinheitlich: Der erwartete Anstieg des BIP-Wachstums auf 1,7% im Jahr 2018 dürfte die Baukonjunktur stützen und insbesondere der Nachfrage nach kommerziellen Flächen und Wohneigentum zugutekommen. Beim Wohnungsbau, der sich zunehmend von der Nachfrage der Mieter entkoppelt hat, könnte es zu Korrekturen kommen.

MEHR FOKUS AUF DUE DILIGENCE

Die zunehmende Komplexität von Immobilientransaktionen hat zur Folge, dass der Due Diligence bei Immobilientransaktionen mehr Bedeutung beigemessen wird. Dies geht aus einer Umfrage von Drooms, einem Anbieter von Secure-Cloud-Lösungen, hervor. Rund drei Viertel (73%) der Immobilienfachleute meinten, der Fokus auf Due Diligence werde sich in Zukunft weiter verstärken, wobei Faktoren wie steigende Transaktionskosten (75% der Nennungen) und vom Verkäufer übernommene Steuerrisiken oder sonstige Verbindlichkeiten (50%) als Antrieb angeführt wurden.

ANZAHL LEERWOHNUNGEN GESTIEGEN



Am 1. Juni 2017 standen rund 64 900 Wohnungen leer, was 1,47% des Gesamtwohnungsbestandes entspricht. Dies bedeutet im Vergleich zum Vorjahr (1,30%) eine Zunahme von fast 8500 Einheiten, meldet das Bundesamt für Wohnungswesen. In den Kantonen Solothurn, Appenzell Innerrhoden, Aargau, Jura und Wallis standen 2,2% aller Wohnungen leer. Auf der anderen Seite betrug die Leerwohnungsquote in den Kantonen Zug, Genf und beiden Basel jeweils weniger als 0,6%. Die Zahl der leerstehenden und zum Verkauf stehenden Wohnungen ist im Vergleich zum Vorjahr leicht auf rund 11 600 gestiegen, während der Anstieg bei den Mietwohnungen (+7800) sehr ausgeprägt war und das entsprechende Total rund 53 300 betrug. Die Zahl der unbewohnten Neuwohnungen stieg innerhalb eines Jahres um 15% an, was Absorptionsprobleme bestätigt. Aufgrund des weiterhin herrschenden Anlagenotstandes ist 2018 mit einer weiteren Zunahme der leerstehenden Mietwohnungen zu rechnen.

WOHNEIGENTUM WIEDER GÜNSTIGER

Nach einem Anstieg im September sind die Preise für Wohneigentum im Oktober wieder gesunken. Bei den Einfamilienhäusern be-

trägt der Abschlag 2,6%, Eigentumswohnungen sind um 1,7% günstiger geworden. Dies zeigt der Swiss Real Estate Offer Index, der von Immoscout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilienberatungsunternehmen IAZI AG erhoben wird. Der Quadratmeterpreis bei den Einfamilienhäusern beträgt aktuell rund 6200 CHF, während sich die Kosten für einen Quadratmeter Eigentumswohnung im Oktober auf knapp 7100 CHF beliefen. Auch auf Jahresbasis betrachtet ergibt sich beim Stockwerkeigentum seit langem wieder ein Minus (- 1%).

LEICHTER RÜCKGANG DER ANGEBOTSMIETEN

Im Oktober 2017 sind die Angebotsmieten in der Schweiz um 0,09% gesunken. Zu diesem Ergebnis kommt der Homagate-Angebotsmietindex, der vom Immobilienportal Homagate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank (ZKB) erhoben wird. In den Kantonen Zürich, St. Gallen und Aargau bleiben die Mieten unverändert auf dem In-

dexstand des Vormonats. In den Kantonen Bern (+0,18%) und Basel (+0,36%) sind die Angebotsmieten im Oktober 2017 leicht gestiegen. Hingegen verzeichnen die Kantone Luzern (-0,09%), Solothurn (-0,18%), Thurgau (-0,18%), Tessin (-0,65%) sowie Genf und Waadt (-0,40%) einen leichten Rückgang der Mieten.

PARKPLATZ BIS ZU 250 CHF

Das Auto ist mit grossem Abstand das wichtigste Verkehrsmittel der Schweizer. Allein um den Arbeitsplatz zu erreichen, sind die meisten (59%) darauf angewiesen. Das geht aus einer repräsentativen Studie von Immowelt.ch hervor. Dieser Trend macht sich auch bei den Preisen für die Dauermiete von Ein- und Abstellplätzen bemerkbar. Am teuersten sind Ein- und Abstellplätze in Genf, dort kostet ein fester Parkplatz durchschnittlich 250 CHF pro Monat. Etwas günstiger kann man sein Auto in Basel (160 CHF) und Zürich einmieten (150 CHF). Immer noch kein Schnäppchen, aber im Vergleich der grössten

ANZEIGE

Schweizer Städte am günstigsten sind Ein- und Abstellplätze in Lausanne, Bern und Winterthur (im Durchschnitt jeweils 130 CHF pro Monat).

INTERNATIONAL

SPOTAHOME VERÖFFENTLICHT PREISVERGLEICH

Spotahome, internationaler Anbieter von möblierten Zimmern und Appartements, hat das erste europaweite Ranking für möbliertes Wohnen in europäischen Metropolen veröffentlicht. Im Vergleich belegt London mit durchschnittlich 70.52 EUR/m² für ein möbliertes 1-Zimmer-Appartement den 1. Platz der teuersten Wohnflächen, gefolgt von Paris (43.98 EUR) und Wien (36.36 EUR). Berlin bietet weiterhin relativ günstige Wohnmöglichkeiten. Dort kostet das möblierte 1-Zimmer-Appartement durchschnittlich 18.64 EUR/m².

GERINGE PRÄFERENZ FÜR IMMOBILIEN

Anleger erweisen sich als sehr kapitalmarktorientiert. Dies zeigt eine aktuelle Studie der

Fondsgesellschaft Schroders, für die über 22 000 Anleger in 30 Ländern befragt wurden. Demzufolge geben Investoren der Kapitalanlage an den Finanzmärkten Vorrang vor Spareinlagen bei Banken, dem Erwerb von Immobilien sowie dem Schuldenabbau. 23% der Umfrageteilnehmer wollen Geld in Aktien, rohstoffbasierten Anlagen, Anleihen oder ähnlichen Instrumenten anlegen. An zweiter Stelle (20%) steht das Sparen des Einkommens, entweder durch Einlagen bei Banken (16%) oder durch Geldaufbewahrung zuhause (4%) – trotz niedriger oder gar keiner Zinsen.

UNTERNEHMEN

HALBJAHRES- ERGEBNIS VON PROCIMMO-FONDS

Der Procimmo-Fonds «Immo56» hat im 1. Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres (Stichtag 30.9.2017) eine Anlagerendite von 4,51% erzielt. Das Fondsmanagement gab bekannt, dass der Nettoinventarwert des Fonds auf 141.40 CHF pro Anteil gegenüber 138.40 CHF im Vorjahr gestiegen ist. Den Ge-

samterfolg im 1. Halbjahr beziffert die Fondsleitung auf rund 10,7 Mio. CHF. Die Mietzinseinnahmen erreichten 8,8 Mio. CHF und stammen zu fast 70% aus Wohnliegenschaften, der Rest entfällt vor allem auf Geschäftsliegenschaften. Die EBIT-Marge betrug rund 67% gegenüber 64% im Vorjahr.

BRICKVEST LANCIERT NEUES INVESTMENT

Brickvest, eine in London ansässige Online-Plattform für Immobilieninvestments, bietet professionellen Investoren im Rahmen einer Kooperation mit der Acron-Gruppe eine neue Möglichkeit für Investitionen in Schweizer Gewerbeimmobilien an. Dabei handelt es sich um Büro-, Hotel- und Einzelhandelsimmobilien im Grossraum Zürich. Das Portfolio wird von der Schweizer Acron AG gemanagt.

SPS KAUFT IN WINTERTHUR

Die Swiss Prime Site AG übernimmt die Bellevue-Bau AG, eine Tochtergesellschaft der Anlagestiftung Fenaco Landi. Zu den Aktiven des Unter-

nehmens gehören zwei rund 7500 m² grosse Landparzellen, auf denen sich drei Liegenschaften befinden. Nach Angaben der SPS sind die drei Sichtbacksteinbauten mit einer Nutzfläche von 22 700 m² voll vermietet und generieren ein Mietvolumen von 5,4 Mio. CHF pro Jahr. Mit den Hauptmietern Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) und Fenaco bestehen langfristige Verträge.

HELVETICA KAUFT IN ZÜRICH UND ZUG

Die Fondsleitung der Helvetica Property Investors AG hat für den von ihr verwalteten Immobilienfonds Helvetica Swiss Commercial (HSC) zwei weitere hochwertige Immobilien für insgesamt 33,5 Mio. CHF erworben. Die Immobilien befinden sich an etablierten Lagen in den Wirtschaftsräumen Zürich und Zug. Die gewichtete Bruttorendite der Objekte beträgt rund 5,9%. Beide Liegenschaften weisen einen attraktiven Mieter- und Nutzungsmix auf einer vermietbaren Fläche von rund 10 500 m² auf. Mit diesen neuerlichen Ankäufen verbessert der HSC Fonds sei-

ANZEIGE

<p>CAS Immobilienbewertung</p> <p>Infoabende BFH 13. März 2018 FHS 11./21. Januar 2018 HSLU 6. März 2018 FHNW auf Anfrage SUPSI auf Anfrage</p> <p>Kursstart: Januar 2018 Oktober 2018</p>	<p>MAS Real Estate Management</p> <p>Infoabende BFH 13. März 2018 FHS 11./21. Februar 2018 SUPSI 10. Januar 2018</p> <p>Kursstart: Januar 2018 Oktober 2018</p>	<p>MBA Real Estate Management</p> <p>Infoabende ZHAW 16. Januar 2018</p> <p>Kursstart: Sommer 2018</p> 
---	--	---

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



ne Diversifikation weiter und steigert die Anzahl der Objekte auf nunmehr zehn Immobilien.

PEACH PROPERTY VERGRÖSSERT PORTFOLIO

Die Peach Property Group, ein auf Immobilien in Deutschland spezialisierter Investor mit Fokus auf Wohnimmobilien, baut sein Portfolio weiter aus. Das Unternehmen meldet, dass für die Übernahme von 1109 Wohnungen in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen ein Kaufvertrag notariell beurkundet wurde. Dadurch steigt der Wohnungsbestand der Gesellschaft von 4870 um 23% auf 5979 Einheiten, und die vermietbare Wohnfläche wird von 317 598 m² auf 390 196 m² erweitert. Über den Verkäufer sowie den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Das Closing der Transaktion wird voraussichtlich im 1. Quartal 2018 erfolgen.

REVITALISIERUNG DES STÜCKI



Die Swiss Prime Site AG, Eigentümerin des Stücki Shopping in Basel, will das Einkaufszentrum revitalisieren. Gemäss einer Medienmitteilung soll das Areal, das heute aus Einkaufszentrum, Büroliegenschaften, Businesspark und einem Hotel besteht, um Labor- und Forschungsflächen erweitert werden. Zudem wird in die heutige «Mall» ein Giga-Kino mit 18 Sälen eingebaut, und die Retailflächen werden von aktuell 33 000 m² auf rund 10 000 m² um 70% reduziert. Dazu werden zwei

schon dem heute voll vermieteten Businesspark und dem Einkaufszentrum vier Neubauten die Kapazität der Gesamtfläche deutlich erhöhen.

FUNDAMENTA ERHÖHT EIGENKAPITAL

Die Fundamenta Real Estate AG hat ihre Kapitalerhöhung mit der Ausgabe von 4,7 Mio. neuen Aktien zu einem Bezugspreis von 14.50 CHF je Aktie erfolgreich umgesetzt. Die Zeichnung der neuen Aktien erfolgte sowohl im Rahmen eines Bezugsrechtsangebots als auch durch eine partielle Festübernahme. Der Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung von rund 65,8 Mio. CHF soll für den Erwerb weiterer Immobilien sowie für die Festigung der Bilanzstruktur verwendet werden. Der erste Handelstag der neuen Aktien an der BX Berne eXchange war der 8. November 2017.

SPACES ERÖFFNET IN ZÜRICH



Das niederländische Unternehmen Spaces meldet, dass es mit den Coworking-Büros am Bleicherweg in Zürich bereits seinen zweiten Standort in der Schweiz eingeweiht hat. Beim Konzept von Spaces profitieren die Mitglieder vom Erfahrung- und Knowhow-Austausch untereinander. Die Räumlichkeiten bieten unterschiedliche Umgebungen für jede Anforderung: etwa einen ruhigen Lounge-Bereich für ungestörte Gespräche und Telefonate, einen grossen Tisch zum Ausbreiten vieler Dokumente oder ein gemütliches

SCHNELL

einfach und komfortabel:
die Techem Online-Services.



techem

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

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf
043 455 65 40 · www.techem.ch/online

Eckchen, um neue Ideen auszubrüten und Projekte voranzutreiben.

ZÜBLIN STEIGERT MIETERTRAG

Die Züblin Immobilien AG hat in den ersten 6 Monaten des Geschäftsjahres 2017/18 einen Mietertrag von 4,0 Mio. CHF erzielt. Das entspricht einer Steigerung von 1,3% gegenüber dem Vorjahr. Zudem betrug das Gesamtergebnis 5,5 Mio. CHF. Damit stieg das Eigenkapital auf 127,7 Mio. CHF (Vorjahr: 122,2 Mio. CHF).

GANT ERÖFFNET STORE IN ZÜRICH

Im Auftrag der Eigentümerschaft konnte SPG Intercity Zurich AG das Modeunternehmen Gant für den Standort am Rennweg 30 gewinnen. Die Eröffnung des rund 400 m² grossen Ladenlokals ist für Mitte Dezember 2017 geplant. Eigentümerin des Hauses ist die Erbgemeinschaft Sträuli, die SPG Intercity Zurich mit der Neuvermietung beauftragt hat. «Der Standort am Rennweg 30 ist prädestiniert für Marken im mittleren bis gehobenen Preis-

segment. Der Rennweg bietet Retailern, die eine Alternative zur Bahnhofstrasse suchen, ein hochwertiges Umfeld», sagt Gabriela Brandenburg, Head Retail Services bei SPG Intercity Zurich AG.

BLACKROCK ERHÖHT BETEILIGUNG

Der US-amerikanische Finanzinvestor Blackrock hat seine Beteiligung an der Swiss Prime Site AG erhöht. Die Swiss Prime Site AG meldet, dass Blackrock per 1. Dezember 2017 insgesamt rund 7,2 Mio. Stimmrechte an der Immobilien-AG hält. Die Beteiligung entspreche einem Stimmrechtsanteil von 10,01%.

PROJEKTE

IMPLENIA BAUT NEUES UNO-GEBÄUDE



Die Implenla AG hat sich in einem internationalen Wettbewerb durchgesetzt und den

Auftrag zum Bau des neuen Uno-Verwaltungsgebäudes in Genf gewonnen. Auf einer Grundstücksfläche von rund 25 000 m² wird ein Verwaltungsgebäude mit offenen Arbeitsbereichen für 1400 Beschäftigte sowie Terrassen und geschlossenen Aussenbereichen auf jeder Etage entstehen. Die Arbeiten haben Anfang November 2017 begonnen und dauern voraussichtlich bis Ende November 2019. Das Auftragsvolumen beträgt rund 100 Mio. CHF.

KANTON ZÜRICH BEWILLIGT KAUF VON BAULAND



Der Regierungsrat des Kantons Zürich hat Mitte November die Genehmigung für den Kauf von rund 10 880 m² Bauland in Au-Wädenswil im «AuPark» an die Intershop Holding AG bekanntgegeben. Der «AuPark» ist ein Entwicklungsareal der Intershop-Gruppe für das ein privates Gestaltungsplanverfahren durchgeführt wurde. Dort sollen neben einer Mittelschule auch rund 200 neue Wohnungen entstehen. Intershop hat für dieses Geschäft mit dem Kanton Zürich einen bedingten Landkaufvertrag zu einem Kaufpreis von 19,8 Mio. CHF abgeschlossen. Der Kaufvertrag steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Zürcher Kantonsrats. Der Entscheid des Kantonsrats wird im Laufe des Jahres 2018 erwartet, die Rechtskraft des Gestaltungsplans 2019.

MALL OF SWITZERLAND ERÖFFNET



Die Mall of Switzerland in Ebikon ist am 8. November eröffnet worden. Die neue Mall besteht aus drei Baukörpern mit den Funktionen Shopping, Freizeit und Parkhaus – insgesamt rund 100 Läden und gastronomische Einrichtungen sowie ein Pathé-Multiplexkino mit zwölf Sälen. Das Schweizer Architektur- und Generalplanungsbüro Burckhardt + Partner AG zeichnet für die Architektur und die Projektkonzeption verantwortlich. Die Centerleitung haben der Berliner Jan Wengeler von CBRE Schweiz sowie der in Nidwalden beheimatete Marketing- und Medienfachmann Ronnie Hürlimann übernommen.

AUFRICHTE FÜR ANDREASTURM



Am 30. November ist die Aufrichte des Andresturms (Bild: SBB Immobilien; Gigon/Guyer) am Bahnhof Zürich-Oerlikon gefeiert worden. Das rund 80 Meter hohe

ANZEIGE

Gesucht zum Kauf

Im Auftrag unserer Mandantin suchen wir

- Immobilienfirma Liegenschaftsverwaltung
- Portfolio Liegenschaftsverwaltung schwergewichtig Mietliegenschaften

Im Raum Zürich, Zürichsee und Zürcheroberland

Kontakt:
BDO AG, Schiffbaustrasse 2, 8031 Zürich
Tel. +41 44 444 37 55, marcel.jans@bdo.ch
www.bdo.ch

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung



Bürohochhaus wird rund 20 000 m² Bürofläche aufweisen. Die Bauherrin SBB Immobilien investierte rund 100 Mio. CHF in den Bau des Andresturms. Die Architektur stammt von Gigon/Guyer aus Zürich, gebaut wird der Turm von der Implenia AG. Als Ankermieterin steht die Amstein + Walthert AG bereits fest. Das Ingenieurbüro wird die Etagen 1 bis 12 des insgesamt 21 Stockwerke umfassenden Bürohochhauses beziehen und dort neben Büros auch einen Konferenzbereich und eine Kantine einrichten. Im Erdgeschoss des Andresturms sind Retail- und Gastronomienutzungen geplant.

RICS EUROPE ERNENNT NEUE VORSTANDSVORSITZENDE



Die RICS hat Tina Paillet FRICS, Head of Projects and Technology bei Generali Real Estate, zur neuen Vorstandsvorsitzenden ihres European World Regional Board ernannt. Der Vorstand von RICS Europe vertritt über 8000 Immobilienexperten aus mehr als 40 europäischen Ländern und besteht aus neun Mitgliedern.

PERSONEN

TONI BUCHER NIMMT ABSCHIED



Zum 31. Dezember 2017 wird der langjährige CEO und heutige Präsident des Verwaltungsrates der Eberli Sarnen AG, Toni Bucher (Bild: Pilatus Arena AG), sein Amt niederlegen. Seit seinem Eintritt 1999 hat er das Obwaldner Traditionsunternehmen von 2002 bis 2015 als CEO und seither als VR-Präsident geführt. Dass sich die Eberli Sarnen AG in den vergangenen 10 Jahren zu einem der wichtigsten Gesamtdienstleister der Zentralschweizer Bau- und Immobilienbranche entwickelt habe, sei nicht zuletzt ein grosser Verdienst von Toni Bucher, wie das Unternehmen in einer Medienmitteilung schreibt.

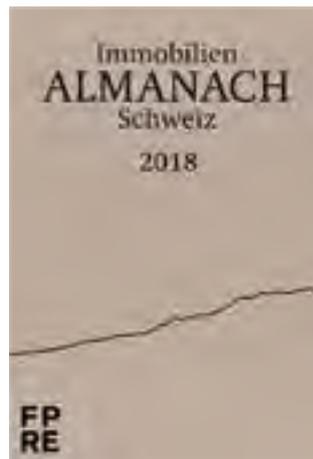
KAMENI WIRD LEITER IMMOBILIEN BEI PKE



Am 1. Dezember 2017 hat Gaétan E. Kameni sein Amt als Leiter Immobilien bei der PKE Vorsorgestiftung Energie in Zürich angetreten. Er übernimmt in dieser Funktion die Nachfolge von Michael Reif. Kameni ist ausgebildeter Architekt und Ökonom und hat einen Masterabschluss in Real Estate CUREM. In den letzten beiden Jahren betreute er das Immobilienportfolio der Mobimo AG. Davor war er stellvertretender Leiter für die Projektentwicklung und das Projektmanagement bei der BVK.

LITERATUR

IMMOBILIEN-ALMANACH 2018



Am 21. Dezember 2017 erscheint der «Immobilien-Almanach Schweiz 2018» von Fahrländer Partner Raumentwicklung. Das jährlich erscheinende umfassende Werk beleuchtet aktuelle Trends wie Angebot, Nachfrage und Preise in den Sektoren des Immobilienmarktes, Nachfragepräferenzen sowie mittel- und langfristige Prognosen zur quantitativen und qualitativen Entwicklung der Nachfrage, zu Preiserwartungen und vielem mehr. Zu beziehen über almanach@fpre.ch und www.fpre.ch zum Preis von 150 CHF.

ANZEIGE

Mit innovativen Lösungen nachhaltig Energie einsparen

ista® entwickelt konsequent Lösungen, die unsere natürlichen Ressourcen und das Klima schonen



ista swiss ag
Zofingerstrasse 61 • CH-4665 Oftringen
Tel.: +41 (0) 62 746 99 00
info@ista-swiss.ch • www.ista-swiss.ch



Umgehungsversuch abgewiesen

Das Bundesgericht befasste sich jüngst mit einer Kündigung wegen Mietzinshaltungsrückstands sowie eines Grundstückserwerbs in Umgehung der Lex Koller. Es bestätigte, dass ein Umgehungsversuch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten betrachtet werden muss.



Rechtsmissbräuchlich handelt, wer einen zu hohen Betrag beanstandet, aber gleichzeitig auch den vermuteten Mietzins nicht bezahlt (Bild: 123rf.com).

SERAINA KIHM*

I. KÜNDIGUNG WEGEN ZAHLUNGSRÜCKSTAND. A und B mieteten von der C AG seit 1. Juni 2011 eine 5,5-Zimmer-Wohnung. Mit Schreiben vom 11. Mai 2015 kündigte die Vermieterin den Mietvertrag per 30. Juni 2015 wegen Zahlungsrückstands der Mieter (1. Kündigung). Am 17. Dezember 2015 kündigte die Vermieterin, gestützt auf Art. 257d OR, den Vertrag erneut wegen Zahlungsrückstands der Mieter; diesmal per 31. Januar 2016 (2. Kündigung). Sowohl gegen die erste als auch gegen die zweite Kündigung gelangten die Mieter an die Schlichtungsstelle für Mietangelegenheiten; der Vermieterin wurde jeweils die Klagebewilligung erteilt. Das Zivilkreisgericht hiess die Klage der Vermieterin gut und setzte den Mietern Frist bis spätestens 31. August 2016, um das Mietobjekt zu verlassen. Die dagegen er-

hobene Berufung der Mieter wies das Kantonsgericht ab und forderte die Mieter auf, das Mietobjekt bis spätestens 10. Juli 2017 zu verlassen. Das Bundesgericht hat die Beschwerde in Zivilsachen der Mieter gutgeheissen, das vorinstanzliche Urteil aufgehoben und die Nichtigkeit der 2. Kündigung festgestellt. Die Nichtigkeit der 1. Kündigung war bereits vor der Vorinstanz nicht mehr strittig.

Das Bundesgericht stützte sich in seinem Entscheid auf den von der Vorinstanz verbindlich festgestellten Sachverhalt, gemäss welchem weder bei der Aussprache der 2. Kündigung noch bei Ansetzung oder Ablauf der Zahlungsfrist überhaupt irgendein Zahlungsrückstand der Mieter bestand. Daher erachtete das Bundesgericht die 2. Kündigung ohne Weiteres für unwirksam. Das Bundesgericht stellte zudem klar, dass entgegen der Ansicht der

Vorinstanz ein Zahlungsrückstand zu einem späteren Zeitpunkt nichts daran ändern würde, da dieser nicht rückwirkend eintritt.

Die höchstrichterliche Instanz beschäftigte sich weiter noch mit der Frage, ob sich die Mieter rechtsmissbräuchlich verhielten, als sie sich auf die Unwirksamkeit der 2. Kündigung beriefen. Als rechtsmissbräuchlich im Zusammenhang mit einer ausserordentlichen Kündigung wegen Zahlungsrückstand betrachtet die bundesgerichtliche Rechtsprechung Fälle, in welchen sich die Mieter bspw. darauf berufen, (a) die Kündigung wegen Zahlungsrückstands sei verfrüht ausgesprochen worden, ohne aber den Ausstand innerhalb der dreissigtägigen Zahlungsfrist beglichen zu haben, (b) ihnen sei eine kürzere als die dreissigtägige Zahlungsfrist eingeräumt worden,

sie aber andererseits unabhängig der ihnen gesetzten Frist nicht beabsichtigten, den ausstehenden Betrag zu begleichen, oder (c) es sei die Zahlung eines zu hohen Betrags gefordert worden, ohne dass sie gleichzeitig den nach ihrem Wissen tatsächlich vorhandenen Ausstand beglichen hätten. Da sich die Mieter in all diesen Fällen tatsächlich im Zahlungsrückstand befanden, waren die Vermieter grundsätzlich zur ausserordentlichen Kündigung berechtigt, auch wenn sie nicht alle gesetzlichen Vorgaben eingehalten haben.

Im vorliegenden Fall aber fehlte es gerade an dieser zentralen Voraussetzung, damit sich die Vermieterin hätte auf Art. 257d OR berufen können. Folglich qualifizierte das Bundesgericht die Berufung der Mieter auf die Unwirksamkeit

der 2. Kündigung für nicht rechtsmissbräuchlich; es liess aber der Vermieterin offen, das Mietverhältnis nun ausserordentlich zu kündigen, da die gesetzlichen Voraussetzungen von Art. 257d OR seit März 2016 vorliegen.

BGer 4A_245/2017 vom 21. September 2017

II. UMGEHUNGSVERSUCH ABGEWIESEN. Die C AG beabsichtigte den Kauf zweier 4½-Zimmerwohnungen im Stockwerkeigentum. Der Regierungsstatthalter des Amtes Sursee stellte fest, dass der Erwerb der Bewilligungspflicht gemäss dem Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland vom 16. Dezember 1983 (BewG) unterstehe und nicht bewilligt werden könne, weil es der C AG nicht gelungen sei, zu be-

weisen, dass sie nicht ausländisch beherrscht sei. Daraufhin wollten A und B, welche massgeblich an der C AG beteiligt sind, die beiden Stockwerkeigentumseinheiten persönlich kaufen. Sie ersuchten deshalb die zuständige Dienststelle des Kantons Luzern um Feststellung, dass der Erwerb durch sie persönlich nicht bewilligungspflichtig sei, was jedoch verneint wurde. Dies mit der Begründung, dass die C AG in Umgehung des BewG versucht habe, die Grundstücke zu erwerben, und dass A und B als Organe und Aktionäre eine persönliche Verbindung zur C AG hätten, womit ein zwingender Verweigerungsgrund vorliege (Art. 12 lit. c BewG). Auch die dagegen erhobene Beschwerde beim Kantonsgericht Luzern wurde abgewiesen. Für das Kantonsgericht war für die Annahme des Vorliegens des Verwei-

ANZEIGE



Sie möchten uns die Verwaltung
Ihrer Immobilie anvertrauen...
eine gute Entscheidung!

deRham

www.derham.ch

Immobilienverwaltung
058 211 11 11



ISS Healthcare Services – eine individuelle Partnerschaft

Ein kundenorientiertes Serviceverständnis und kompromisslose Qualitätsstandards zeichnen unsere umfassenden Facility Services für Gesundheitsinstitutionen aus. ISS deckt sämtliche Ihrer Bedürfnisse mit einem massgeschneiderten Servicepaket ab: Wir kümmern uns um Ihre Support- und Servicetätigkeiten – optimal abgestimmt auf die medizinischen und pflegerischen Kernprozesse – und entlasten Sie dadurch professionell, effizient und wirtschaftlich. Zur Zufriedenheit Ihrer Patienten.

ISS Facility Services AG . Vulkanplatz 3 . 8048 Zürich . Tel. 058 787 80 00 . info@iss.ch . www.iss.ch

THE POWER OF THE HUMAN TOUCH



gerungsgrundes eine wirtschaftliche Betrachtungsweise entscheidend, wonach von einer Identität von A und B mit der von ihnen beherrschten C AG ausgegangen und den beiden natürlichen Personen das Handeln der C AG zugerechnet werden müsse. A und B machten danach vor Bundesgericht erfolglos geltend, zwischen ihnen und der C AG bestehe weder eine juristische noch wirtschaftliche Einheit und die Vorinstanz habe willkürlich die wirtschaftliche Betrachtungsweise auf Privatpersonen angewendet.

» Die Vorinstanz stellte zutreffend fest, dass sich eine natürliche Person den früheren Umgehungsversuch einer von ihr beherrschten Gesellschaft hinsichtlich des Erwerbs des gleichen Grundstücks anrechnen lassen müsse.«

Das Bundesgericht führte zunächst aus, neben den subjektiven und objektiven Bewilligungsgründen bestünden bundesrechtlich vorgegebene Verweigerungssachverhalte, welche zwingend die Bewilligungserteilung ausschliessen. Hierzu zählt etwa der Umgehungsversuch, bei welchem versucht wird, ein Grundstück unter Umgehung des Gesetzes zu erwerben, gemäss welchem nachträglich eine Bewilligung eingeholt werden soll. Der gesetzliche Umge-

hungstatbestand liegt damit insbesondere dann vor, wenn hinsichtlich des Grundstücks und des Erwerbers Identität besteht, wobei diese vor allem unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu beurteilen ist. Die Vorinstanz hatte den Umgehungsversuch durch A und B über die von ihnen beherrschte Gesellschaft bereits rechtskräftig festgestellt. Wirtschaftlich betrachtet hätten nämlich A und B als verantwortliche Personen und Inhaber der C AG bereits einmal versucht, die beiden Wohnungen zu erwerben.

Da sie aber dazumal trotz zahlreicher Aufforderungen nicht die erforderlichen detaillierten Unterlagen einreichten und sogar widersprüchliche Angaben machten, um die Vermutung der ausländischen Beherrschung zu widerlegen, wurde zu

Ungunsten der C AG entschieden. Um nun wirtschaftlich gesehen das gleiche Ergebnis bewirken zu können, wie es schon C AG versucht hatte, mussten sie erneut nachträglich um eine Bewilligung zum Erwerb ersuchen. Die Vorinstanz stellte zutreffend fest, dass sich eine natürliche Person den früheren Umgehungsversuch einer von ihr beherrschten Gesellschaft hinsichtlich des Erwerbs des gleichen Grundstücks anrechnen lassen müsse.

Zudem erachtete das Bundesgericht den Entscheid auch nicht als unverhältnismässig. Der «Durchgriff» durch die C AG auf ihre für sie als Organe handelnden natürlichen Personen A und B entspreche Sinn und Zweck des gesetzlichen Umgehungsstatbestands. So solle verhindert werden, dass wirtschaftlich gesehen dieselben Personen, denen eine Bewilligung verweigert werden musste, über Umwege und ein juristisches Auseinanderdividieren von einzelnen Rechtsgeschäften, die bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise als Gesamtheit zu beurteilen wären, im Nachhinein doch Verfügungsmacht über dieselben Grundstücke erhielten, obschon dafür keine Bewilligung erteilt worden war.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Organe einer Gesellschaft, welcher der Erwerb eines Grundstücks nach BewG nicht bewilligt worden ist, dieses Grundstück nicht zu einem späteren Zeitpunkt persönlich sollen erwerben können, um damit, in Umgehung des BewG, letztlich das gleiche (verpönte) Ergebnis herbeiführen zu können. ●

BGer 2C_1070/2016 vom 3. Oktober 2017



*SERAINA KIHM

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

ANZEIGE



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

Lignum | Holzwirtschaft Schweiz | Mühlebachstrasse 8 | 8008 Zürich

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

Giesserei wird zum Hightech-Bau

Wo früher die Fabrik Sulzer Dieselmotoren produzierte, entsteht heute die Überbauung «Sue & Til» ganz im Zeichen der Nachhaltigkeit. Von der Planung zum Bau bis zur Vermietung: Die Überbauung «Sue & Til» wurde mit modernsten digitalen Mitteln erstellt.



Das Projekt verbindet die industriellen Wurzeln des Quartiers mit einer modernen Bauweise.

KATHARINA BORNHAUSER* ●

NEUER STADTEIL NEUHEGI. Am Anfang stand das Industrieareal Sulzer. 1834 entstand rund um das Firmenkonglomerat der Familie Sulzer in Winterthur ein Komplex aus Fabrikanlagen und Lagerhallen. Das sogenannte Sulzer-Areal war fast gleich gross wie die Winterthurer Altstadt. Heute blüht an dieser Stelle der Stadtteil Neuhegi. Prägend für das aufstrebende Quartier ist die Grossüberbauung «Sue & Til». Als Inbild dieses neu entstehenden Stadtteils, wo sich Hightech-Firmen ansiedeln und eine urbane Gemeinschaft einzieht, setzt das Projekt «Sue & Til» auf modernste Technologien und zukunftsweisende Planung.

NACHHALTIGKEITSBESTREBUNGEN AUFNEHMEN. Bereits in der Planungsphase setzten die Entwickler Implenia, Bauherrin Allianz Suisse Lebensversicherungs-Gesellschaft AG und das Architektenteam auf Nachhaltigkeit. «Sue & Til» ist das schweizweit grösste Holzbauprojekt, rund 300 Wohnungen und mehrere publikumsorientierte

Nutzungsräume im Erdgeschoss zählt die Siedlung. Das Projekt erfüllt den Minergie-standard gemäss «SIA-Effizienzpfad Energie 2040» und ist als 2000-Watt-fähige Siedlung angelegt. «Der Bau entspricht exakt unserer Philosophie, im Immobilienbereich auf energieeffiziente und zukunftsorientierte Bauweisen zu setzen», meint Martin Kaleja, CEO der Allianz Suisse Immobilien AG. Das Projekt fügt sich in das bereits bestehende Quartier mit der Null-Energie-Wohnüberbauung Eulachhof und weiteren Siedlungen ein und folgt dem Trend der ressourcenschonenden Lebensweise, die in der Gesellschaft an Bedeutung gewinnt.

HOLZ, METALL UND DATEN. Basierend auf den Plänen des Architektenteams Weberbrunner Architekten und Soppelsa Architekten verbindet das Gebäude die industriellen Wurzeln des Quartiers mit einer modernen Bauweise. Die Aussenwände sind sowohl mit Holzelementen als auch mit Metallplatten verkleidet. Der Holzbau wurde in 3D geplant, die Module entsprechend

zugeschnitten und vor Ort zusammengebaut. Das ist ein Effizienzgewinn dank digitaler Daten, denn statt auf Papier ausgedruckte Angaben und grosser Baupläne wird die Information zu jedem Modul auf einem Bildschirm am einzelnen Arbeitsplatz abgelesen. So wird traditionelles Baumaterial wie Holz mit modernen Arbeitsweisen wie der digitalen Datenübertragung verbunden.

NEUE WOHNFORMEN. Nach der Fertigstellung des Baus sind rund 300 2,5- bis 5,5-Zimmer-Wohnungen bezugsbereit, davon sind 257 zu vermieten und die restlichen Wohnungen werden als Eigentum verkauft. Jüngere Singles, Paare, Familien sowie Paare in Rente sollen als zukünftige Mieter die Siedlung diversifizieren und beleben. Die individuellen Wohnungen ermöglichen unterschiedlichste Wohnformen und erfüllen Bedürfnisse verschiedener Generationen. Um dem gerecht zu werden, setzt die mit der Vermietung beauftragte Privera AG auch auf neue Mittel und Wege im Vermietungsprozess. «Wir wollen den modernen Grundgedanken des Projekts fortsetzen und setzen auch bei der Vermarktung auf digitale Innovationen», sagt Marcel Frick, Leiter Vermietungsmanagement bei Privera, der mit seinem Team für das Projekt «Sue & Til» zuständig ist. Neben ei-

ANZEIGE

Paletten-Aktion Büropapier
Jetzt Gratis-Vignette abstauben

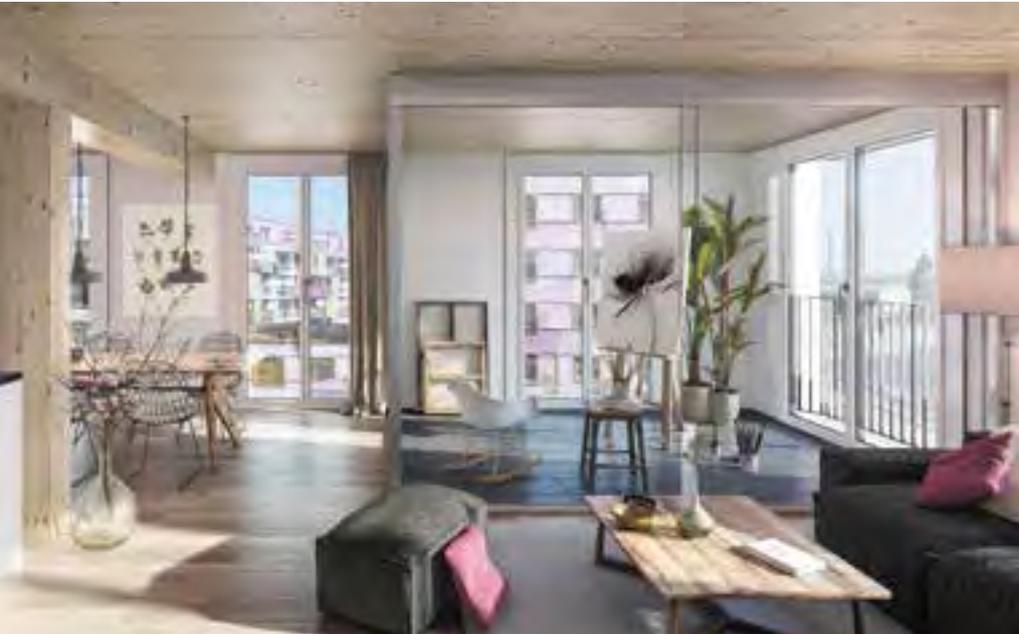


INTERNET
STORE.
CH

Das A und O für ein erfolgreiches **Projektmanagement** ist ein guter Überblick.

Markstein bietet die gesamte Dienstleistungspalette an, von der Erarbeitung einer Immobilienstrategie über die Bewertung bis hin zur Bauherrenvertretung. Unser interdisziplinäres Team, bestehend aus Ingenieuren, Bau- und Immobilienfachleuten, unterstützt Sie im gesamten Bauprozess oder phasenweise, wann immer unsere Kompetenz gefragt ist.

www.markstein.ch



Die Wohnungen sind etappiert ab Dezember 2017 bis August 2018 bezugsbereit.

nem herkömmlichen Showroom bietet die Privera deshalb auch eine von der Raumgleiter AG umgesetzte interaktive Virtual Reality-Besichtigung für Mietinteressenten. Mit einer Virtual-Reality-Brille können Besucher in eine noch nicht gebaute Wohnung eintauchen und z. B. Möbel bewegen, im Kinderzimmer spielen oder den Grill bedienen. Zudem kommt die Wohnungsbeurteilung ganz ohne Papier aus: Über die Plattform MiMo der Firma eMonitor GmbH erfolgt die Bewerbung vollständig digital.

Der Termin für die Besichtigung wird

FRÜHER DIESELMOTOREN, HEUTE NACHHALTIGKEIT. Von der Planung zum Bau bis hin zur Vermietung spielen beim Projekt «Sue & Til» digitale Technologien und Bedürfnisse der modernen Gesellschaft eine grosse Rolle. So lässt sich am Sulzer-Areal der Lauf der Zeit beobachten: Die Sulzer Fabrikareale weichen im Zuge des Wirtschaftswandels einer neuen Wohnsiedlung und wo früher Dieselmotoren produziert wurden, entsteht heute eine Überbauung ganz im Zeichen der Nachhaltigkeit. Firmengründer Johann Jakob Sulzer hätte daran wohl seine Freude

gehabt. Seine Devise lautete: «Wenn ein Geschäft reüssieren soll, muss ein unermüdetes Genie für die Technik und ein nicht minderes für die merkantile Richtung präsent sein.» Mit seinem «nachhaltigen und marktfähigen» Konzept (so die Projektjury mit Vertretern der Stadt Winterthur) sowie der Ausschöpfung des digitalen Potenzials vereint das Projekt «Sue & Til» beides.

„Zusammen mit unseren Partnern können wir die Immobilienvermarktung auf neue Kundenbedürfnisse adaptieren.“

MARCEL FRICK, LEITER VERMIETUNGSMANAGEMENT, PRIVERA AG

über das Tool Shore ebenfalls online vereinbart. Durch die Kooperation mit der Plattform Yuruma werden WGs bei der Gründung und beim Einzug in die Überbauung unterstützt. «Zusammen mit unseren Partnern können wir die Immobilienvermarktung auf neue Kundenbedürfnisse adaptieren», erörtert Marcel Frick. Die Wohnungen sind etappiert ab Dezember 2017 bis August 2018 bezugsbereit.



***KATHARINA BORNHAUSER**
Die Autorin ist Fachspezialistin Kommunikation bei der Privera AG und zuständig für Marketing und Projektkommunikation.



Energieeffiziente Siedlungen

Da Gebäude rund 40% unseres Energiebedarfs beanspruchen, spielt ihre Energieeffizienz eine Rolle. Deshalb stellen sich die beiden Nationalen Forschungsprogramme «Energiewende» und «Steuerung des Energieverbrauchs» diesen Herausforderungen.



Gebäudeintegrierte Photovoltaik bei Sanierungen und Neubauten steigern die Energieeffizienz (Bild: 123rf.com).

ANDREA LEU & OLIVER WIMMER* •

INNOVATIVER BETON SENKT ENERGIEVERBRAUCH BEIM BAU. Redet man von energieeffizienten Gebäuden, denkt man oft an die Sparpotenziale, die beim Heizen ausgeschöpft werden können. Kaum jemand weiss, dass rund 70% des gesamten Energieverbrauchs eines zeitgemäss konzipierten Gebäudes beim Bau anfallen. Den grössten Teil machen Zement- und Stahlproduktion aus. Mit energiearmen Baustoffen kann der Energieverbrauch wesentlich reduziert werden.

Mehrere Forschungsgruppen der ETH Zürich, der ETH Lausanne sowie der Empa entwickeln entlang der Wertschöpfungskette eines Gebäudes – also von der Produktion über den Bau bis zur Bewirtschaftung – neue, energieeffiziente Technologien. Gegenüber herkömmlichem Beton beinhaltet der neue Baustoff zwei Drittel weniger Klinker. Damit wird ein Material ersetzt, dessen Produktion viel Energie verschlingt. Der verbesserte Beton bildet die Grundlage für eine energieeffiziente Konstruktion mit Materialien, die den Stahl ersetzen. Dabei ste-

hen zugfeste Werkstoffe wie Holz, vorgespannte Karbonfaser-Polymere und Kunstfasern im Vordergrund. Eine weitere anspruchsvolle Fragestellung des Projekts fokussiert auf den Einsatz dieser innovativen Bauweisen.

Die neue Technologie ist überall einsetzbar: Grosse Infrastrukturprojekte können ebenso davon profitieren wie Privatpersonen beim Bau eines Einfamilienhauses oder eine Gemeinde bei der Erstellung eines Schulgebäudes. Die neuen Baustoffe werden bereits eingesetzt, z. B. bei der Renovation des Chillon-Viadukts bei Montreux – der Energieverbrauch war – gegenüber herkömmlichen Renovationen – wesentlich niedriger.

GEBÄUDEINTEGRIERTE PHOTOVOLTAIK FÜR DIE STÄDTE VON MORGEN. Derzeit wird nur ein kleiner Teil des Potenzials der Solarenergie in Städten genutzt. Verschiedene Hindernisse wie Kosten, Einstellungen und Gewohnheiten oder die fehlende Abstimmung zwischen den verschiedenen an einem Bau beteiligten Akteuren begrenzen bisher die flächendecken-

de Einbindung von gebäudeintegrierter Photovoltaik (GiPV) in Stadterneuerungsprojekten. Das interdisziplinäre Forschungsprojekt «Active Interfaces» unter der Leitung der ETH Lausanne entwickelt neue Strategien, um gebäudeintegrierte Photovoltaik im Städtebau zu etablieren.

Dabei steht insbesondere die Integration von GiPV bei Sanierungen des bestehenden Gebäudeparks in städtischen Gebieten im Vordergrund. Aus einer soziokulturellen Perspektive zeigen die Ergebnisse einer quantitativen Erhebung, dass ein grosser Teil der Schweizer Hausbesitzer architektonisch integrierte Module bevorzugt, die in verschiedenen Farben, insbesondere in Rot und Schwarz, erhältlich sind und wenn möglich in der Schweiz oder allenfalls in Europa hergestellt wurden.

Zudem sind Hausbesitzer mehrheitlich bereit, mehr für GiPV-Systeme zu bezahlen als für nichtintegrierte Lösungen. In Bezug auf das Design geben die neuen Technologien wie kristalline Module aus Ton oder weisse Photovoltaikpanels den

Architekten neue innovative Baumaterialien an die Hand. Um die Umsetzung in die Praxis zu illustrieren, wurden Sanierungsprojekte für die Stadt Neuenburg entwickelt. Diese zeigen, dass die Integration von Photovoltaiktechnologien in Fassaden und Dächern, sofern sie bereits ab der ersten Planungsphase eingebunden werden, nicht nur realisierbar, sondern auch wünschenswert ist – sowohl im Hinblick auf die Energieeffizienz wie auch auf die Wirtschaftlichkeit und die architektonische Erscheinung.

INNOVATIVE WÄRMENUTZUNG. Der CO₂-Ausstoss kann wesentlich reduziert werden, indem fossile Energieträger durch verfügbare Abwärme und erneuerbare Energien ersetzt werden. Können fossile Energieträger nicht vermieden werden,

müssen diese Ressourcen zumindest optimal genutzt werden. Vor grossen Herausforderungen steht auch das Management von Stromnetzen: Die Nachfrage nach Strom für Heizung und Kühlung schwankt stark und mit der zunehmenden Einspeisung von Elektrizität aus intermittierenden Energiequellen erhöht sich die Komplexität.

Genau hier setzt ein von IBM-Research geleitetes Forschungsprojekt an: Im Zentrum steht eine thermisch getriebene Adsorptionswärmepumpe. Durch ihren geringen Stromverbrauch erreicht sie im Vergleich zu herkömmlichen Wärmepumpen ein Mehrfaches der erzeugten Kälte- bzw. Wärmeleistung im Verhältnis zur eingesetzten elektrischen Leistung. Ausserdem kann als Kältemittel reines Wasser anstelle von zum Teil

wenig umweltfreundlichen Kältemitteln genutzt werden. Ein weiterer Vorteil der Technologie ist, dass erneuerbare Wärmequellen verwendet werden können wie z. B. solarthermische Anlagen. Durch die Wärmenutzung eignet sich die Adsorptionswärmepumpe für viele interessante Anwendungen, in denen herkömmliche Wärmepumpen nicht sinnvoll sind.

Sie könnte zum Beispiel die Abwärme aus zukünftig aktiv gekühlten konzentrierten Photovoltaikanlagen oder heisswassergekühlten Rechenzentren nutzen, um Büro- und Wohngebäude zu klimatisieren. Das Aquasar-Computersystem, das von IBM-Forschern in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich entwickelt wurde, ist ein Vorreiter für die Heisswasserkühlung von Computersystemen, die nicht nur den Energiebedarf für die Küh-

ANZEIGE



Die Immobilien-Software von heute. Für heute und morgen und übermorgen.

Unsere beiden innovativen Software-Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet – die heutigen und die künftigen. So passt «Hausdata» perfekt für Privat- und Kleinverwaltungen, «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG



eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch



WIR SIND, WAS WIR LEISTEN.

*Ihr Profi für Service und Verkauf
von Haushaltgeräten aller Marken.*

7000
SERVICE
Leistung aus Leidenschaft

Servicenummer 0848 88 7000, www.service7000.ch





lung in Rechenzentren massiv senkt, sondern auch eine Abwärmenutzung ermöglicht. Rechenzentren könnten sich dann mit der eigenen Abwärme praktisch selber kühlen.

IM SPANNUNGSFELD VON REGULATION UND INNOVATION. Energievorschriften sind in der Baubranche ein massgeblicher Treiber zur Steigerung der Energieeffizienz und Reduktion von CO₂. Die heutigen Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEEn2014) stossen jedoch an technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Grenzen. Die Fortschreibung der MuKEEn2014 nach dem Grundsatz «Weiter wie bisher» wäre eine verpasste Chance. Ein Forschungsprojekt der ETH Zürich und der Empa untersucht verschiedene methodische Ansätze für Energievorschriften und entwickelt diese weiter. Im Zentrum stehen dabei folgende Fragestellungen: Wie lassen sich mit regulatorischen Vorschriften nicht nur Grenzwerte festsetzen, sondern für Bauherren und andere Stakeholder Methoden und Anreize schaffen, um die Energieeffizienz, die CO₂-Reduktion und die Gewinnung von erneuerbaren Energien am einzelnen Gebäude oder in ganzen Siedlungen zu maximieren?

Worin bestehen bei den heutigen MuKEEn2014 Barrieren und Einschränkungen, die gesellschaftliche, technische und wirtschaftliche Innovationen hemmen? Welche Anreize braucht es, damit Vorschriften als Instrument für nachhaltiges, energieeffizientes Bauen wirken? Mit welchen neuen Planungsprozessen, -methoden und -instrumenten können die klima- und energiepolitischen Zielsetzungen bei gleichzeitig deutlich tieferem Aufwand erreicht werden? Wie können raumplanerische und städtebauliche Vorgaben energieeffizientes Bauen und die Gewinnung von erneuerbaren Energien an Gebäuden stimulieren?

ZU ALT ZUM ENERGIESPAREN? Heute wird Wohnen im Alter häufig mit dem Umzug in ein Seniorenheim oder mit betreutem Wohnen assoziiert. Viele Menschen leben jedoch bis ins hohe Alter weitgehend selbstständig in ihrer eigenen Wohnung oder ihrem eigenen Haus. Ein Forschungsteam der Rütter Sococo AG hat anhand umfangreicher statistischer Daten die Entwicklung des Wohnflächenbedarfs mit zunehmendem Alter und das Energiesparpotenzial der Haushalte älterer Menschen erhoben.

Gleichzeitig wurden mittels umfangreicher Fallstudien die Bereitschaft, aber auch die Hemmnisse ermittelt, um die Wohnsituation im Alter energetisch zu optimieren. So haben etwa zahlreiche Befragte angegeben, dass die Kreditvergabe für entsprechende Sanierungs- und Verdichtungsmassnahmen aufgrund der spezifischen Lebenssituation (Alter, kein Erwerbseinkommen) erheblich erschwert wird. Mit welchen Argumenten und Anreizen sich ältere Menschen zu einer Optimierung ihres Wohnenergiebedarfs motivieren lassen, ist für die Politik und Verwaltung, aber auch für Investoren und Betreiber von Mietwohnungen – etwa bei der Planung und Entwicklung von Siedlungen – von grossem Interesse.

Dies ist umso bedeutender, als die Studie ergab, dass der Wohnflächenbedarf und der damit verbundene Energiekonsum sich bis zum Alter von 65 Jahren erhöhen. Das Energiesparpotenzial ist also gross, da dieses Haushaltssegment in den kommenden Jahren schneller wächst als der Rest der Bevölkerung.

Die Resultate zeigen, dass Haushalte aus dieser Altersgruppe, die die eigene Wohnsituation verändert haben – etwa durch eine energetische Sanierung, bauliche Verdichtung oder den Umzug in eine kleinere Wohnung –, dies nachträglich mehrheitlich positiv beurteilen. Finanzielle Anreize wurden von den Befragten jedoch als zu gering bzw. nicht ausschlaggebend wahrgenommen, um diesen Schritt zu machen. Relevanter sind ihnen wertorientierte Argumente wie Umwelt- und Klimaschutz, soziale Verantwortung sowie umfassende Informations- und Beratungsangebote. Wichtig ist zudem, das Bewusstsein zu schärfen, sich frühzeitig mit den Fragen des Wohnens im Alter auseinanderzusetzen. ●



***DR. ANDREA LEU**
Die Autorin ist Geschäftsführerin der Kommunikationsagentur «Senarclens, Leu + Partner» in Zürich.



***DR. OLIVER WIMMER**
Der Autor ist Mitglied der Unternehmensleitung bei der cR Kommunikation AG.

Basel im Hochhausfieber

In einigen Schweizer Städten wird derzeit wieder hoch gebaut. Das Land erlebt nach den 1960er-Jahren einen zweiten Hochhausboom. Vor allem Basel-Stadt wächst in die einzige Richtung, in die der Stadtkanton wachsen kann: in die Höhe.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

KANTON MIT GRÖSSTER SIEDLUNGSDICHTE. Der Stand Basel-Stadt ist der flächenkleinste und zugleich der am dichtesten besiedelte Kanton des Landes. Der Halbkanton mit der Stadt und den beiden politischen Gemeinden Riehen und Bettingen hat rund 195 000 Einwohner auf einer Fläche von 37 Quadratkilometern. Die Bevölkerungsdichte liegt mit 5270 Einwohnern pro Quadratkilometer fast 26 Mal über dem Landesdurchschnitt von 205 Einwohnern pro Quadratkilometer. Basel-Stadt als Zentrum einer trinationalen Agglomeration mit Bevölkerung von über 700 000 hat nur noch sehr geringe Baulandreserven, insgesamt bloss 3%.

In den letzten 50 Jahren nahm die Bevölkerung der Stadt Basel stetig ab. Zwischen 1970 und 2010 schrumpfte die Rheinmetropole um 46 000 Personen. Dagegen wuchs der Kanton Baselland um 53 000 Einwohner. Seit ein paar Jahren wächst Basel wieder. Mit der Strategie «Urbane Qualitätsmaximierung», die im Richtplan von 2009 enthalten ist, soll in den nächsten 15 bis 20 Jahren Wohnraum für bis 24 000 Personen und 30 000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Für grosse Stadtentwicklungsprojekte stehen stillgelegte Industrie- und Hafengebäude im Fokus. Der Kanton fördert die Verdichtung nicht nur über die Richt- und Zonenplanung, sondern auch über konkrete Projekte.

RAUMNOTZWINGT BAUEN IN DIE HÖHE. Wo Raum und Fläche knapp werden, sind Hochhäuser seit langem eine städtebaulich probate Antwort. Auch Basel setzt zunehmend wieder auf ein Bauen in die Höhe. Mit dem vor zwei Jahren eröffneten Roche-Turm hat Basel das höchste Hochhaus der Schweiz: fast 180 Meter hoch. Mit dem zweiten Bau wird in wenigen Jahren dieser Rekord gebrochen – 205 Meter soll er in den Luftraum ragen. Aber auch dann überragt der Fernsehturm St. Chrischona in der kleinsten baselstädtischen Gemeinde Bettingen (knapp 1200 Einwohner) am Ostrand des Stadtkantons, auf einer waldigen Anhöhe nahe der Landesgrenze, alle Hochhäuser noch immer. Der 250 Meter hohe, weithin sichtbare Turm mit seiner markanten Dreibeinkonstruktion wurde anfangs der 1980er-Jahre gebaut und ist das höchste freistehende Bauwerk der Schweiz.

Das Turmbau-Rennen breitet sich zunehmend auch auf Basels umliegende Ge-



Das kleine Hochhaus auf dem Novartis Campus, nur 65 Meter hoch und 2015 fertiggestellt, beeindruckt mit seiner filigranen, transparenten Fassade und ist ein Gebäude der leisen Töne.

meinden aus. So planen Pratteln, Muttenz und Münchenstein mit für Baselland ungewohnt hohen Türmen. Sogar der Hauptort Liestal macht nun mit. Der sich noch im Bau befindende Ceres Tower in Pratteln ist mit seinen 82 Metern das höchste Gebäude des Baselbiets. Die Unterbaselbieter Gemein-

» Die Basler Idee einer polyzentrischen Stadtentwicklung rund um die erweiterte Altstadt lässt sich gerade an Hochhäusern ablesen.«

BEAT AEBERHARD, KANTONSBAUMEISTER DES KANTONS BASEL-STADT

den liefern sich ein Rennen, wer nun das höchste Hochhaus hat. Im Windschatten der Stadtbasler Projekte mögen sie nicht so spektakulär wirken, aber sie geben dem Nachbarkanton ein ganz neues Gesicht. Und so schwimmt die Grenze zwischen

Siedlungsbau und Architektur sowie zwischen Stadt und Land langsam und sanft.

BASEL HAT VIELE HOHE BAUTEN. Entwicklung und Bau von Hochhäusern setzte in Basel eigentlich spät ein. Bis Mitte des 20. Jahrhunderts gab es abgesehen vom Turmhaus am Aeschenplatz (31 Meter, 1929 erbaut) und dem Bürgerspital (34 Meter, 1937 fertiggestellt) keine Hochhausbauten. Eine städtebauliche Konzeption dafür gab es nicht. Erst 1939 mit der Einführung des Zonenplanes wurden Bauten ab 28 Metern Höhe als Hochhäuser klassifiziert. Nach einigen höheren Wohnhäusern ab Mitte der 1950er-Jahre am Stadtrand folgte mit dem Geschäftshochhaus an der Heuwaage (50 Meter, 1962 eröffnet) erstmals ein Hochhaus in zentrale Lage. In den

1960er-Jahren realisierten die grossen Chemiekonzerne Hoffmann-La Roche, Lonza, Ciba und Geigy ihre Hauptsitze als Hochhäuser. Das höchste davon ist der Novartisbau K25 mit 75 Metern Höhe aus dem Jahr 1966 im nördlichen Klybeck-Quartier. Die folgenden beiden Jahrzehnte waren auch in Bezug auf Hochhäuser zurückhaltend. Anfangs der 1990er-Jahre versuchte man, den stetigen Bevölkerungsschwund aufzuhalten und den Messestandort zu stärken. Rund zehn Jahre später (2003) konnte mit dem 105 Meter hohen Messeturm das damals höchste Hochhaus der Schweiz eröffnet werden. Heute gibt es in Basel über 110 Gebäude, die mehr als 25 Meter hoch sind, also Hochhäuser im eigentlichen Sinne. Gut ein Dutzend weitere sind planungsrechtlich gesichert oder bereits im Bau.

Seit 2010 hat der Kanton Basel-Stadt ein Hochhauskonzept. In einem 31 Seiten umfassenden und illustrierten Dokument mit Bildern «Hochhäuser in Basel – Grundlagen und Konzept» ist unter den vier Kapiteln Einführung, Hochhauskonzept, Kurzabriss Geschichte und Bestand das Wesentliche mit den Zielen enthalten. Das Hochhauskonzept soll kenntlich machen, auf welcher gesamtstädtischen Grundlage einzelne Bauvorhaben entwickelt und in der Bewilligungspraxis zu prüfen sind. Es soll als Richtlinie für künftige Entwicklungen dienen. Im Jahre 2013 wurde das Basler Hochhauskonzept Teil des verbindlichen Richtplans.

Aus planerischer Sicht hatte man Hochhäuser in Basel bis in die Nullerjahre eher als Einzelfälle, denn als Teil einer Strategie behandelt. Neue Hochhausgebiete mit entsprechenden Potenzialen müssen folgende übergeordnete Zielsetzungen erfüllen: Schaffung eines differenzierten Wohnungsangebots mit guten Aussichtslagen, Unterstützung der Zentrumsbildung an gut erschlossenen und stark frequentierten Orten, Schaffung von Expansionsraum und Verdichtungspotenzial in wirtschaftlichen Schwerpunktgebieten sowie Strukturierung von Stadtentwicklungsgebieten und Unterstützung von Transformationsprozessen.

HOHE ANFORDERUNGEN AN HOCHHÄUSER. Vertikale Verdichtung muss ein Potenzial aufzeigen und ist Bestandteil einer städtischen Strategie, welche die Kernstadt des Agglomerationsraumes Basel stärken soll. Das

PRIVERA 

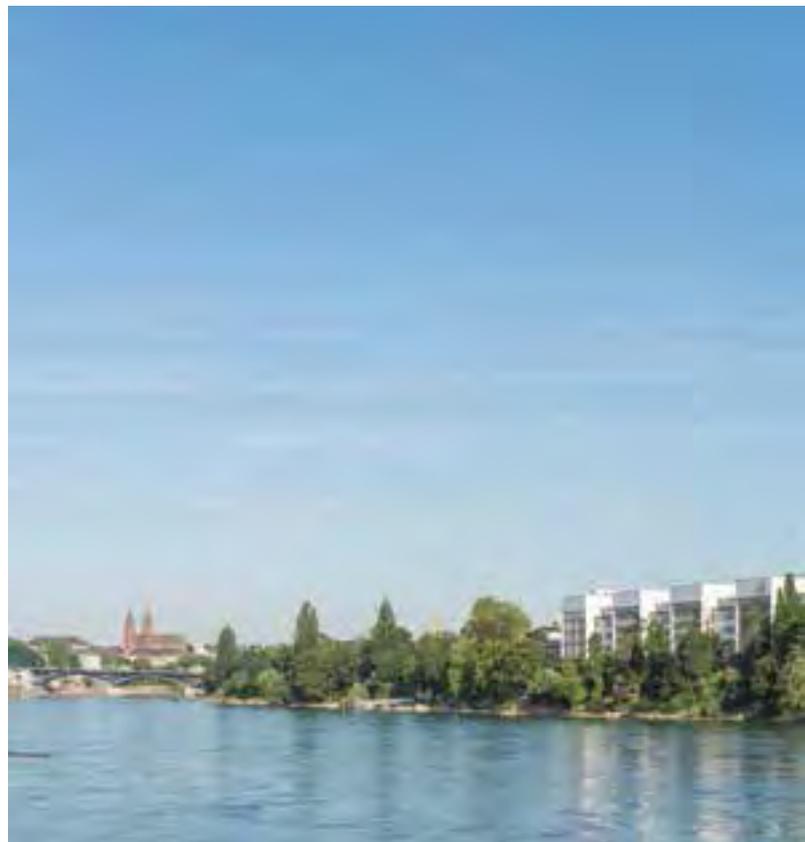
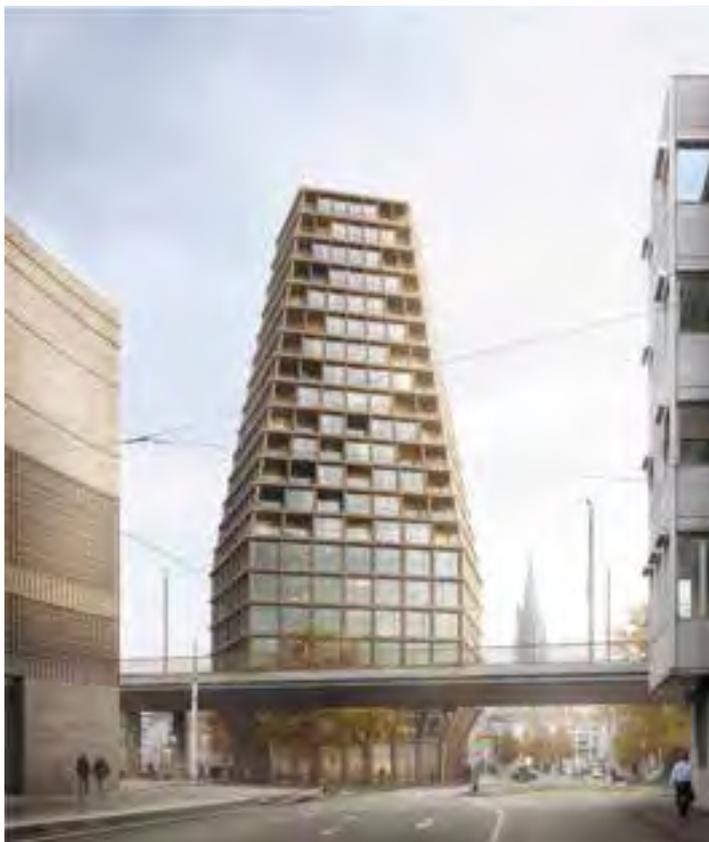
Mehr Wert für Immobilien

Wir machen mehr aus Immobilien.

PRIVERA ist die führende unabhängige Immobiliendienstleisterin der Schweiz.

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

www.privera.ch



Links: Das Siegerprojekt des neuen Heuwaage-Hochhauses. Die spezielle Form der 20-geschossigen Baute gibt zu reden. Rechts: Der 178 Meter hohe, weithin dominierende Roche-Turm mit seiner eigenwilligen Formensprache steht in Kleinbasel und ist das höchste Hochhaus des Schweiz. Er ist nicht öffentlich zugänglich.

Hochhauskonzept zeigt Gebiete auf, die für den Bau von Hochhäusern geeignet sind oder entsprechende Potenziale bieten, und formuliert die Anforderungen an Hochhäuser. Es dient als Grundlage bei der Beurteilung von Hochhausprojekten und richtet sich somit an Behörden, Kommissionen, Bauherren und Projektierende. Nicht zuletzt hat der Hochhausbau, besonders in Basel, ein grosses städtebauliches Potenzial, das die Innenentwicklung einer Stadt und ihre Ausprägung unterstützen kann.

Hochhäuser sind prägende städtebauliche Elemente. An sie sind im Vergleich zur sogenannten Regelbauweise erhöhte Anforderungen zu stellen. In Bezug auf Städtebau müssen sich Hochhäuser in ihrer Gesamtwirkung sowie Gestaltung überdurchschnittlich gut einordnen. Das Erscheinungsbild muss in jeder Hinsicht, also auch in Bezug auf Proportionen, Fassadengestaltung, Materialisierung und Gliederung ausgezeichnet sein. In Mischgebieten und an urbanen Lagen ist das Verhältnis

von Wohnen und Arbeiten beizubehalten, und das Potenzial für unterschiedliche Wohnformen ist zu nutzen. Zum Verkehr: Als Voraussetzung für den Hochhausbau ist die Leistungsfähigkeit der lokalen Verkehrssysteme nachzuweisen, und das zu erwartende Verkehrsaufkommen ist zu ermitteln und muss verbesserungsfähig sein.

Zu den Anforderungen an Hochhäuser gehört auch, dass sie hinsichtlich des Umfeldes zu einem Gewinn an Freiflächen führen und somit eine städtebaulich gute Einordnung unterstützen. Solche Freiflächen sind als Grünanlagen anzulegen und können auch öffentlich sein. Damit wird eine gute und notwendige Siedlungsökologie geschaffen und unterstützt.

SCHATTENWURF UND PLANUNGSGRUNDSÄTZE. Am Thema Schattenwurf von Hochhäusern ist schon manches Projekt gescheitert. Landesweit bekannt ist etwa die lange und leidige Geschichte um den Neubau des Fussballstadions im Hardturm-Quartier in

Zürich. So steht denn auch im Basler Hochhauskonzept, dass Hochhäuser Nachbarliegenschaften nicht so beschatten dürfen, dass deren Wohnqualität beeinträchtigt wird. Massgeblich ist der 2-Stundenschatten bei mittlerem Sonnenstand:

Die Fassade einer Nachbarliegenschaft darf zur Tagundnachtgleiche (22./23. September und 19. bis 21. März) nie länger als zwei Stunden durch ein Hochhaus verschattet werden. In zentral gelegenen Mischgebieten kann minimal von dieser Regel abgewichen werden, wenn ein öffentliches Interesse überwiegt. Dies führt allerdings zu einer Reduktion des Wohnanteils.

Bei Planungsabsichten für ein Hochhausprojekt ist der frühe Einbezug der Behörden unabdingbar. Planungsrechtlich schafft erst ein Bebauungsplan die Voraussetzung für ein realisierbares Projekt. Planung und Projektierung müssen hohen Qualitätsansprüchen genügen, wenn sich Hochhäuser als städtebauliche Sonderform legitimieren wollen. Es gelten mehrere und



folgende Planungsgrundsätze: Hochhäuser brauchen einen durch den Grossen Rat zu genehmigenden Bebauungsplan. Davon ausgenommen sind Gebäude bis 40 Meter in den Industriezonen. Hochhausgebiete unterstehen einer gesamtheitlichen Planungspflicht. Zur Sicherstellung nachhaltiger und qualitativ hochwertiger Lösungen sind umfangreiche Planungsprozesse

» Hochhäuser ermöglichen Verdichtung, bieten eine tolle Aussicht und dienen der Angeberei. Das ist gut so.«

FORTUNAT DETTLI, ARCHITEKT, BASEL

erforderlich. Dabei gelangen Testplanungen, Wettbewerbsverfahren und mehrphasige Bebauungspläne zur Anwendung. Das Hochhauskonzept steht als verbindliche Richtlinie neben den gesetzlichen Bestimmungen des bestehenden Bau- und Planungsrechts. Es soll auch mehr Sicherheit für die Planung schaffen.

HOCHHÄUSER SIND BASELS ZUKUNFT. Hochhäuser haben Potenzial zur von der Raumpla-

nung angestrebten baulichen Verdichtung. Vielfach wird dieser Nutzen durch einen höheren Aufwand als bei konventionellen Bauten relativiert. Eine neue Studie/Analyse kommt zu diesem kaum überraschenden Schluss, wie das vorgängig kurz skizzierte Hochhauskonzept von Basel bestätigt. Aber ein solch höherer Aufwand ist erforderlich und berechtigt.

Basel hat die Schwelle zur baulichen Zukunft bereits in den letzten zehn Jahren überschritten. Die Stadt wird vielenorts neu – und vor allem anders. Es sind die ersten zwei Jahrzehnte des neuen Jahrtausends, die das Gesicht des zukünftigen Basel prägen. Die Basler Regierung mit ihren Planern ist sozusagen lustvoll angetan vom Thema Stadtentwicklung. Sie kann die Gestaltung der eigenen Zukunft tiefgreifend vorantreiben wie schon lange keine Regierung mehr vor ihr. Widerstand gegen diese Gestaltungslust gibt es erstaunlich wenig.

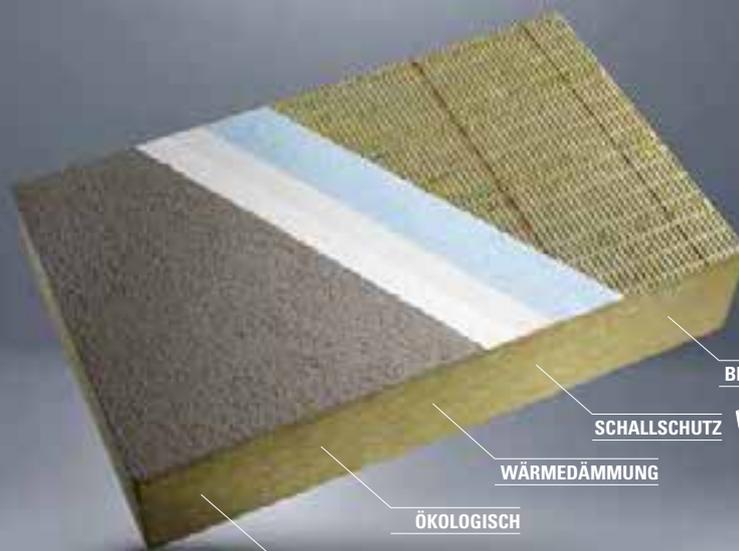


***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**
Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

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.



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!
Halle 1.1, Stand C185
16. – 20. Januar 2018

BRANDSCHUTZ

SCHALLSCHUTZ

WÄRMEDÄMMUNG

ÖKOLOGISCH

FORMSTABIL



www.flumroc.ch/allin



DACHCOM

36 Meter aus Holz

Auf dem am Bahnhof Rotkreuz gelegenen Baufeld A wird ein Bürogebäude in einer Holz-Verbundkonstruktion erstellt, das den Abschluss des Suurstoffi-Areals bildet. Das S22 mit seinen zehn Geschossen ist das erste Schweizer Bürohochhaus in Holzbauweise.



Das Holzhochhaus S22 kann ab Sommer 2018, nach knapp zwei Jahren Bauzeit, bezogen werden. Ankermieter sind Amgen, Arval und Mobilezone.

DIETMAR KNOPF*

ZU 85% AUS HOLZ. «Der 10-stöckige Bau mit einer Höhe von 36 Metern wird innerhalb von nur zwei Jahren fertiggestellt», sagt Tobias Achermann, CEO von Zug Estates, zu Beginn des Baustellenrundgangs auf dem Suurstoffi-Areal, an dem die projektverantwortlichen Architekten, Holzbauingenieure und Haustechnikplaner ein Fachpublikum über den Baufortschritt informieren. Insgesamt bestehen 85% der Stützen, Unterzüge und Fassaden aus Holz. Die Holzbauweise ist Vorreiter eines nachhaltigen, CO₂-neutralen Bauens. Denn der grosse Vorteil von Holz ist, dass es in der Herstellung, beim Transport, bei der Montage und im Rückbau wesentlich weniger Energie als andere Baumaterialien benötigt. Dazu verringert der nachwachsende Baustoff im Vergleich zu Materialien wie Stein oder Beton den Kohlendioxidausstoss um mehr als 50%, was sich wiederum positiv auf die Ökobilanz der Gebäude auswirkt. Zudem bietet Holz neben vielfältigen architektonischen Einsatzmöglichkeiten auch sehr gute isolierende, schall- und wärmedämmende Eigenschaften

PRINZIP LEGO-HAUS. Architekt Daniel Krieg, Partner beim Zürcher Architekturbüro Burkhard Meyer, das als Generalplaner für den Entwurf und die Ausführungsdetails zuständig war, erklärt während des Rundgangs durch den Rohbau: «Die Hälfte des Holzes stammt aus der Schweiz. Die Stützen sind aus Buche, die restlichen Holzbauteile aus Fichten- und Tannenholz.» Das Holz ersetzt rund 1000 m³ Beton, doch ganz auf den Baustoff konnten die Architekten aus statischen und brandschutztechnischen Gründen nicht verzichten, weshalb die aussteifenden Kerne wie Treppenhäuser oder Liftschächte aus Beton gefertigt wurden.

Das Bauprinzip gleicht einem Lego-Haus. Rund 1400 vorgefertigte Elemente aus Buchen-, Fichte- und Tannenholz sind für das erste Holzhochhaus der Schweiz zusammengefügt worden. «Die Elemente wurden für die Montage direkt vom Werk angeliefert, so konnten wir alle zehn Tage ein Geschoss aufrichten», fährt Krieg fort. Ein weiterer Vorteil des Holzbaus ist die schnelle Bauzeit. Dazu der Investor Tobias Achermann, CEO von

Zug Estates: «Gegenüber der konventionellen Bauweise sparen wir vier Monate Zeit ein, dies verschafft uns einen ökonomischen Vorteil, da wir die neuen Flächen früher vermieten können.»

» Dank des Holzbaus konnten wir vier Monate Bauzeit einsparen – ein wichtiger ökonomischer Vorteil im Vermarktungswettbewerb.«

TOBIAS ACHERMANN, CEO ZUG ESTATES HOLDING AG
(VISUALISIERUNG ZUG ESTATES AG)

UMGANG MIT SICHTBAREN HOLZFLÄCHEN. «Eine grosse Herausforderung stellte die Qualität der sichtbaren Holzflächen dar», erläutert Holzbauingenieur Fabian Dinkel von der Erne AG. «Dafür mussten wir alle Hölzer putzen und die Astlöcher entfernen.» Hinzu kam das Wetter. Bei einer Bauzeit von vier Monaten ist es unmöglich, ohne Re-



Die zehn Büroggeschosse lassen sich dank ihrer regelmässigen Struktur flexibel aufteilen (Visualisierungen: Zug Estates AG).

gentage auszukommen. «Wir hätten ein Notdach bauen können, was jedoch einen Baustopp zu Folge gehabt hätte. Deshalb entschieden wir uns für einen Gussmörtel, um die Fugen zwischen den Deckenelementen aus Holz zu versiegeln», ergänzt Dinkel.

FLEXIBLE BÜROGESCHOSSE. Zum Abschluss des Rundgangs ergreift nochmals Architekt Krieg das Wort: «Da wir einen ruhigen Abschluss des Baufeldes erreichen wollten, verschränkten wir die beiden Baukörper volumetrisch ineinander, wobei der niedrigere Teil die Gebäudehö-

hen der umliegenden Häuser aufnimmt, während der höhere Turmbau für Präsenz sorgt und den Eingang markiert», führt Architekt Krieg aus. Die Büroggeschosse mit einer Raumtiefe von rund zwölf Metern lassen sich dank ihrer regelmässigen Struktur flexibel aufteilen. Durch zusätzliche Abtrennungen können mehrere Nutzer unabhängig voneinander funktionieren. Dies gilt auch in vertikaler Richtung, denn alle Geschosse sind durch interne Treppen miteinander verbunden. «Auf jeder Etage gibt es zwei Fenstersysteme», sagt Krieg zum Abschluss der Baustellentour, «einerseits festverglaste, aussen angeschlagene Fenster und andererseits innenbündige Fenster, mit der Möglichkeit, dort später eine Trennwand zu montieren.»

Im Gegensatz zum Inneren des Gebäudes, wo das Zusammenspiel von Holz und Beton den Raumcharakter prägt, entzieht sich das Gebäude in seiner äusseren Erscheinung bewusst dieser Logik. Von aussen wirkt der Bau elegant, dafür sorgen eine Verkleidung aus matten Alucobond-Platten und repetitiv gesetzten Fensteröffnungen. Ab Sommer 2018, nach knapp zwei Jahren Bauzeit, kann das erste Holzhochhaus der Schweiz bezogen werden. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist
unsere Aufgabe:
Eine Immobilie
mit Mehrwert.

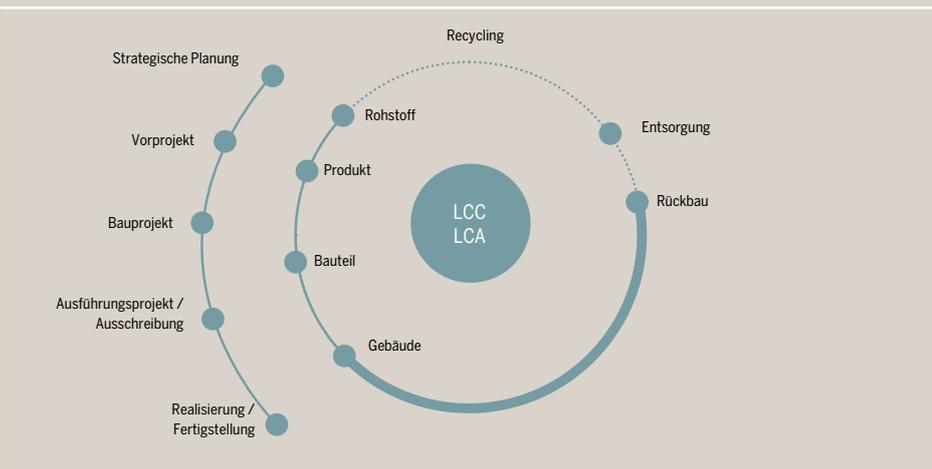
www.renggli.swiss

Immobilien und Nachhaltigkeit

Die Entwicklung, der Bau und der Betrieb von Gebäuden haben eine wichtige Bedeutung für eine nachhaltige Gesellschaft. Damit Immobilien den Kriterien der Nachhaltigkeit genügen, müssen schon bei der ersten Projektidee die Weichen richtig gestellt werden.

LEBENSZYKLUS VON IMMOBILIEN IN DER PLANUNG UND AUS SICHT DER RESSOURCEN UND BAUSTOFFE

Quelle: Handbuch für Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung und Immobilienbewirtschaftung, Zürich 2017



Greencity in Zürich-Süd: Im ersten zertifizierten 2000-Watt-Areal der Schweiz entstehen insgesamt 731 Wohnungen (Bild: Mike Niederhauser/Losinger Marazzi).

DANIEL KELLENBERGER* •

BLICK IN DIE GESCHICHTSBÜCHER. Die Forderung nach einer nachhaltigen Entwicklung hat eine lange Geschichte. Meilensteine waren beispielsweise der Bericht des Club of Rome «Limits to Growth» (1972) oder der Brundtland-Bericht «Our Common Future» (1987). Jüngste Publikation ist die «Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung», die 2015 auf dem UN-Gipfel verabschiedet wurde. Auf ihr basiert die Strategie «Nachhaltige Entwicklung» des Bundes für die Jahre 2016 bis 2019. Ihre konkrete Umsetzung erfolgt mit dem zugehörigen Aktionsplan. Die darin enthaltenen Handlungsfelder Siedlungsentwicklung, Mobilität und Infrastruktur sowie Energie und Klima zeigen, welche Bedeutung die Entwicklung, der Bau und der Betrieb von Gebäuden für eine nachhaltige Gesellschaft haben.

NACHHALTIGE IMMOBILIENENTWICKLUNG. Wichtigster Baustein für eine erfolgreiche nachhaltige Immobilienentwicklung ist die ganzheitliche Betrachtung. Sie beinhaltet die ökologische, die soziale sowie die ökonomische Sicht und betrachtet den ganzen Lebens- und Planungszyklus.

Bewährte und etablierte Hilfsmittel für die Entwicklung nachhaltiger Immobilien sind die Methode der Lebenszykluskosten (engl. Lifecycle Costs LCC) sowie der Ökobilanzierung (engl. Life Cycle Assessment LCA). Sie erlauben die Quantifizierung der

Kosten und Umweltbelastungen über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie hinweg.

Die hierzulande verfügbaren Labels/Standards können ebenfalls als Planungswerkzeuge für nachhaltige Immobilien verwendet werden. Sie helfen schon in frühen Planungsphasen, die Weichen in Richtung Nachhaltigkeit zu stellen und somit die Realisierung zukunftsfähiger Gebäude zu unterstützen. Zu den in der Schweiz verfügbaren Standards und Labels gehören diejenigen von Minergie, der Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) Hochbau, das DGNB-Zertifizierungssystem, das Englische Zertifikat BREEAM (Building Research Establishment's Environmental Assessment Method), der amerikanische LEED-Standard (Leadership in Energy and Environmental Design), der SIA-Effizienzpfad Energie und das Schweizer Label für 2000 Watt-Areale.

Um ein Projekt hinsichtlich Nachhaltigkeit zu optimieren, sind die zentralen Stellschrauben (Kriterien) in der jeweiligen Planungsphase zu bestimmen und entsprechende Zielwerte festzulegen:

PROJEKTIDEE. Um dem Aspekt der Nachhaltigkeit bereits in der Anfangsphase zu genügen, muss die Immobilienentwicklung darauf ausgerichtet sein, durch Gestaltung, Organisation und städtebauliche Qualität langfristig nutzbar und flexibel auf

zukünftige Bedürfnisse reagieren zu können. Somit muss der Aspekt der Nachhaltigkeit bereits zu Beginn das konzeptionelle Leitthema sein.

PROJEKTENTWURF. Die Nachhaltigkeit wirkt sich in der Entwurfsphase auch in Bezug auf die Kommunikationsstrategie gegenüber Behörden, Politik, Nachbarschaft und Bevölkerung positiv aus. Eine Kommunikationsstrategie soll das Bauvorhaben zu einem frühen Zeitpunkt der Öffentlichkeit und den Behörden phasengerecht und transparent präsentieren. Zielsetzung der Strategie ist es, das Projekt im Markt positiv zu positionieren.

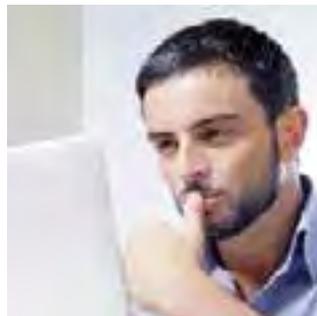
Um dem Aspekt der Nachhaltigkeit in der Ausarbeitung und Bereitstellung der Planungsgrundlagen (Nutzungskonzept, Entwurfs- und Eingabeplanung des Architekten, haustechnisches Konzept, Energie- und Erschliessungskonzept usw.) innerhalb der Projektkonzeptionsphase zu entsprechen, müssen auf das Projekt abgestimmte nachhaltige Massnahmen definiert werden, die in Pflichtenheften den Planern als Leitfaden zur Verfügung gestellt werden. In den letzten Jahren sind zahlreiche Richtlinien und Hilfsmittel für das nachhaltige Bauen entwickelt worden, zum Beispiel:

- Empfehlung SIA 112/1:2004: Nachhaltiges Bauen – Hochbau



- Merkblatt SIA 2040:2011:
SIA-Effizienzpfad Energie
- Nachhaltiges Immobilienmanagement
der IPB und KBOB.

PROJEKTREALISATION. In der Realisationsphase geht es vor allem darum, dass die in der Planungsphase mit dem Bauherrn vereinbarten Nachhaltigkeitsziele und deren Umsetzung im Bauprojekt konsequent in die Ausschreibungsunterlagen, die Werk- und Lieferverträge sowie in das Ausführungsprojekt einfließen und auf der Baustelle auch wirklich umgesetzt werden. Dies ist für die Planer und die Bauleitung eine zusätzliche Herausforderung, die spezifisches Fachwissen verlangt und zeitaufwendig ist. In der Praxis hat es sich deshalb bewährt, diese Rolle einer ausgewiesenen Fachperson zu übertragen.



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



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

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

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

0848 001 848
www.swisscaution.ch

swisscaution
Ihre Mietkaution ohne Bankdepot

NACHHALTIGKEIT ALS VERMARKTUNGSARGUMENT. Die Forderung nach Nachhaltigkeit adressiert jedoch nicht nur das fertige Bauwerk, sondern in besonderem Mass auch den Bauprozess, denn rund um die Bauarbeiten auf der Baustelle gibt es zahlreiche Ansatzpunkte für nachhaltiges Verhalten. Das beginnt auf der Input-Seite mit dem sparsamen Ressourcenverbrauch (Baustoffe, Geräte, Wasser, Energie usw.), gefolgt von den Arbeitsbedingungen auf der Baustelle (Arbeitszeit, Arbeitssicherheit, Unterkünfte, Verpflegung usw.) bis hin zur Begrenzung der Emissionen (Bauabfall, Baustellenabwasser, Lärm, Staub usw.) auf der Output-Seite. Auch hier lohnt sich der Einsatz der bereits oben erwähnten Nachhaltigkeits-Fachperson für das laufende Monitoring vor Ort.

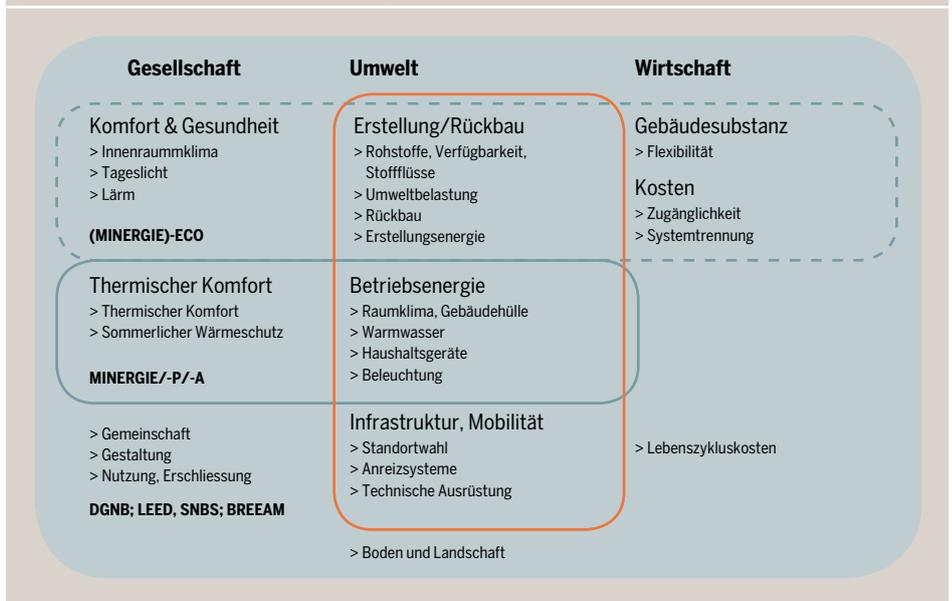
Während der Realisierung beginnt in der Regel auch die Vermarktung des Objekts. Der Aspekt der Nachhaltigkeit eignet sich dabei gut als Instrument für die erfolgreiche Positionierung am Markt. Im Allgemeinen stossen nachhaltige Immobilien auf grosses Interesse; bei grossen globalen Konzernen sind entsprechende Nachhaltigkeitslabel oft ein Muss. Es lohnt sich, in jedem Einzelfall zu klären, ob sich mit ökologisch und energetisch herausragenden Immobilien höhere Verkaufs- oder Mietpreise erzielen lassen.

NACHHALTIGE IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG. Mit der Erstellung eines nachhaltigen Gebäudes ist es nicht getan. Ebenso wichtig ist die Nutzungsphase. Hier stellen sich Fragen wie: Erfüllen die hohen baulichen Standards auch in gelebten Immobilien die ihnen bescheinigte Nachhaltigkeit? Was geschieht, wenn es von Nutzern und Betreibern keine Anreize für einen nachhaltigen Betrieb gibt?

Fragen, die auch eine hohe Kostenrelevanz haben. Denn etwa achtzig Prozent der Lebenszyklus-Kosten einer Immobilie entstehen im Betrieb. Ein an Nachhaltigkeitskriterien orientiertes Facility-Management hilft, diese Kosten zu senken und die Umwelt zu schützen. Deshalb hat die German Facility Management Association GEFMA bereits Anfang 2014 die Richtlinie GEFMA 160 «Nachhaltigkeit im Facility Management» veröffentlicht, die sich aktuell auf Büro- und Verwaltungsgebäude bezieht, künftig aber auch auf weitere Gebäudetypen anwendbar sein soll. Die Richtlinie

NACHHALTIGKEITSLABELS UND -STANDARDS IN DER SCHWEIZ

Quelle: Landkarte Standards und Labels Nachhaltiges Bauen Schweiz



legt die Grundlage durch die Definition von Nachhaltigkeit im Facility-Management und von Schnittstellen zur Nachhaltigkeit der gesamten Immobilie. Das zentrale Element der Richtlinie sind die 24 definierten Nachhaltigkeitskriterien.

Um die 24 Nachhaltigkeitskriterien messbar zu machen, wurden diese im Bewertungssystem GEFMA 160 abgebildet. Für jedes Kriterium stehen detaillierte Kriteriensteckbriefe zur Verfügung, die eine kontinuierliche und vor allem objektive Beurteilung ermöglichen. GEFMA definiert unter Einsatz des Plan-/Do-/Check-/Act-Zyklus, welche Anforderungen erfüllt werden müssen, damit eine Immobilie nachhaltig betrieben werden kann.

Die GEFMA kooperiert mit der DGNB als Prüfpartner/Prüfstelle, um eine umfangreiche Zertifizierung zu ermöglichen. Das Nutzungsprofil «Gebäude im Betrieb» ergänzt die bestehenden DGNB-Zertifikate um die Bewertung von bestehenden Gebäuden mit dem Fokus auf betriebsrelevante Aspekte.

Immer häufiger zum Einsatz kommt das 2000-Watt-Areallabel. Es verlangt wie die meisten Labels für die Erst- und Folgezertifizierungen in den Phasen Planung und Realisierung eine modellbasierte Bewertung für die Graue Energie, die Betriebsenergie und die nutzungs- und standortbezo-

gene Mobilität. In den Folgezertifizierungen nach Inbetriebnahme (d. h. im Betrieb) werden auf Basis von Messwerten die Energieverbräuche und auf Basis einer Umfrage bei den Nutzern das Mobilitätsverhalten ermittelt. Falls die daraus berechneten Primärenergieverbräuche und Treibhausgasemissionen die zu unterschreitenden Zielwerte (mit Toleranz von 10%) überschreiten, ist die Arealträgerschaft angehalten, Massnahmen zu ergreifen. Diese beinhalten in einem ersten Schritt eine Betriebsoptimierung und – falls dies nicht reicht – müssen die Nutzer motiviert werden, Energie zu sparen. Damit wird zum ersten Mal auch das Nutzerverhalten in einer Zertifizierung berücksichtigt. ●

HANDBUCH IMMOBILIENMANAGEMENT

Der vorliegende Text stammt aus dem von der Kammer unabhängiger Bauherrenberater herausgegebenen Buch «Immobilienmanagement – Handbuch für Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung und Immobilienbewirtschaftung». Das Handbuch dient Bau- und Immobilienfachleuten seit 1995 als unverzichtbares Hilfsmittel im Berufsalltag. Anfangs 2017 ist es in einer völlig neu überarbeiteten Auflage erschienen. Es kann für 218 CHF im Buchhandel oder direkt beim Schulthess-Verlag (www.schulthess.com) bezogen werden.



***DANIEL KELLENBERGER**
 Der Autor ist Kultur- und Umweltingenieur. Er arbeitet als Senior Consultant und Teamleiter LCM (Life Cycle Management) beim Management- und Immobilienberatungsunternehmen Intep in Zürich.

Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

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

▶ SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Aargau

17.02.2018 – 20.10.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

05.09.2018 – 18.09.2019
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Zürich

09.02.2018 – 26.10.2018
16.03.2018 – 23.11.2018
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

▶ ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau

18.08.2018 – 10.11.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

30.04.2018 – 08.09.2018
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 Ticino

Gennaio – giugno 2018
Lunedì, ore 18.00 – 20.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 21.02.2018 – 13.06.2018
Modul 2: 20.08.2018 – 03.12.2018
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

08.02.2018 – 10.07.2018

Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Aargau

01.09.2018 – 17.11.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

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

SVIT Zürich

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

23.04.2018 – 18.06.2018
Montag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

19.04.2018 – 14.06.2018
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 Ticino

Autunno 2018
Martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zentralschweiz

03.01.2018 – 07.02.2018
04.06.2018 – 09.07.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

26.03.2018 – 18.06.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

SVIT Aargau

17.10.2018 – 05.12.2018
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

Modul 1: 09.01.2018 – 28.02.2018
Modul 2: 13.03.2018 – 15.05.2018
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Basel

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

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: 13.08.2018 – 19.09.2018
Modul 2: 24.09.2018 – 21.11.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

Modul 1: 15.01.2018 – 24.03.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 11.45 Uhr
Modul 2: 05.04.2018 – 14.06.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

SVIT Bern

16.10.2018 – 06.12.2018
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ticino

09.01. – 05.06.2018
Martedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

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 Aargau

07.06.2018 – 28.06.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

05.03.2018 – 19.03.2018
Mittwoch, 17.15 – 20.30 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Ostschweiz

Samstag, 13.01.2018
08.30 – 16.15 Uhr
Donnerstag, 18.01.2018
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

05.12.2018 – 19.12.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

16.11.2018 – 30.11.2018
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

09.05.2018 – 13.06.2018

Examen: 27.06.2018
A 10 minutes de la gare de Genève

SRES BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand.

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften
- Assistent/in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum
- Assistent/in Liegenschaften-buchhaltung
- Assistent/in Immobilienvermarktung
- Assistent/in Immobilienbewertung

LEHRGANG BUCHHALTUNGS- SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

BACHELOR OF ARTS IN REAL ESTATE

Akademischer Lehrgang als Aufbau auf einen Fachausweis- und Immobilien-treuhandlehrgang SVIT SRES

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS- LEITUNGEN IN DEN SVIT- MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-imm.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 KAUF- MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe www.okgt.ch

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 9 Millionen Besuchen monatlich ist homegate.ch der reichweitenstärkste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

X homegate.ch

FINDE DEINEN
PLATZ.

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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

27.02.2018 Die Immobilien im Ehe- und Erbrecht
07.03.2018 Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern

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



SEMINAR

DIE IMMOBILIEN IM EHE- UND ERBRECHT 28.02.2018

INHALT

Das Ehe- und Erbrecht bietet für Eigentümer von Immobilien vielfältigen Gestaltungsspielraum. Eine rechtzeitige Planung kann für den Eigentümer bei der Übertragung von Liegenschaften von grosser Bedeutung sein. Durch Kenntnis der in der Regel viel später eintretenden Konsequenzen der ehe- oder erbrechtlichen Ausgestaltung von Verträgen oder anderen letztwilligen Verfügungen können Immobilieneigentümer vor Überraschungen bewahrt werden. Das Ehe- und Erbrecht spielt somit für Immobilieneigentümer eine grosse Rolle, und es besteht von Seiten der Immobilienwirtschaft ein erhöhter Beratungsbedarf. Diesem Anspruch soll der Inhalt

dieses Seminars gerecht werden. Die Seminarteilnehmer erhalten eine aktuelle Übersicht über Immobilien als Gegenstand des Ehe- und Erbrechts.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte sowie Interessierte aus dem Immobilienbereich, die sich mit der Beratung und dem Handel rund um Immobilien beschäftigen. Ein Grundverständnis des Ehe- und Erbrechts wird vorausgesetzt.

REFERENT

Dr. iur. Silvan Fahrni, Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Familienrecht, Zürich
_ic.iur. Anja Bloesser, Rechtsanwältin und Fachanwältin SAV Erbrecht, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Radisson Blu Hotel
8058 Zürich-Flughafen
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

UMGANG MIT AUFFÄLLIGEN UND AGGRESSIVEN MIETERN 07.03.2018

INHALT

Fachleute aus dem Immobilienbereich, insbesondere Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter sowie Hauswarte, haben bei der Ausübung ihrer täglichen Aufgaben mit unterschiedlichen Menschen zu tun. Gewisse Mieter können sehr konfliktgeladen reagieren und eine grosse Herausforderung darstellen. Mit geeigneten Kommunikationstechniken und sicherem Auftreten können Eskalationen vermieden und Aufträge zufriedenstellend abgeschlossen werden. Durch das praxisorientierte Training in Deeskalation und Gewaltprävention werden die Teilnehmer in ihrer täglichen Arbeit sicherer. Sie lernen, sich auch in unangenehmen Situationen frühzeitig situationsgerecht zu verhalten, klare Grenzen zu setzen und Übergriffe zu verhindern.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter, Hauswarte, Fachkräfte aus dem gesamten Immobilienbereich sowie Personen, welche sich generell für Kommunikation und Konfliktmanagement interessieren.

REFERENT

Tian Wanner, Functional Fighting

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
8005 Zürich
09.00 bis ca. 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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

Die 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

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

Makler in Champagnerlaune

Mit der Lancierung einer eigenen Objekt-Galerie setzte die Schweizerische Maklerkammer an ihrer 12. Generalversammlung einen Meilenstein. Dazu begrüusste Herbert Stoop, SMK-Präsident, am 26. Oktober rund 70 Personen im Swissôtel Le Plaza in Basel.



Linkes Bild: «Die Objekt-Galerie ist ein Meilenstein in der Geschichte unserer Kammer und wird uns mithelfen, unseren Bekanntheitsgrad weiter zu steigern», davon zeigte sich Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer überzeugt. Rechtes Bild: Die Grüsse und Wünsche seitens des SVIT Schweiz an die Mitglieder der Maklerkammer überbrachte CEO Marcel Hug.

MÄNI FREI* ●.....
NEUER PRÄSIDENT FÜR DIE KAMMER GESUCHT. Wiederum darf die Schweizerische Maklerkammer auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurückblicken. Die Kammer umfasst 70 Mitglieder an 115 Standorten.

Sie ist in 19 Kantonen vertreten und erwartet in den nächsten zwölf Monaten einen substanziellen Zuwachs von neuen Mietgliedern – ohne in Bezug auf die Qualität Abstriche zu machen. Im Rahmen der Qualitätssiche-

rung wurden auch in diesem Geschäftsjahr die obligatorischen Audits durchgeführt. Alle geprüften Mitglieder erfüllten dabei vollumfänglich die Anforderungen. Die Kammer hat sich mit diesen Prüfungen eine hervorragende Reputation verschafft und gilt als die glaubwürdige, kompetente Standesorganisation der Branche.

Speditiv konnten die statuarischen Geschäfte erledigt werden. Der Bericht des Präsidenten, die Jahresrechnung und das Budget wurden von der Versammlung einstimmig genehmigt.

Bei einem Umsatz von 271885 CHF schliesst die Rechnung mit einem Gewinn von 10805 CHF. Unter dem Traktandum «Wahlen» wurden die bisherigen Vorstandsmitglieder unter Akklamation bestätigt.

Neben dem Wachstum verfolgt die Maklerkammer im neuen Geschäftsjahr vier weitere Ziele. So soll der Bekanntheitsgrad der Kammer und deren Mitglieder weiter ausgebaut werden. Zum Zweiten wird ein grosses Augenmerk auf die Qualität der Mitglieder gerichtet. Nur die professionellsten Immobilienspezialisten der Schweiz dürfen in der Kammer vereint werden.

Im Weiteren soll es sich für jedes Mitglied – neben der Auszeichnung – auch sonst lohnen, bei der Kammer dabei zu sein. In diesem Sinn werden die Dienstleistungen weiter ausgebaut. Zu guter Letzt sucht die Kammer einen neuen Präsidenten. Ende Geschäftsjahr 2017/18 tritt Herbert Stoop von seinem Amt zurück.

KRITISCHE PRÜFUNG DES SMK-LEAD-GENERATORS. Nach der or-

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

CAMPOS
MÄCHT IMMO'S MOBIL. 

dentlichen Generalversammlung waren zwei Referate sowie ein «Meilenstein» angesagt. Als Erster stellte Claude Ginesta (SMK-Vizepräsident) einen Lead-Generator vor, der in Zusammenarbeit mit Wüest & Partner eigens für die Maklerkammer entwickelt wurde. Dieser Generator soll jedem Mitglied zu einem Vorzugspreis zur Verfügung stehen. Ginesta wies darauf hin, dass seit drei Jahren die Branche mit sogenannten «Leadgenerators» konfrontiert werde. Diese bieten dem verkaufswilligen Eigentümer an, den «richtigen» Makler zu vermitteln.

„In der Kammer vereinen wir nur die professionellsten Immobilienspezialisten der Schweiz.“

HERBERT STOOP, PRÄSIDENT DER SCHWEIZERISCHEN MAKLERKAMMER

Dabei ist nicht die Qualität der vermittelten Dienstleistung entscheidend, sondern die Bereitschaft der Makler, einen namhaften Anteil der Provision (bis zu 30%) an den «Leadgenerator» abzuliefern. Diese Entwicklung erfüllt Ginesta mit Sorge. Sie trage sicherlich nicht dazu bei, das Ansehen der Branche zu fördern. Im Gegenteil: Geschäftsmodelle mit dem Leitgedanken «möglichst schnell und ohne Aufwand viel Geld zu verdienen» schaden allen seriösen Fachleuten.

Claude Ginesta rief die Anwesenden dazu auf, das Angebot des SMK-Lead-Generator zu prüfen und ihm Feedback zu geben. Je geschlossener die Kammer gegenüber den disruptiven Geschäftsmodellen aufträte, umso stärker könne man ihnen begegnen.

Im zweiten Referat ging Barbara Krähenmann, Immobilienfachfrau und Dozentin auf die Frage ein «Welche Macht haben die Emotionen beim Kauf von Wohneigentum». Anschaulich stellt sie Typologien von Kaufinteressierten dar. So unterschiedlich ihre Erwartungen seien, so differenziert müssten sie in den Verkaufsprozess einbezogen werden.

Den Höhepunkt zum Abschluss der Generalversammlung bildete die Live-Schaltung der «Objekt-Galerie» auf der Website (www.maklerkammer.ch) der Maklerkammer. Im rasanten Tempo von nur acht Monaten wurde diese Angebotsplattform in Zusammenarbeit mit www.newhome.ch entwickelt. Künftig sollen alle Immobilienangebote der SMK-Mitglieder zuerst auf dieser Plattform angeboten werden und erst in einem zweiten Schritt bei weiteren Immobilienportalen sichtbar sein.

Mit grosser Freude sties- sen die Anwesenden mit einem Glas Champagner auf das neue Angebot der Maklerkammer an. Herbert Stoop, Präsident der Maklerkammer ist überzeugt: «Die Objekt-Galerie ist ein Meilenstein in der Geschichte unserer Kammer und wird uns mithelfen, unseren Bekanntheitsgrad weiter zu steigern.»

WEITERE INFORMATIONEN

Herbert Stoop, Präsident Schweizerische Maklerkammer, Mobile 079 421 46 21, Brunaustrasse 39, 8002 Zürich, www.maklerkammer.ch



***MÄNI FREI**
Der Autor ist Kommunikationsbeauftragter der Schweizerischen Maklerkammer.

**schweizerische
sfpk iw fachprüfungskommission
der immobilienwirtschaft**

Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienbewertung 2018

Anfang Mai 2018 wird die Berufsprüfung Immobilienbewertung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 17. Februar 2017 und gemäss der Wegleitung vom 26. November 2015.

Prüfungsdaten Dienstag 15. Mai 2018 & Mittwoch 16. Mai 2018 (schriftlicher Teil)
Donnerstag 17. Mai 2018 & Freitag 18. Mai 2018 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Priors Business Center, 8302 Kloten

Prüfungsgebühr CHF 2'900.–

Anmeldeschluss Freitag 2. Februar 2018 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage (<http://www.sfpk.ch/pruefungen/bewertung.html>). Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Homepage unter www.sfpk.ch – Prüfungen – Bewertung eingesehen oder heruntergeladen werden.

Sekretariat SFPKIW

Puls 5

Giessereistrasse 18

8005 Zürich

info@sfpk.ch

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

Publication/Annonce

Examen professionnel d'experte / d'expert en estimations immobilières 2018

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral d'experte et d'expert en estimations immobilières aura lieu en mai 2018.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 17 février 2017 et aux directives du 26 novembre 2015.

Dates de l'examen Mardi 15 et mercredi 16 mai 2018 (partie écrite)
Jeudi 17 et vendredi 18 mai 2018 (partie orale)

Lieu de l'examen Lausanne

Taxe d'examen CHF 2'900.–

Clôture des inscriptions Vendredi 2 février 2018 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet:

Inscription en ligne:

<http://www.sfpk.ch/fr/examens/estimation.html>

ou commandés à l'adresse suivante:

Commission suisse des examens

de l'économie immobilière (CSEEI)

Rue du Midi 2

1003 Lausanne

info@cseei.ch

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

Inserzione/pubblicazione

Esame professionale di esperti in Stime immobiliari 2018

Nel mese di maggio 2018 si terrà l'esame di esperti in Stime immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 17 febbraio 2017 e secondo le linee guida del 26 novembre 2015.

Date dell'esame Martedì 15 maggio 2018
e mercoledì 16 maggio 2018 (esame scritto)
Giovedì 17 maggio 2018
e venerdì 18 maggio 2018 (esame orale)

Luogo dell'esame Ticino

Tassa d'esame CHF 2'900.–

Termine d'iscrizione: Venerdì 2 febbraio 2018 (timbro postale)

L'iscrizione avviene tramite la nostra Homepage. La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito <http://www.sfpk.ch/it/esami/stima.html> oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera (CEPSEI)

Via Beltramina 19B

6900 Lugano

info@cepsei.ch

Ausbildner tauschen sich aus

Gelungene Premiere: Die Erfa-Tagung für Ausbildner, neu lanciert von der Sektion Ostschweiz von Treuhand Suisse und dem SVIT Ostschweiz, haben gut 30 Teilnehmer besucht.



Hervorragende Abschlüsse (linkes Bild): Lea Sabrina Trüssel, Goldinger Immobilien AG, St. Gallen, Florian Rothauge, St. Galler Pensionskasse, Maria Nalesso, HEV Verwaltungs AG, St. Gallen, und Lorena Tedesco, Ed. Vetter AG, Lommis. Rechtes Bild: Ausbildner nehmen Anregungen für ihre Tätigkeit auf (Bilder: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG*

TIPPS UND TRICKS. «Wir haben offenbar ein Bedürfnis der Ausbildner richtig erkannt», zieht Urs Kramer, im Vorstand des SVIT Ostschweiz für die Ausbildung zuständig, eine erste Zwischenbilanz. Die Inhalte wurden laut Kramer bewusst sehr allgemein gehalten, und weitere Erfa-Ta-

gungen, mit vertieften Informationen, sollen folgen.

Die meisten der gut 30 Teilnehmer setzten einen ganzen Tag für den Erfahrungsaustausch ein. Zunächst ging es darum, Erfahrungen der Ausbildungsorganisation, Tipps und Tricks sowie Anregungen für die Ausbildung zu vermitteln. Diese Aufgabe teilte sich

Urs Kramer mit Rolf Nobs, dem Sektionsleiter Ostschweiz der Organisation Kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien (OKGT).

«**EXTREM HILFREICH**». Genügend Raum sollten auch die Anliegen und Erfahrungsberichte der Ausbildner erhalten, und diese Möglichkeit wurde ausgiebig genutzt. Für Kristina Vidakovic, Ausbilderin bei der Goldinger Immobilien Treuhand AG, Kreuzlingen, war die Erfa-Tagung «extrem hilfreich, um die Abläufe bei der Ausbildung im Rahmen der OKGT besser kennenzulernen», wie sie auf Anfrage erklärte. Schliesslich gehe es darum, den Lernenden eine gute Ausbildung zu vermitteln und sie erfolgreich durch die Prüfungen zu begleiten.

als Ausbilderin tätig, konnte profitieren. Es war ein «super Tag», um sich einen Einblick zu verschaffen. «Ich konnte überprüfen, ob ich meine Aufgabe als Ausbilderin richtig mache». Mitnehmen konnte die Immobilienfachfrau konkrete Ideen, und sie hofft, dass an der nächsten Erfa-Tagung mehr zum Thema Unterstützung der Lernenden bei schulischen Aufgabenstellungen zur Sprache kommen werde.

VIER DIPLOME ÜBERREICHT

Im Sektionsgebiet Ostschweiz haben Lea Sabrina Trüssel, Florian Rothauge, Maria Nalesso und Lorena Tedesco die dreijährige Lehrzeit in der kaufmännischen Grundbildung Treuhand/Immobilien mit Bravour bestanden. Vertreter des SVIT Ostschweiz überreichten die Diplome und lobten nicht nur die tollen Abschlüsse, sondern auch den engagierten Einsatz der Ausbildungsbetriebe.

KONKRETE IDEEN. Auch Ramona Gerardi, Immobilienbewirtschaftlerin bei IT3 Immobilien und Treuhand in St. Gallen und mit dem ersten Lehrling



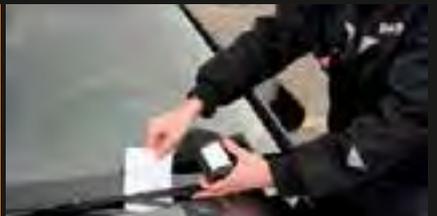
***MARTIN SINZIG**
Der Autor ist Wirtschaftsjournalist, Kommunikationsberater und verantwortlich für die Medienarbeit des SVIT Ostschweiz.

ANZEIGE

Ärger mit Falschparkierern?

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

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



parkon.ch
Sicherheitsdienst & Parkkontrolle

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

SIMON BRUNNER, EHRENMITGLIED SVIT SCHWEIZ



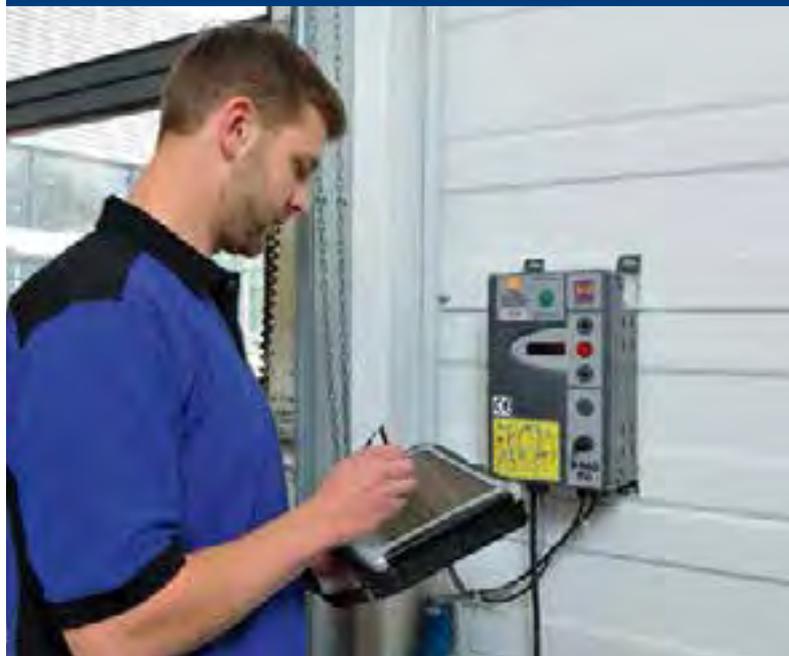
SIMON
BRUNNER-STAU
B
13.07.1928 – 23.10.2017

Ende Oktober 2017 ist der langjährige Zentralkassier des SVIT Schweiz, Simon Brunner-Staub, im Alter von 89 Jahren verstorben. Zwischen 1969 und 1983 war er für die Finanzen des Immobilienverbandes verantwortlich und – wie Urs G. Gribi, ein enger Wegbegleiter und Zentralvorstandskollege aus jener Zeit berichtet – stolz auf die Vermögensentwicklung unter seiner Ägide. Dazu trug er wesentlich bei, indem er die Bücher gewissenhaft führte und die Mittel haushälterisch verwaltete, «als wäre es seine eigene Kasse», wie Urs G. Gribi sich erinnert.

Zentralpräsident Franz Winiker, wie Simon Brunner aus der Sektion Luzern, hatte den «Jungunternehmer» in die Zentrale des Immobilienverbandes geholt – im gleichen Jahr, in dem Simon Brunner in Luzern das eigene Unternehmen SBIT gründete. Davor hatte er von 1956 bis 1968 als Immobiliendirektor des Interswiss-Fonds im Dienst des Denner-Gründers

Karl Scherri gestanden, dem Simon Brunner auch über den Wechsel in die Selbstständigkeit in Immobilienfragen beratend zur Seite stand. Fortan verwandte er seine unternehmerische Schaffenskraft der Entwicklung des eigenen Unternehmens. Nebst seinem Geschick und einem breiten Beziehungsnetz gründete der Erfolg auf einem fundierten Fachwissen, das er mit dem eidgenössischen Diplom des Immobilien-Treuhänders unterstrich. Lange Jahre wirkte Simon Brunner auch in der Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilien-Treuhänder als Kassier.

Simon Brunner war als Ehrenmitglied ein gern gesehener Teilnehmer an den Delegiertenversammlungen des SVIT. Auch jüngere Semester mögen sich an den interessierten Herrn erinnern, der noch bis in die letzten Jahre seines erfüllten Lebens zu den verschiedenen Versammlungsorten anreiste. ●



Service mit System rund um die Uhr

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



www.hoermann.ch
0848 463 762

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

Das Büro in der Hosentasche

► **Der mobile Zugang zu Daten macht die Arbeit effizienter. Das trifft auch für die Bewirtschaftung von Immobilien zu. Die neue Mobile Info App von W&W Immo Informatik AG unterstützt die Immobilienbewirtschaftler bei ihren Einsätzen ausserhalb des Büros. Sie können jederzeit und überall auf die wichtigsten Daten der Bewirtschaftungssoftware Rimo R4 und ImmoTop2 zugreifen.**

Mobile Endgeräte wie das Smartphone oder das Tablet haben das Leben in vielen Bereichen stark verändert. Informationen aller Art sind jederzeit und unabhängig vom Standort zugänglich oder Einkäufe können bequem per Smartphone bezahlt werden. Mit der von W&W Immo Informatik AG entwickelten «Mobile Info App» profitieren nun auch Bewirtschaftler von Immobilien von den neusten technischen Möglichkeiten. Sie sind oft unterwegs und schreiben vor Ort eine E-Mail an den Hauswart, wollen einen Mieter anrufen oder benötigen eine Übersicht der Objekte. Die Mobile Info App unterstützt sie bei der Arbeit ausserhalb des Büros. Schnell und in der gewohnten Logik können Daten aus der Bewirtschaftungssoftware über das Smartphone

oder über ein Tablet abgefragt werden. Die Informationen stehen sofort zur Verfügung und der Bewirtschaftler kann seine Arbeit effizient und kompetent vor Ort ausführen.

VORTEILHAFTE UND SICHERE LÖSUNG.

Der Datenzugang am Einsatzort via Internet bringt dem Immobilienbewirtschaftler unabhängig vom verwendeten Endgerät bestechende Vorteile: er hat unterwegs alle Informationen über die Liegenschaften, Objekte und Personen in Echtzeit zur Verfügung. Zudem erfolgt der Zugriff auf die Immobiliensoftware

über eine verschlüsselte Verbindung ohne zusätzliche Installation. Die Daten werden direkt aus der Immobiliensoftware abgefragt und dem Anwender angezeigt. Die Zugriffsberechtigungen werden ohne grossen Aufwand in der Immobiliensoftware hinterlegt und sorgen so für zusätzliche Sicherheit.

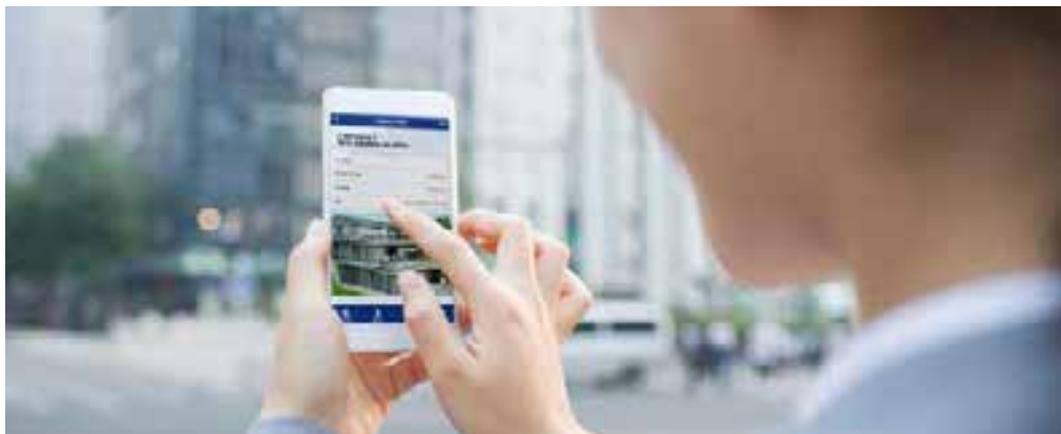
BEDARFSGERECHTE WERKZEUGE FÜR DAS

MOBILE ARBEITEN. Das Bedürfnis nach mobilem Arbeiten nimmt auch in der Immobilienbewirtschaftung zu. Damit steigen auch die Ansprüche an die Immobiliensoftware. Als Software- und

Technologieunternehmen stellt W&W Immo Informatik AG die geeigneten Werkzeuge zur Verfügung. Ein Beispiel dafür ist die Mobile Info App, die als Zusatz zu Rimo R4 und ImmoTop2 erworben werden kann. Diese Option ist optimal auf die Anforderungen an eine professionelle und ortsunabhängige Immobilienbewirtschaftung ausgelegt.

► WEITERE INFORMATIONEN:

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39, 8910 Affoltern a. A.
Tel. +41 44 762 23 23
info@wimmo.ch, www.immo.ch



Leben Sie auch mit Minergie?

Finden Sie heraus, wo und wie!

Ab 1. Januar 2018 auf www.minergie20.ch



Filigrane Waschtisch-Schalen von Kaldewei

► Die einwandigen Waschtische Miena von Kaldewei vereinen höchsten puristischen Designanspruch mit einzigartiger, beinahe zarter Filigranität. Erhältlich sind die von Anke Salomon entworfenen Waschtisch-Schalen in runder und eckiger Ausführung, jeweils in zwei Abmessungen. Ganz neu ist die Farbvielfalt: Neben den klassischen Sanitärfarben stehen auch die warmen Töne der Coordinated Colours Collection zur Auswahl.

Weiche Konturen verleihen den Miena Waschtischen eine aussergewöhnliche Leichtigkeit und durch die besonderen Eigenschaften des Materials Stahl-Email

wird der Eindruck purer Reinheit noch verstärkt. Die neuen Waschtisch-Schalen können frei auf einer Trägerplatte oder Konsole platziert werden und müssen sich nicht vorgegebenen Massen der Badmöbel unterordnen. In der Farbgestaltung bietet Kaldewei eine neue Vielfalt an. Die Miena Modelle sind sowohl in den klassischen Sanitärfarben als auch in den edlen Tönen der Coordinated Colours Collection von Kaldewei erhältlich.

WAS WAR DAS BESONDERE BEI DER GESTALTUNG DER WASCHTISCH-SCHALEN MIENA?

Designerin Anke Salomon über die Designstory der Miena Waschtische:

«Waschtisch-Schalen sind sehr visuell. Sie thronen regelrecht auf Möbeln. Somit ist es essenziell, dass die Schalen eine besondere und emotionale Ästhetik besitzen. Gleichzeitig dürfen sie nicht zu polarisierend sein, um eine Kombinierbarkeit mit anderen Badprodukten zu ermöglichen und für unterschiedlichste architektonische Planungen kreativen Spielraum zu geben. Das Besondere der Miena Waschtisch-Schalen ist ihr Kontrast aus Schwere und Filigranität. Dieser Kontrast ist derart stark, dass es wichtig war, die formale Gestaltung zurückzunehmen, um ein harmonisches und liebevolles Produkt zu entwickeln. Das Design basiert auf klaren, zeitlosen Grundgeometrien, die jedoch wie

natürlich fließend, leicht aus der puren Geometrie losgelöst wurden. Ruhig und doch besonders.»

Die Waschtisch-Schale Miena und weitere Neuheiten finden Sie am Kaldewei Stand an der Swissbau vom 16. – 20. Januar 2018 in Halle 2.2, Stand A14.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 100
CH-5000 Aarau
Tel. 062 205 21 00
Fax 062 212 16 54
info.schweiz@kaldewei.com
kaldewei.ch



Die Miena Modelle sind sowohl in den klassischen Sanitärfarben als auch in den edlen Tönen der Coordinated Colours Collection von Kaldewei erhältlich.

Citytouch für den öffentlichen Bereich – formschön, funktionell und preiswert

► **Schönes Design und nutzerfreundliche Technik, die hohe hygienische Ansprüche erfüllen, vermitteln den Besuchern von öffentlichen und halböffentlichen Sanitärräumen ein gutes Gefühl. Diesem Anspruch hat sich Sanimatic verschrieben. Die Selbstschlussarmaturen Citytouch überzeugen mit moderner Formensprache, einfacher Wartung und mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.**

Ein sauberes, helles Ambiente und funktionelle, einfach bedienbare Produkte sind in öffentlichen und halböffentlichen Sanitärräumen immer gern gesehen. Die Marke Sanimatic ist darauf spezialisiert, diesen Ansprüchen mit designerorientierten Armaturen gerecht zu werden. Die Armaturenlinie Citytouch stellt zudem unter Beweis, dass eine moderne Formensprache, perfekte Leistungen und ein attraktiver Preis ein unschlagbares Gespann ergeben.

NUTZERFREUNDLICHE FUNKTIONALITÄT, MODERN VERPACKT. Citytouch ist eine moderne und zugleich schlicht gestaltete Selbstschlussarmatur, die perfekt in freundlich gestaltete, öffentliche Sanitärräume passt. Das Design fügt sich dezent in unterschiedlichen Umgebungen, wie zum Beispiel in Schulhäusern, Autobahnraststätten oder Bahnhöfen, ein. Darüber hinaus erfüllt die Linie höchst funktionelle Ansprüche und ist für jedes Budget geeignet. Erhältlich sind vier verschiedene Ausführungen. Das Standventil und das Wandventil stellen Kalt- oder Mischwasser zur Verfügung. Für mehr Komfort stehen je ein Einlochwaschtischmischer mit Ausladung 110 mm

und Temperatureinstellung über den Drehgriff sowie ein Einlochwaschtischmischer mit Ausladung 100 mm und seitlichem Temperaturregler zur Auswahl. Die Armaturenkörper und die Wasserführung sind aus Messing gefertigt und erfüllen damit die hohen Anforderungen der Trinkwasserverordnung. Alle vier Citytouch-Modelle entwickeln unter einem Wasserdruck von 3 bar einen Geräuschpegel von 20 Dezibel oder weniger, was plakativ ausgedrückt in etwa so leise wie ein feines Blätterrauschen ist. Damit entsprechen sie der Geräuschgruppe I.

EINFACHE INSTALLATION UND HANDHABUNG. Die Selbstschlussarmaturen sind einfach zu installieren und zu warten. Die integrierte, pneumatische Selbstschlusspatrone lässt sich austauschen, ohne dass dafür die ganze Armatur demontiert werden muss. Beim Einlochwaschtischmischer mit Ausladung 100 mm bilden Griff und Patrone ein Stück, das komplett ausgetauscht werden kann. Beim Modell mit Ausladung 110 mm lässt sich der Griff abnehmen und die darunter liegende Patrone ersetzen.

FÜR DIE UMWELT. Alle neuen Citytouch Armaturen sind mit einer umweltschonenden Technik ausgerüstet, die den Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz entspricht.

DIE MARKE SANIMATIC – PERFEKTION IM ÖFFENTLICHEN RAUM. Die Marke Sanimatic steht für Funktion und Hightech an vorderster Front und im Dienste der Öffentlichkeit. Intelligente Armaturen, die sich durch Präzision,

Robustheit, Hygiene und Kosteneffizienz auszeichnen.

Mit der zunehmenden Mobilität der Menschen ist auch der Anspruch an die Hygiene gestiegen. So sind sanitäre Einrichtungen im öffentlichen Bereich heute eine Selbstverständlichkeit. Doch mehr Komfort führt unweigerlich auch zu Bequemlichkeit und Gedankenlosigkeit. Übermässiger Wasser- und Energieverbrauch ist die Konsequenz davon. Zudem wirkt sich die intensive Nutzung der Armaturen im öffentlichen Bereich häufig auf deren Lebensdauer aus. An diesem Punkt setzt Sanimatic mit innovativen Konzepten an: Intelligente Technik beeinflusst das Verbraucherverhalten positiv. Robuste Materialien garantieren eine überdurchschnittlich lange Lebensdauer. Und spezielle Formen und Konstruktionen verhindern Vandalismus. www.sanimatic.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Similor AG
 Wahlenstrasse 46, 4242 Laufen
 Tel. 061 765 73 33
info@similor.ch, similor.ch



Einlochwaschtischmischer, Ausladung 110 mm, Temperatureinstellung über den Drehgriff



Einlochwaschtischmischer, Ausladung 100 mm, seitlicher Temperaturregler



Wandventil für Kalt- oder Mischwasser



Standventil, Ausladung 100 mm, für Kalt- oder Mischwasser



Die Armaturenlinie Citytouch von Sanimatic stellt unter Beweis, dass eine moderne Formensprache, perfekte Leistungen und ein attraktiver Preis ein unschlagbares Gespann ergeben.



Die Selbstschlussarmaturen sind einfach zu installieren und zu warten. Die integrierte, pneumatische Selbstschlusspatrone lässt sich austauschen, ohne dass dafür die ganze Armatur demontiert werden muss.



Immobilienabnahme clever gelöst dank Abalmmo

► **Effiziente Prozesse in der Immobilienbewirtschaftung sorgen für mehr Wirtschaftlichkeit und Rentabilität. Mobile IT-Anwendungen und integrierte Gesamtlösungen wie Abalmmo liefern die Voraussetzungen dafür.**

ZUNEHMENDE KOMPLEXITÄT IM IMMOBILIEN-MANAGEMENT. Die Bedeutung von Immobilien als Vermögens- und Anlageobjekte ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Dementsprechend sind die Anforderungen an eine effiziente Bewirtschaftung immer stärker in den Mittelpunkt eines modernen Immobilienmanagements gerückt. Das Bestreben nach einer möglichst hohen Wertbeständigkeit der Objekte und einer gleichzeitig optimalen Rentabilität erfordern transparente und jederzeit aktuelle Informationsgrundlagen – kein leichtes Unterfangen angesichts der Dynamik im Immobilienmarkt. Der Kauf und Verkauf von Objekten, der Wechsel von Mietern und Verwaltungen, die Berücksichtigung von vertraglichen Vereinbarungen und regulatorischen Bestimmungen, Unterhalt und Austausch von Geräten und vieles mehr sorgen für eine hohe Komplexität der damit verbundenen Geschäftsprozesse. Wer angesichts der komplizierten Zusammenhänge den Überblick nicht verlieren will, setzt mit Vorteil auf die Unterstützung durch moderne Branchensoftware. Nebst der Vereinfachung von Aufgaben und Arbeitsabläufen ermöglicht eine integrierte Gesamtlösung auch einen durchgängigen Datenfluss. Dabei spielt die funktionale Abdeckung der Prozesse – insbesondere durch mobile Anwendungen – eine zentrale Rolle.

MOBILE IT-UNTERSTÜTZUNG DES ABNAHME-PROZESSES. Ein ausgezeichnetes Beispiel für die Vorteile von mobilen Anwendungen bei der Immobilienbewirtschaftung ist die iPad App der Branchenlösung Abalmmo. Die App wurde speziell für den Einsatz bei der Abnahme von Büros, Wohnungen und anderen Objekten entwickelt. Dank der Verwendung auf mobilen Geräten ist die Lösungen überall verfügbar, wo sie gebraucht wird. Als Teil der Gesamtlösung Abalmmo werden alle Daten wie Adresse, Personalien, Objektinformationen usw. zentral in einem einzigen System verwaltet. Doppel- und Falscherfassungen werden so eliminiert. Doch die App bietet noch weitere Vorteile wie zum Beispiel die integrierte Abnahme-Checkliste. Dadurch ist sichergestellt, dass nichts vergessen geht. Da es in der Praxis immer wieder vorkommt, dass Schäden, zu übernehmende Einrichtungen usw. dokumentiert werden müssen, können mit der App bzw. dem iPad direkt Fotos erstellt und zusammen mit Notizen im Abnahmedokument hinterlegt werden. Selbstverständlich können die Checklisten individuell auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse angepasst werden. Damit

das Abnahmeprotokoll auch rechtskräftig ist, können die Vertragsparteien dieses elektronisch auf dem iPad unterzeichnen. Die Synchronisation der Daten zwischen der mobilen Lösung und dem zentralen Server erfolgt automatisch.

ABALMMO ALS INTEGRIERTE IMMOBILIENBRANCHENLÖSUNG. Die mobile App ist nur ein Teil der Gesamtlösung Abalmmo. Als vollintegriertes IT-System für die Immobilienbranche kann die vom Schweizer Softwarehersteller Abacus entwickelte, modular aufgebaute Lösung mit zahlreichen weiteren Funktionen aufwarten. Dazu gehören beispielsweise ein integriertes Adressmanagement für Eigentümer, Mieter, Verwaltungen, Hauswarte und Lieferanten, frei definierbare Abrechnungsebenen, die Berücksichtigung mehrerer Verwaltungen mit jeweils eigenen Entschädigungen, die Konsolidierung pro Eigentümer oder die Anbindung an diverse Immobilienmarktplätze. Elektronische Dossiers für die Archivierung sämtlicher Verträge, Rechnungen, Korrespondenz usw. sind besonders hilfreich und lassen sich jedem Objekt zuordnen. Dank der nahtlosen Integration in Finanzanwendungen ersparen sich Anwender die Mehrfacherfassung von Daten. Abalmmo kann zudem verschiedene Vertragsarten abbilden: nach VMWG und ausserhalb VMWG wie Staffel-, Index- und Umsatzmietverträge etc. Ein Software-Assistent unterstützt das Erstellen eines Vertrags, indem jeweils nur die notwendigen Datenfelder angezeigt werden. Pro Vertrag können zudem individuelle Mietzinsreserven gebildet werden. Beim Inkasso werden die Zahlungsmethoden ESR, LSV+ und DebitDirect unterstützt. Im Gegensatz zu branchenneutralen Lösungen richtet sich Abalmmo speziell an Immobilienverwalter und Unternehmen, welche ihre Liegenschaften selber verwalten. Für Wohnbaugenossenschaften bietet Abalmmo besondere Funktionen wie z.B. die Verwaltung von Anteilscheinen bzw. des Genossenschafterkapitals. Abalmmo ist vielseitig einsetzbar und dank der einfachen Handhabung auch für kleine Verwaltungen geeignet.

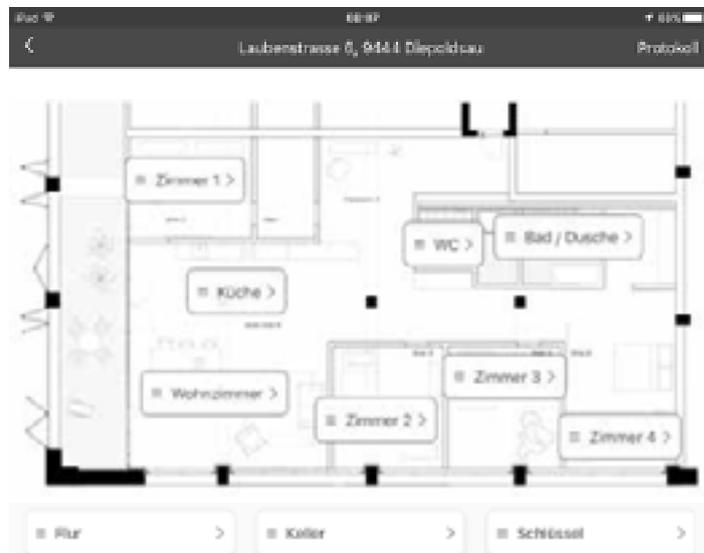
FÜR ALLE ANWENDUNGSFÄLLE BESTENS GEWAPPNET. Dank des modularen Aufbaus können Anwender den Anwendungsumfang von Abalmmo individuell festlegen. Aufgrund der Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit erfüllt Abalmmo die vielfältigen und komplexen Ansprüche der Immobilienbranche. Die Anwender können selber entscheiden, ob die Benutzeroberfläche oder einzelne Masken erweitern werden sollen, oder ob ein Minimum an Informationen genügt. In Verbindung mit weiteren Modulen der Abacus Business Software kann Abalmmo auf den Funktionsumfang einer vollständigen ERP-Lösung zugreifen. Einige Beispiele: Das Modul Service- und

Vertragsmanagement ermöglicht es, Aufträge direkt an die iPads der Servicetechniker zu übermitteln. Parallel dazu werden Arbeitsanleitungen oder aktuelle Informationen zu Mietobjekten, Aufzügen, Küchengeräten etc. angezeigt. Arbeitsleistungen, Material und Spesen können nach getaner Arbeit auf den mobilen Geräten gebucht und von der Gegenpartei visiert werden. Die Kosten werden anschliessend verrechnet oder in der Heiznebenkostenabrechnung verbucht. Dabei werden selbstverständlich die jeweiligen Vertragsbedingungen berücksichtigt. Ein weiteres Modul betrifft die Neben-, Heiz- und Betriebskostenabrechnungen. Mit Abalmmo können pro Immobilie Abrechnungen mit unterschiedlichen Abrechnungsperioden geführt werden. Die Erfassung verschiedener Zählerstände für jede Abrechnung ist auf einfache Weise möglich. So können immobilispezifische Zähler, wie Stromzähler für die Tiefgarage oder mieterspezifische Zähler wie für den Warmwasserverbrauch, erfasst werden. Dabei lassen sich auch komplexe Vorgänge abbilden wie zum Beispiel die Kostenbeteiligung von Drittliegenschaften: Werden Kosten für eine Immobilie aus der Abrechnung einer anderen Immobilie generiert, so kann auf der Abrechnung der zweiten Immobilie eine Abhängigkeit hinterlegt werden, die verhindert, dass die zweite Immobilie bereits eine Abrechnung erstellt, bevor die andere Immobilie die Kosten umgebucht hat.

Das Entwicklungsteam der Abacus Business Software sorgt dafür, dass auch regulatorische Änderungen umgehend in die Lösung einfließen. Die Anwender haben somit Gewähr, sich auf ein jederzeit gesetzeskonformes System verlassen zu können. In Sachen IT-Plattform haben Abalmmo-Kunden freie Wahl zwischen Windows, macOS, Linux sowie einer ortsunabhängigen Nutzung

über die Cloud. Als besonderes Highlight darf die Möglichkeit von benutzergeführten Prozessen nicht vergessen werden: Abalmmo beinhaltet Online-Assistenten, welche die Benutzer Schritt für Schritt durch mehrstufige Prozesse führen und gleichzeitig die aufbereiteten Daten hinsichtlich ihrer Plausibilität prüfen. Der individuell ausbaubare Funktionsumfang von Abalmmo bietet noch zahlreiche weitere Möglichkeiten. Damit steht eine Gesamtlösung für die Immobilienbewirtschaftung zur Verfügung, welche keine Wünsche offenlässt und sich klar an den konkreten Anforderungen der Immobilienbranche orientiert. In enger Zusammenarbeit mit Anwendern wird Abalmmo stetig weiterentwickelt und den Bedürfnissen und Anforderungen der Branche angepasst.

BDO: KOMPETENTER PARTNER DER IMMOBILIENBRANCHE. BDO ist nicht nur eine der führenden Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Beratungsgesellschaften der Schweiz, sondern ein langjähriger Partner der Immobilienbranche. Mit 33 Niederlassungen verfügt BDO über eine einzigartige Präsenz in allen Landesteilen. Allein im Bereich Immobilien stehen über 50 bestens ausgebildeten Mitarbeitende für Beratung, Bewertung, Bewirtschaftung und Vermittlung zur Verfügung. Die enge Zusammenarbeit mit den Abacus-Spezialisten von BDO garantiert den Kunden Zuverlässigkeit und Kompetenz bei Planung, Realisierung und Betrieb von Abalmmo und anderen Abacus-Business-Software-Lösungen. Seit über 25 Jahren arbeiten BDO und Abacus erfolgreich zusammen. Die Zusammenarbeit von BDO als Umsetzungs- und Vertriebsspezialistin von ERP-Lösungen und dem führenden Schweizer Entwicklungshaus hat sich bis heute als eine perfekte Kombination erwiesen.



Grafik: Mobile iPad Abnahmelösung Abalmmo

Die AdunoKautio AG – ein Unternehmen der Aduno Gruppe

► **Die AdunoKautio AG ist ein führender Anbieter von Depotbürgschaften, der modernen und kostengünstigen Alternative zu den traditionellen Bankdepots. Als Mitglied der Aduno Gruppe kann sie auf zahlreiche Synergien durch die breite Angebotspalette und die gute Vernetzung des Mutterhauses zurückgreifen.**

Die AdunoKautio AG konnte bereits über 2500 Verwaltungen von hren Dienstleistungen überzeugen. Gemeinsam mit Partner Generali Versicherungen vertreibt AdunoKautio Bürgschaften für Mietzinskautionen in der ganzen Schweiz. Durch die Zugehörigkeit zur Aduno Gruppe ergeben sich für beide Seiten neue Vertriebskanäle und zusätzliche Möglichkeiten, die bestehenden Produkte einem erweiterten Kreis anbieten zu können. Seit Juli 2016 gehört auch die in der Westschweiz tätige SmartCaution SA zur Aduno Gruppe, womit die Position im Markt der Depotbürgschaften gestärkt wurde.

WIE FUNKTIONIERT EINE MIETZINSKAUTIONSBÜRGSCHAFT? Aus Sicht des Mieters sind vor allem die hohen Mieten

eine Herausforderung. Sie sorgen für hohe Depots, da im Normalfall drei Monatsmieten hinterlegt werden müssen. Fehlende Liquidität wird da bei vielen Mietern zum Thema und das zu deponierende Geld könnte meist für ganz andere Dinge eingesetzt werden – gerade wenn ein Umzug ansteht. Aus der Perspektive des Vermieters oder der Verwaltung hingegen kommen nochmals andere Umstände hinzu: Für jeden Mieter muss ein eigenes Sperrkonto eröffnet werden, welches verwaltet werden will, dazu kommen die Umtriebe bei häufigen Mieterwechseln.

Bei diesen Fragestellungen setzt das Prinzip der Mietzinskautionsbürgschaft an. Das Geld wird nicht wie üblich hinterlegt, sondern ein Bürge steht bei einem Schadenfall für den Schaden gerade. Eine willkommene Alternative, die mehrere Fliegen auf einen Schlag erledigt.

VORTEILE FÜR VERMIETER:

- Spürbare Entlastung beim Verwaltungsaufwand – kein Führen von Kautionskonten
- Kein Kopieren mehr von Mietverträgen und Ausweisen

- Einfacher, schneller vermieten – rasche Online-Abwicklung, auch via Handy oder Tablet
- Grösstmögliche Sicherheit durch Ausschöpfung von drei Monatsmieten als Kautio
- Einfache Auflösung – auch im Schadenfall: Auszahlung erfolgt direkt von der Versicherung an den Vermieter
- Bei mehreren Mietern wird nur die Unterschrift von einem Mieter benötigt

VORTEILE FÜR MIETER:

- Keine finanzielle Mehrbelastung – das Geld kann anderweitig eingesetzt werden
- Schnelle Online-Abwicklung
- Mieterfreundliches Produkt durch faire Konditionen (Prämie ab Vertragsbeginn für 12 Monate) – keine hohe Einstiegsprämie
- Liquidität wird verbessert, statt Geld blockiert – speziell bei KMU's ist die businessKautio sehr gefragt

Dieser Ablauf funktioniert übrigens auch bei bereits bestehenden Mietverhältnissen und ist dank tiefen Prämien erstaunlich preiswert und günstiger als ein Konsumkredit.

ADUNO GRUPPE – THE SMART WAY TO PAY. Die Aduno Gruppe bietet Produkte und Dienstleistungen für das bargeldlose Bezahlen an: von der Kartenherausgabe (Viseca Card Services SA), über Privatkredit und Leasing (cashgate AG) hin zu Depotbürgschaften (AdunoKautio AG und SmartCaution SA). Als führendes Unternehmen für Privat- und Geschäftskunden ist die Aduno Gruppe eine faire und transparente Partnerin. Sie gehört den grössten Schweizer Kantonal- und Retailbanken (Raiffeisen Gruppe, alle Kantonalbanken, Migros Bank, Bank Cler, Regionalbanken sowie Privat- und Handelsbanken).

► WEITERE INFORMATIONEN:

AdunoKautio AG
Hagenholzstrasse 56
CH-8050 Zürich
Tel. 0800 100 201
Fax. 0800 100 202
info@adunokautio.ch
www.adunokautio.ch



Geschäftssitz der AdunoKautio AG ist in Zürich-Oerlikon am Hauptsitz der Aduno Gruppe

Fehlender Handlauf: Versicherung zahlt nicht

► **Noch immer vertrauen viele Hausbesitzer und Hausverwaltungen auf ihre Versicherung: Wenn eine Treppe vorhanden ist, und diese entspricht nicht den gesetzlichen Vorgaben, so zahlt im Schadensfall ja eine Versicherung. Allerdings kann dies zu einer sehr teuren Erfahrung werden.**

Die regelmässige Überprüfung von Treppen gehört zu den Pflichten des Hausbesitzers, und dazu zählt nicht nur die Streu- und Räumpflicht im Winter. Ein Gericht hat vor Kurzem entschieden, dass Treppen, die nicht verkehrssicher sind, für die Öffentlichkeit zu sperren sind, und gleichzeitig den Hausbesitzer zu Schadenersatz und Schmerzensgeld verurteilt. Bauten und Anlagen müssen den anerkannten Regeln der Baukunde entsprechen, und dies unabhängig von einem neu bewilligungsfähigen Bauvorhaben; dies gilt also auch für bestehende Bauten und Anlagen. Diese gesetzliche Vorgabe ergibt sich vor allem aus dem verfassungsrechtlichen Schutz für ältere und behinderte Menschen, die oftmals an Treppen grösste Probleme haben oder ohne einen Handlauf die Treppe selbstständig und ohne fremde Hilfe gar nicht benutzen können. Es gilt vor allem für öffentliche Bauten, aber auch für öffentlich zugängliche Bauten, dass die Bedürfnisse von Behinderten und Betagten berücksichtigt werden müssen.

BFU UND SUVA INFORMIEREN SEIT JAHREN. Stürze sind die häufigste Unfallursache in der Schweiz. Jährlich verletzen sich

mehr Menschen bei Sturz- und Stolperunfällen als bei Autounfällen. Unter den unfallbedingten Todesursachen nimmt der Sturz den ersten Platz ein. Nach der aktuellen Einschätzung der bfu wird das Problem in Zukunft durch die Altersentwicklung noch an Bedeutung gewinnen und stellt eine der grossen Herausforderungen für die Unfallprävention dar. Der bfu und der Suva entstehen durch Stürze Kosten in Milliardenhöhe, und rund ein Drittel aller Stürze ereignen sich auf Treppen. Die Ursachen von Stürzen sind natürlich auch Witterungseinflüsse und auf menschliche Fehler zurückzuführen. Bei Treppen sind es auch oftmals bauliche und technische Mängel die vermieden werden könnten. Dazu zählen: Bodenunebenheiten, glatte Böden und Stufen, fehlende oder schlechte Beleuchtung, keine oder nur einseitige Handläufe bei Treppen, und fehlende Markierungen. Die Suva hat daher in ihre Fachbroschüre und Checkliste geschrieben: «Die meisten Unfälle liessen sich vermeiden, wenn der Handlauf konsequent benutzt würde.» Dies setzt allerdings voraus, dass Treppen entsprechend ausgestattet sind.

NORMEN UND GESETZE REGELN DEN HANDLAUF. Speziell beim Thema Treppensicherheit gilt die SIA-Norm 358 und auch die SIA-Norm 500 für behindertengerechtes Bauen, die sich ausführlich mit dem Thema Treppe befasst. Wenn der Laie an Behinderte denkt, so kommt ihm meist der Rollstuhlfahrer in den Sinn, dabei sind weniger als 5 Prozent der Behinderten

Rollstuhlfahrer. Für die meisten Behinderten, vor allem für blinde und sehbehinderte Menschen und die ganz grosse Gruppe von Menschen mit motorischen Einschränkungen sind sichere Treppen notwendig. Deshalb müssen hier beidseitig Handläufe sein, die sicheren Halt geben, griffsicher und gut umgreifbar sind. Und dies in einer Höhe von 85 bis 90 cm durchlaufend und mind. 30 cm über das Treppenende oder den Treppenanfang hinausgehend, mit möglichst rundem oder ovalem Querschnitt von ca. 3 bis 4.5 cm, dazu unterseitig angeordnete Halterungen. Besonders ältere Menschen sind für normgerechte Handläufe sehr dankbar.

HANDLAUF IM FREIEN – STRASSEN UND WEGEBAU. Ausser der SIA gibt der Schweizer Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute (VSS) Normen heraus, auch diese bestimmen den Stand der Technik. So regelt der Punkt 7.1 der «SN 640 238» auch die ordnungsgemässe Bauweise von Treppen, Geländern und Handläufen, damit Treppen für alle Nutzergruppen bequem und sicher begehbar sind. Auch hier ist der Handlauf an Treppen ausdrücklich selbst bei wenigen Stufen geregelt, oftmals ist sogar der beidseitige Handlauf vorgeschrieben.

NORMEN SIND KEIN GESETZ. Die technische Norm ist anerkannter Stand der Technik, aber kein Gesetz. Sie erhält jedoch Gesetzescharakter, wenn sie in

den örtlichen oder kantonalen Bauvorschriften der Behörde erwähnt ist, was vielerorts der Fall ist. Die Einhaltung der Gesetze und Normen liegt auch und hauptsächlich im Interesse des Hauseigentümers. Auch wenn sich der Eigentümer mit der Abweichung einer Norm einverstanden erklärt, haftet er zivilrechtlich entsprechend der Werkeigentümerhaftung des Art.58 Obligationenrecht. Darin heisst es, dass der Eigentümer eines Gebäudes den Schaden zu ersetzen hat, den dieser Infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhaftem Unterhalt verursacht. In aktuellen Fällen haben die Versicherungen Hausbesitzer und Eigentümer in Regress genommen, weil diese den vorgeschriebenen Handlauf nicht angebracht hatten. Damit kann ein fehlender oder falsch angebrachter Handlauf recht teuer werden.

FACHFIRMA WÄHLEN: FLEXO-HANDLAUF. Als Fachfirma, die sich auf die normgerechte Ausführung von Handläufen spezialisiert hat, empfiehlt sich die Firma Flexo-Handlauf aus Winterthur, die in der gesamten Deutschschweiz vertreten ist.

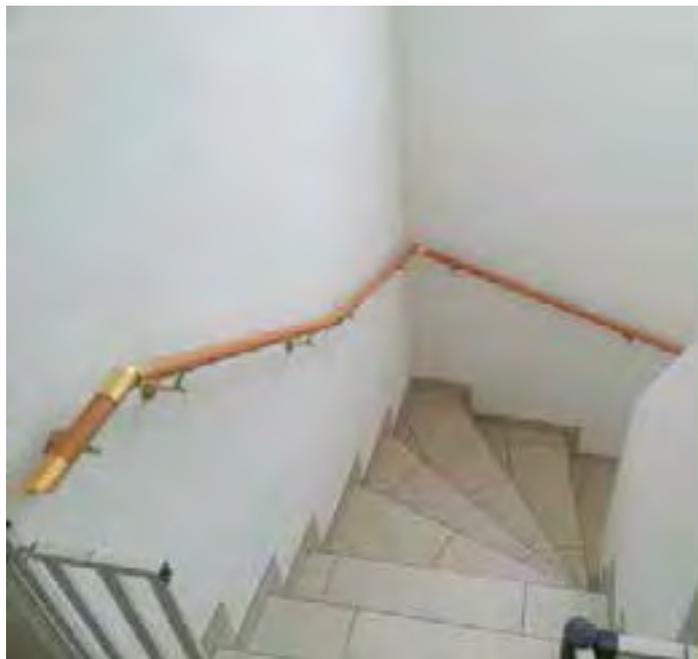
► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Tel. 052 534 41 31
Gratis-Tel. 0800-04 08 04
www.flexo-handlauf.ch



Aluminium-Handlauf mit handwarmen Laminat



Handlauf in Rot nach SIA Norm



Handlauf in Buche, wandseitig, wo die Stufen breiter und damit sicherer sind

Intelligente Systeme optimieren den Personenfluss

► **Moderne Gebäudekomplexe und Hochhäuser sind vermehrt mit Leitsystemen vernetzt, welche die Menschen effizient an ihr Ziel führen. Das ist zeit- sowie ressourcensparend und erhöht die Sicherheit. Für diese sogenannten «Smart Buildings» hat der Aufzugshersteller Kone seine «People Flow Intelligence»-Lösungen entwickelt, die Zugang, Fahrziel, Informationen und Systemüberwachung vollautomatisch regulieren.**

Mittlerweile lebt mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Städten – Tendenz steigend. Die Urbanisierung bewirkt, dass unsere Wohnräume lebenswerter, angenehmer und nachhaltiger werden müssen. Intelligente Gebäude bieten eine Lösung für diese Herausforderung: miteinander kommunizierende Automationssysteme, die alles steuern – von der Temperatur bis zur Beleuchtung. Einrichtungen reagieren automatisch auf unsere Bedürfnisse und schalten in den Energiesparmodus, wenn man sie gerade nicht braucht. Die Aufzugs- und Rolltreppenlösungen sowie Zutrittskontrollsysteme von Kone entwickeln sich zum Rückgrat dieser Infrastruktur. Sie helfen den Menschen, sich komfortabel, sicher und zuverlässig zu bewegen, verschwenden weniger Ressourcen und verbessern die allgemeine Lebensqualität.

KONES DIGITALE GESCHICHTE. Kone unternahm seine ersten digitalen Schritte in Richtung Smart Building Solutions in den 70er Jahren, als Mikroprozessoren zur Leistungsüberwachung eingeführt wurden. Heutzutage ermöglicht das Gebäudemanagement-Tool Kone E-Link die Überwachung von Aufzugs- und Rolltreppensystemen in Echtzeit auf einem einzigen Bildschirm – auch über grössere Gebäudekomplexe hinweg. Zur selben Zeit kam auch die digitale Bildschirmtechnologie auf und schaffte die

Grundlage für die heute angebotenen Kone InfoScreens. Sie sind heutzutage nicht nur Orientierungshilfen an Haltestellen oder in Aufzugskabinen, sondern bilden auch eine Plattform für Nachrichten, Werbung und multimediale Inhalte. Kones dritter digitaler Meilenstein schlussendlich war der Durchbruch der Zielwahlssysteme vor einem Jahrzehnt.

AKZENTE BEI DER DIGITALISIERUNG. Die Vision von Kone, das beste «People Flow»-Erlebnis zu liefern, ist das Ziel jahrzehntelanger Forschung und Entwicklung. Im Interesse einer reibungslosen Fortbewegung hat das Unternehmen kritische Aspekte der Systeme unter die Lupe genommen und diese in ein einheitliches Lösungspaket integriert. Das Portfolio namens «Kone People Flow Intelligence» mit seinen flexiblen, aufeinander abgestimmten Lösungen erfüllt die sich stets verändernden Bedürfnisse an moderne Gebäude. Es basiert auf branchenführender Technologie und vereint Lösungen für Gebäudezugang und Zielwahlsteuerung mit Informationssystemen und Anlagen-Monitoring für neue und bestehende Gebäude. Das Produkt deckt somit Schlüsselbereiche ab, die es Personen ermöglichen, sich komfortabel und rasch in Gebäuden zu bewegen. Und die Lösungen lassen sich leicht an Schnittstellen anderer Gebäudemanagementsysteme anschliessen.

ZIELWAHLSTEUERUNG FÜR VERBESSERTER AUFZUGSLEISTUNG UND NUTZERKOMFORT. Im Zentrum des Angebots steht die Zielwahlsteuerung Kone Destination mit dem Touchscreen-Zielwahltableau. Sie leitet die Benutzer zum Aufzug mit den wenigsten Passagieren und Zwischenhalten und somit kürzester Fahrt bis zur Zieletage. Das reduziert die Wartezeiten und erhöht die Förderleistung. In Gebäuden mit Büro-, Wohn- und Handelsflächen beispielsweise müssen Mitarbeitende an ihre Arbeitsplätze,



Kone Destination leitet die Benutzer zum Aufzug mit den wenigsten Passagieren und Zwischenhalten und somit kürzester Fahrt bis zur Zieletage.

Mieter in ihre Wohnungen und Kunden in die Geschäfte kommen. Autorisierte Bereiche müssen geschützt, andere wiederum öffentlich zugänglich sein. Um den Personenfluss möglichst optimal zu gestalten, sind Zielwahlsteuerungen bei Aufzuggruppen unerlässlich. Die schweizweit erste Zielwahlsteuerung mit intuitiven Touchscreens installierte Kone im 2016 im neuen Hauptsitz von Japan Tobacco International (JTI) in Genf.

In der Schweiz momentan noch in Planung, in anderen Ländern jedoch bereits im Einsatz, ist Kone RemoteCall als Erweiterung der Zielwahlsteuerung. Es erlaubt dem Benutzer, mit einer App auf seinem Smartphone von überall im Gebäude personalisierte Aufzugsrufe abzusetzen. So können in Zukunft beispielsweise Rollstuhlfahrende ein Benutzerprofil anlegen und längere Türöffnungszeiten, mehr Platz oder eine leere Kabine anfordern. So lässt sich die Fahrt problemlos diskret personalisieren. In diesem Bereich wird sich voraussichtlich in den nächsten Jahren einiges tun.

ZUGANGSSYSTEME FÜR HÖHERE GEBÄUDE-SICHERHEIT. Zur Familie der «People Flow Intelligence»-Lösungen gehört auch das anpassungsfähige Zugangskontrollsystem Kone Access, das ermöglicht,

Aufzüge, Drehkreuze und Türen reibungslos miteinander zu koppeln. Diese Kontrolle über den Zugang zu Gebäuden sorgt für erhöhte Sicherheit und noch besseren Personenfluss. So können zum Beispiel Kartenlesegeräte im Kabinen- oder Zielwahltableau oder an der Wand neben den Aufzugsruftasten beziehungsweise Aufzugstüren beziehungsweise Aufzugstüren installiert werden. Und wenn Drehkreuze mit einem Zielwahltableau verknüpft sind, kann eine Person einen personalisierten Aufzugsruf aktivieren, sobald sie hindurchschreitet. Kone arbeitet dafür weltweit mit der Dorma+Kaba Gruppe zusammen, deren Marke Kaba ihren Ursprung in der Schweiz hat.

Alles in allem macht sich diese nahtlose Integration der Gebäudeintelligenz für den Benutzer in einem rundum angenehmen Fahrerlebnis bemerkbar. Intelligente digitale Lösungen machen den Alltag einfacher und ermöglichen eine intuitive Gebäudenutzung. Was sich für die Schweiz noch utopisch anhört, ist in vielen Städten der Welt bereits Realität. Aber auch hierzulande steigt bei Neubauten und Modernisierungen die Nachfrage nach den «People Flow Intelligence»-Lösungen.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** www.kone.ch



In modernen Gebäuden gewinnt die effiziente Besucherführung immer mehr an Bedeutung.

Küchenexpress

Wenn Apparate streiken im Express-Tempo unterwegs

► **Wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler streiken, wenn es um Reparaturen, Ergänzungen oder einen Austausch in Küche und Waschräum geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle: Diese kompetente, unkomplizierte und zuverlässige Dienstleistung wird von allen Kundenkreisen geschätzt. Denn seit jeher sind hier Profis am Werk.**

PROFIS FÜR SIE UNTERWEGS. Die Servicetechniker des Küchenexpress sind kompetente Fachleute mit solider Ausbildung und grosser Erfahrung. Sie kennen sich mit allen Apparaten sämtlicher Marken aus, veranlassen die Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- und Elektroanschlüssen, da sie über die nötige Ausbildung für Anschlussbewilligung und Sicherheitsüberprüfung verfügen. Ebenso fachmännisch erfolgen Anpassungen / Reparaturen von Küchenmöbeln.

SCHNELLER, EFFIZIENTER, GÜNSTIGER. Da man sich beim Küchenexpress mit allen Gerätemarken auskennt, müssen Verwalter oder Eigentümer also nicht bei verschiedenen Herstellern anrufen, sondern können sich an einen Kontakt wenden. Der Küchenexpress ist in der

ganzen Schweiz schnell vor Ort: Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12.00 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Rasch wird erkannt, wo der Defekt liegt und

wie er sich beheben lässt. Und wenn ein Austausch die günstigere Lösung ist, wird das neue Gerät in der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Das alles spart Umtriebe, Zeit und Kosten – und bietet Sicherheit.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Der Küchenexpress steht ganz in der Nähe zur Verfügung!

Adressen unter: www.kuechenexpress.ch



VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
 INTERACTIVE & VIRTUAL REALITY
 VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISSINTERACTIVE
 the visual company

Brandschutz in Gebäuden

Die Ausbreitung des Feuers eindämmen

► **Mit der Wahl der richtigen Dämmung kann die Ausbreitung eines Brandes massgeblich eingeschränkt werden. Wichtig dabei sind zwei Faktoren: Das eingesetzte Material darf nicht brennen und sollte ausserdem einen möglichst hohen Schmelzpunkt aufweisen.**

Essen und Trinken ist das wichtigste Grundbedürfnis der Menschheit. Dahinter rangiert an zweiter Stelle bereits die Sicherheit: Der Mensch möchte geschützt sein vor Krieg, Unfällen oder Katastrophen. Zu einer erhöhten Sicherheit können auch Bauherren, Planer oder Architekten beitragen – etwa mit der konsequenten Wahl von Dämmmaterialien, die im Brandfall die Ausbreitung des Feuers verhindern und damit Leib und Leben schützen.

Messungen zeigen, dass sich bei einem Gebäudebrand bereits nach rund vier Minuten Temperaturen von über 800 °C entwickeln. Diese Erkenntnis macht einem auf eindrückliche Art bewusst, wie wichtig die Verwendung der richtigen Baumaterialien ist. Das gilt insbesondere für Dämmungen, die bei Fassaden, Dächern, Böden, Trennwänden oder Lüftungsanlagen eingesetzt werden. Denn nur wenn diese Gebäudeteile der enormen Hitze standhalten, kann die rasante Ausbreitung des Feuers entscheidend gehemmt werden. Beim Brandschutz sind zwei Komponenten massgebend: Die Dämmung muss feuerresistent sein und einen hohen Schmelzpunkt aufweisen. Aber gerade Letzteres ist bei vielen Dämmmaterialien der Knackpunkt: Sie schmelzen bereits bei rund 200 °C. Und ein geschmolzenes Bauteil kann Gebäude und Bewohner nicht mehr vor den Brandeinwirkungen schützen. Auf der sicheren Seite ist, wer Steinwolle-Dämmstoffe von Flumroc einsetzt. Denn diese sind nicht brennbar und behalten selbst bei Temperaturen von über 1000 °C ihre Festigkeit.

Bei der Wahl von Dämmprodukten sollte das Augenmerk neben dem Brandverhalten auch der Nachhaltigkeit gelten. Diesbezüglich überzeugen die Produkte von Flumroc ebenfalls. Ein Grossteil des verwendeten Gesteins stammt aus dem Kanton Graubünden, was die Transportwege kurz hält. Ausserdem verfolgt Flumroc einen geschlossenen Kreislauf: Produktionsabfälle, Baustellenabschnitte und Steinwolle aus Rückbauten werden als gleichwertiger Rohstoff wiederverwendet. Entsprechend sind nahezu alle Flumroc-Steinwollprodukte mit dem höchsten Label «ECO-1» zertifiziert und eignen sich damit bestens für das Bauen nach Minergie-Eco, für 2000-Watt Areale sowie auch für den Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS).

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

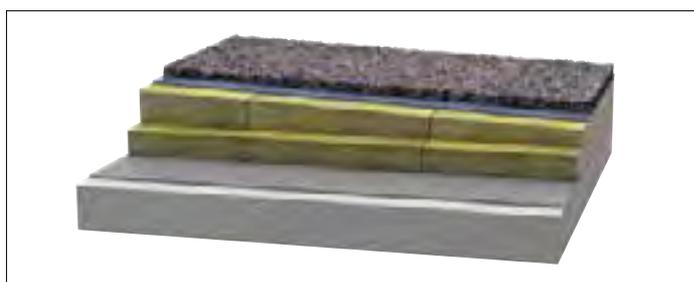
info@flumroc.ch
www.flumroc.ch
Tel. 081 734 11 11

Neue Kampagne von Flumroc

Bereits mit der Werbekampagne «Brennt nicht» hat die Flumroc AG aus Flums (SG) darauf aufmerksam gemacht, dass sämtliche ihrer Dämmmaterialien der besten Brandschutzklasse entsprechen: «kein Brandbeitrag/nicht brennbar». Weil dies aber nur eine Komponente des Brandschutzes darstellt und die zweite, jene des Schmelzpunktes, selbst in der Fachwelt noch wenig bekannt ist, hat Flumroc nun eine neue Informationskampagne lanciert: «1000 °C». Sie zeigt, wie wichtig es bezüglich der Sicherheit ist, dass gerade Dämmmaterialien einen Schmelzpunkt von über 1000 Grad Celsius aufweisen, um die Brandausbreitung einzudämmen. Diese Information wird vom eigens für die Kampagne geschaffenen «Mr. 1000°» anschaulich erklärt.



Holzbau



Gefälledach



SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

► **Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.**

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 500 Megabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF. Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,4 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben

sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem

können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN. Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der

Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suissedigital.ch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze
Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

Die Weishaupt AG auf der Swissbau 2018 in Basel

► **Weishaupt ist eines der international führenden Unternehmen im Bereich Heiztechnik. In der Schweiz befindet sich das Ausbildungs- und Kompetenzzentrum für Brenner, Heizsysteme, Wärmepumpen und Solarsysteme in Geroldswil an der Autobahn Zürich – Bern. Weishaupt produziert seit 25 Jahren in der Schweiz im eigenen Werk im St. Gallischen Sennwald auf 45 000 m² alle Heizsysteme, Energiespeicher und Systemkomponenten.**

Im Rahmen der Messe Swissbau 2018 vom 16.–20. Januar 2018 in Basel präsentiert die Weishaupt AG auf dem Messestand A64 in Halle 1.2 ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsprogramm für die Fachpartner. Folgende Produkte werden unter anderem ausgestellt:

NEU: GAS-BRENNWERTGERÄT THERMO CONDENS WTC-GW 15/25-B. Das neue Gas-Brennwertgerät Thermo Condens WTC-GW B vereinfacht die Kommunikation zwischen Mensch und Technik konsequent und bleibt gleichzeitig anschlusstechnisch 100% kompatibel zum bisherigen Gas-Brennwertgerät. Montage und Wartung sind einfacher denn je. Dank der serienmässigen

LAN-Schnittstelle und dem Weishaupt-Energie-Management-Portal kann das neue Gas-Brennwertgerät einfach und sicher mit Computer, Smartphone oder Tablet kommunizieren. Ein weiteres Plus ist der hohe Modulationsbereich und die weiterentwickelte SCOT-Technik. Dieses selbstkalibrierende System sichert auch bei unterschiedlicher Zusammensetzung des Brennstoffes Gas stets die optimale Verbrennungsqualität. Die Modulationsbandbreite reicht hinunter bis auf 1,9 kW.

NEU: SPLITWÄRMEPUMPE WWP LS (BIS 16 KW). Die neue Weishaupt Splitwärmepumpe WWP LS gibt es in vier Leistungsgrössen von 8 bis 16 kW. Die Geräte zeichnen sich aus durch ihre hohe Effizienz mit einer Leistungszahl COP bis 3,8 (bei A2/W35 nach EN 14511). Das Innengerät vereint die komplette hydraulische Anbindung inklusive integriertem Ausdehnungsgefäss, Schlammabscheidesystem, Umwälzpumpe (Energieklasse A), Entlüftungs- und Sicherheitssystem. Das Aussengerät liefert die Wärme ins Haus. Eine Reihe innovativer technischer Details, wie der Doppel-Rollkolbenverdichter und das BiFlow-Expansionsventil oder im Windkanal optimierte Ventilatorflügel, sorgen

dafür, dass das Aussengerät effizient und sehr leise läuft – zuverlässig bis -20°C Aussentemperatur.

ÖLBRENNWERTKESSEL WTC-OB AB 12 KW. Weishaupt erweitert den Leistungsbereich der bodenstehenden Öl-Brennwertsysteme nach unten. Der Öl-Brennwertkessel WTC-OB ist mit einer Grundleistung von 12 kW besonders für Gebäude mit kleinerem Wärmebedarf geeignet.

GAS-BRENNWERTKESSEL WTC-GB MIT 90 KW. Mit dem Gas-Brennwertkessel WTC-GB mit 90 kW bietet Weishaupt eine abgerundete Gasbrennwertlinie mit sechs Baugrössen von 90 bis 300 kW. In Kombination können bis zu vier Kessel als Kaskade, maximal bis 1200 kW, zusammengeschaltet werden.

WEISHAUPT ENERGIESPEICHER WES. Die Weishaupt Energiespeicher WES 660-A und 910-A verfügen über eine hohe Serienausstattung. Dazu zählen die Zweikomponenten-Wärmedämmung Isodual, die patentierte Thermo-Einschichtsäule, das Warmwasser-Durchfluss-System aus nickelfreiem Edelstahl, die Anschlüsse für Gas- oder Ölbrennwertsysteme mit Bypass-Funktion, mehrere Zusatz-Anschluss-

möglichkeiten (Fremdwärme, Elektroheizung) sowie mehrere Tauchhülsen mit exakt definierten Positionen. Der Weishaupt Energiespeicher kann die Wärme aus mehreren Quellen verwerten (Festbrennstoffkessel, Wärmepumpe, Elektroheizung etc.).

TRINKWASSERWÄRMEPUMPE WWP T 300 WA. Mit der Weishaupt Trinkwasserwärmepumpe WWP T 300 WA lassen sich Wohnungen und Häuser ganz einfach und zentral mit warmem Wasser versorgen. Die Trinkwasserwärmepumpe kann über ihren Zusatzwärmetauscher mit der Heizung bzw. dem Solarsystem oder über ihren digitalen Eingang mit der Photovoltaikanlage kombiniert werden. Somit ist dieses System ideal für die Modernisierung und Nachrüstung sowie für den Neubau von Ein- und Zweifamilienhäusern geeignet.

WEISHAUPT BRENNER WKMONO 80 (BIS 17.000 KW). Der Monoblock-Brenner WKmono 80 bietet ein Leistungsspektrum, das bisher nur mit externen Verbrennungsluftgebläsen erreicht wurde. Durch den Wegfall des Luftkanals reduziert sich der Installationsaufwand entsprechend. Bei der Entwicklung wurde auf eine kompakte Bauform besonders Wert gelegt. So hat der WKmono 80 Zweistoffbrenner eine starke Leistung von 17 MW bei einer kompakten Baulänge von nur 1630 mm. Darüber hinaus zeichnet er sich durch seine strömungsgünstige, effiziente und schallreduzierende Bauweise aus.

Besuchen Sie uns in Basel, Halle 1.2 am Stand A64.

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



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



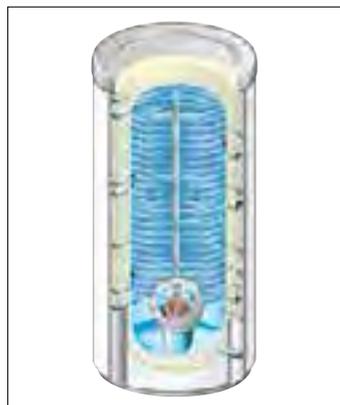
Die neuen Splitwärmepumpen von Weishaupt gibt es von 8 bis 16 kW.



Schnittgrafik des neuen Öl-Brennwertkessels WTC-OB (12 / 18 kW).



Gas-Brennwertkessel WTC-GB mit 90 kW.



Schnittbild des Energiespeichers WES-A (910 Liter) von Weishaupt.



Trinkwasserwärmepumpe WWP T 300 WA.



Der Weishaupt Brenner WKmono 80 (bis 17 MW).

RHEINZINK an der Swissbau 2018:

Persönlich, kompetent und mit tollen Neuheiten... Besuchen Sie uns, Sie werden staunen...

► **Swissbau 2018 vom 16. – 20.01.2018 in Basel/Schweiz Halle 1.0 / Stand B 70**

Sich ständig neu zu erfinden und sich dabei immer treu zu bleiben, das ist eine hohe Kunst aber ein typisches RHEINZINK-Attribut. Obschon bereits seit mehr als einem halben Jahrhundert am Markt, zählt RHEINZINK noch heute zu den innovativsten Werkstoffen in der Architektur. Nicht ohne Grund hat sich RHEINZINK weltweit ein hohes Ansehen erworben, das durch zeitlose Ästhetik besticht und durch hohe Werthaltigkeit überzeugt.

RHEINZINK®. Marktführer von Dach-, Fassaden- und Entwässerungssystemen aus Titanzink, präsentiert an der Swissbau 2018, neben seinen bekannten Systemen für Dächer und Fassaden auch Neuheiten für die gestalterische Architektur und das kreative Spenglerhandwerk.

Natürlich zeigen wir dort auch – wie immer bei RHEINZINK – schöne, attraktive und kreative Gebäudehüllen in verschiedenen Oberflächen- und Ausdrucksvariationen. Treu unserer Philosophie «immer nahe am Markt» empfangen wir Sie gerne persönlich und kompetent. Kommen Sie bei uns vorbei, Sie werden beim Entdecken unserer Neuheiten staunen...

Sie finden uns wie in den Vorjahren in der Halle 1.0. **NEU auf Stand B 70.** Das Team der RHEINZINK (Schweiz) AG freut sich auf Ihren Besuch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
RHEINZINK (SCHWEIZ) AG
Täferstrasse 18
CH - 5405 Baden-Dättwil
Tel. +41 (56) 484 14 14
Fax: +41 (56) 481 14 00
info@rhein-zink.ch
www.rhein-zink.ch



Gebäude der Bildenden Künste, Universität Iowa, Iowa City, USA
Architekt: Steven Holl Architects, New York, USA;
Ausführung: Pohl Inc. of America, Salt Lake City, USA



Klein und fein, Gartenhaus/Pergola und Garage, Schänis
Architekt: Steiner + Stucki Architektengemeinschaft, Schänis; Ausführung: casa-technica.ch/ Landolt Gebäudetechnik AG, Näfels

KWC ACTIVO

rassiges Design für Preisbewusste

Die neue Armaturenlinie fürs Bad, KWC ACTIVO, ist wie geschaffen für design- und preisbewusste Bauherren und grosse Wohnbauprojekte. Sie überzeugt mit eigenständigem Profil und durchdachter Funktionalität – und im Design trifft sympathisches Rund auf rassige Dynamik. Mit solidem Sockel, robuster Basis, klarer Formensprache und einem frech nach oben gebogenen Hebel bringt sie spielerische Leichtigkeit und frischen Schwung in die Badgestaltung. Dabei ist KWC ACTIVO in jeder Hinsicht hochwertig und preiswert zugleich, verbunden mit Schweizer Zuverlässigkeit und Präzision von KWC.

GESAMTPROGRAMM FÜRS BAD. KWC ACTIVO geht mit einem umfassenden Programm vom Waschtisch- bis zum Bidetmischer auf die vielfältigen Anforderungen bei der Armaturenausstattung moderner Bäder ein. Dabei sticht insbesondere die neue Handbrause hervor: Auch sie glänzt mit einem eigenständigen Griff und neuem Bedienkomfort. Für Wanne und Dusche bietet die Designlinie Auf- und Unterputzlösungen an. Mit KWC BLUEBOX* steht für letztere ein Fertigmontageset zur Verfügung, das eine schnelle, sichere

und perfekte Installation ermöglicht: Es gehört zu den besten Systemen, die derzeit auf dem Markt sind.

SYMPATHISCHER SCHWUNG – GRIFFIGES KONZEPT. Der leicht nach oben zeigende, ergonomisch geformte Hebel kommt dem Nutzer bei der Handhabung sympathisch entgegen. Er liegt sicher und gut in der Hand, die leichtgängige Führung vermittelt Qualität und Solidität. Der Grund liegt in einem kleinen Detail: Unter dem Hebel sorgt eine kleine kugelförmige Ausbuchtung für besonders funktionelles Handling. Generell lohnt sich ein Blick auf die Hebelkonstruktion: UniqueLever heisst das KWC Prinzip, das eine natürliche, intuitive Handhabung erlaubt. Eleganz und Präzision werden hier direkt fassbar, sichtbar, spürbar. Auch die Handbrause KWC FIT-S easy ist in ihrer Form besonders griffig. Dank TouchProtect wird der Griff nicht heiss und das Brausesieb ist äusserst reinigungsfreundlich.

ÜBERZEUGEND IN PREIS UND LEISTUNG. Überzeugendes Gesamtprogramm, durchgängiges Design, hohe Funktionalität, durchdachte Details, Hochwertigkeit und Eigenständigkeit: KWC ACTIVO sorgt für ein neues Gesicht im Bad und mit überdurchschnittlicher

Leistung, hochwertige Qualität und attraktivem Preis für Dynamik in der Armaturenszene.

Die neue Armaturenlinie KWC ACTIVO hat zusammen mit weiteren wegweisenden Neuheiten an der Swissbau Premiere: Halle 2.2 Stand A32.

WEITERE INFORMATIONEN:
 Franke Water Systems AG
 KWC
 Hauptstrasse 57
 5726 Unterkulm
 Tel. +41 62 768 68 68
 info@kwc.ch
 www.kwc.ch



3. Redcon Switzerland & 3. D-A-CH Konferenz 12./13. April 2018, GDI, Rüschtikon

Überlebensstrategien
 für Shopping Center in
 der D-A-CH Region

Vom Konsumtempel zur
 modernen Freizeit-, Erlebnis-
 und Lifestyledestination

Anlässlich der 3. Redcon Switzerland 2018 finden sich auch in diesem Jahr die Councils aus der Schweiz, Österreich und Deutschland für diese länderübergreifende Veranstaltung zusammen.

Weitere Informationen finden Sie unter redcon-switzerland.ch

Aus Walter Meier und Tobler wird Meier Tobler – der führende Schweizer Anbieter von «einfach Haustechnik»

☛ **Am 24. November 2017 haben Walter Meier und Tobler ihren neuen, gemeinsamen Firmenauftritt vorgestellt: Als Meier Tobler will das neue Unternehmen die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern weiter verstärken und in die Technologien der Zukunft investieren. Basis des durch und durch schweizerischen Unternehmens bilden die regionale Verankerung und das umfassende Haustechnik-Sortiment.**

Ab dem 1. Januar 2018 werden Walter Meier und Tobler gemeinsam unter dem Namen Meier Tobler auftreten. Unter dem Motto «Einfach Haustechnik» soll die führende Marktstellung weiter ausgebaut werden. Der Verwaltungsratspräsident Silvan G.-R. Meier: «Der Zusammenschluss erfolgt im Zeichen der Beständigkeit. Aus beiden Unternehmen wollen wir das Beste in die Zukunft überführen. Der neue Auftritt vereint die beiden jahrzehntealten Firmennamen und die typischen Elemente der visuellen Identität beider Firmen zu einem neuen, harmonischen Ganzen.»

DANK GEGENSEITIGER ERGÄNZUNG KLARER MARKTLEADER. Das neue Unternehmen bündelt Handels- und Servicekompetenz zu einem neuen Ganzen. Als Anbieter von Systemlösungen für die Bereiche Heizen und Kühlen von Gebäuden wird das Unternehmen einzigartig positioniert sein. Vom Einfamilienhaus bis zum komplexen Gebäude, ob alternative Technologien oder konventionelle Heizungsanlagen – Meier Tobler hat für alles eine energetisch optimale Lösung. Als technischer Grosshändler verfügt

Meier Tobler über das dichteste Filialnetz und das grösste Sortiment der HLKS-Branche. Im E-Commerce rangiert Meier Tobler branchenübergreifend unter den zehn grössten Anbietern der Schweiz. Und im Service sorgen künftig über 400 Servicetechniker rund um die Uhr für einen funktionierenden Anlagenpark. Rückgrat ist eine verlässliche Logistik für punktgenaue Belieferungen in jede Ecke der Schweiz.

LEISTUNGSBÜNDELUNG UND DIGITALISIERUNG IM FOKUS. Meier Tobler ist bereit, die Herausforderungen der Zukunft anzupacken: Das Zusammenwachsen der Haustechnik, der digitale Wandel (Stichwort Smart Home) und der gesellschaftliche Anspruch auf Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Darin sieht CEO Martin Kaufmann grosse Chancen: «Wir setzen auf drei Standbeine: Im Bereich der Systemlandschaft fördern wir Remote-Anwendungen wie «smart-guard», die Fernwartungslösung für Wärmepumpen, wir stärken zweitens unseren E-Shop, der unseren Kunden grösstmögliche Effizienz und Flexibilität bieten soll und drittens werden wir weiter intensiv die Harmonisierung der Datenbasis der technischen Dokumentation vorantreiben.»

Mit dem erwähnten, neuen Dienstleistungsangebot «smart-guard» werden Wärmepumpen nicht mehr aus den Augen gelassen. Über das Internet ist Meier Tobler jederzeit mit einer Wärmepumpe verbunden. Dank dieser cleveren Fernüberwachung werden die Betriebsdaten konstant überwacht und analysiert, so dass bei Bedarf schnell

über die Datenverbindung oder vor Ort interveniert werden kann. Dabei lassen sich nicht nur Störungen feststellen und korrigieren, sondern auch Einstellungen verbessern. Damit wird die Wärmepumpe laufend optimiert und die Effizienz weiter gesteigert. Das sind die besten Voraussetzungen für einen zuverlässigen Betrieb und eine lange Lebensdauer.

REGIONALE VERANKERUNG AN SCHWEIZWEIT 85 STANDORTEN. Mit dem Zusammenschluss werden die bisherigen Standorte aufeinander abgestimmt. Wie Martin Kaufmann betont, stand die umfassende regionale Abdeckung im Vordergrund: «Die geografische Nähe zu unseren Kunden und Partnern ist uns sehr wichtig. 50 Marchés als Abholshop für die Installateure und 35 Service-Stützpunkte in der ganzen Schweiz garantieren diese Nähe.» Administrativer Hauptsitz ist ab 2018 Schwerzenbach / ZH. Der heutige Tobler-Standort Urdorf / ZH bleibt als Vertriebsstützpunkt bestehen. Die beiden Logistik-Center Nebikon / LU und Däniken / SO bleiben solange bestehen bis ein gemeinsamer Standort realisiert werden kann.

MEIER TOBLER ALS ATTRAKTIVER ARBEITGEBER. Meier Tobler will den Mitarbeitenden ein solides berufliches Zuhause bieten. Mitarbeitende erhalten Perspektiven in Fach- und in Führungskarrieren und werden von der Meier Tobler Academy mit individuellen Weiterbildungen unterstützt. In der Academy werden zurzeit über 20 Lernende in vier Berufen auf ihr Arbeitsleben vorbereitet.

NEUE RECHTLICHE STRUKTUR. Im Zusammenhang mit dem neuen gemeinsamen Auftritt und der laufenden Integration wird die Walter Meier (Klima Schweiz) AG per 1. Januar 2018 in Meier Tobler AG umbenannt und im Frühling 2018 mit der Tobler Haustechnik AG fusioniert. Zudem soll die Walter Meier AG in Meier Tobler Group AG umbenannt werden und den Sitz nach Nebikon / LU verlegen. Beides soll der Generalversammlung vom 27. März 2018 beantragt werden.

NÄCHSTER HÖHEPUNKT: SWISSBAU BASEL. Nach der erstmaligen Präsentation der Marke am 24. November am «Rock The Boiler» Festival in Bern, dem grössten Branchenanlass des Jahres, wird sich Meier Tobler an der Swissbau 2018 einer noch breiteren Öffentlichkeit präsentieren – für Martin Kaufmann einer der wichtigsten Termine im nächsten Jahr. «Wir wollen den Besucherinnen und Besuchern unser neues Unternehmen dreidimensional erlebbar machen und ihnen unser gemeinsames Team sowie wegweisende Innovationen vorstellen.»

Termine:

31. Dezember 2017 Abschluss des Geschäftsjahres 2017

20. Februar 2018 Medien- und Finanzanalystenkonferenz zum Jahresabschluss 2017

27. März 2018 Generalversammlung

WEITERE INFORMATIONEN:

Walter Meier
Corporate Communications
Tel. +41 44 806 49 00
group@waltermeier.com





Bestellformular

für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

- Einzelabonnement CHF 78.00
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 58.00

Lehrgang: _____

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
 - weitere Adressen: CHF 39.00

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

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

Mit einem Minergie-Gebäude fit für die Zukunft

◀ **Minergie-Bauten sind deutlich energieeffizienter als Gebäude in herkömmlicher Bauweise. Zudem produzieren sie Teile ihres Stroms selbst. Diese Argumente allein würden schon für den nachhaltigen Baustandard sprechen. Aber es gibt noch Weitere: Minergie ist seit 1998 der Schweizer Standard für Komfort, Effizienz und Werterhalt. Im Zentrum steht der Wohn- und Arbeitskomfort für die Gebäudenutzenden. Seit der Gründung des Vereins haben sich deswegen bereits einige zehntausend Bauherren für ein Minergie-Gebäude entschieden. Mittlerweile gibt es in der Schweiz rund 45'000 Neubauten und Modernisierungen mit einem Minergie-Zertifikat.**

EFFIZIENZ IST EIN MUSS: SAUBERE ENERGIE GIBT ES NICHT IM ÜBERFLUSS. Energie sparen und den nötigen Bedarf möglichst mit Erneuerbaren Energien decken. Entsprechend fielen auch die neuen Reglemente aus, die für alle ab Juli 2017 eingereichten Zertifizierungsanträge gelten: Ein Minergie-Neubau produziert Teile seiner benötigten Energie selbst, verfügt über eine fossilfreie Heizanlage und erfüllt höchste Anforderungen an die Gebäudehülle und den kontrollierten Luftwechsel. Das sorgt für Effizienz, einen hohen Wohn- und Arbeitskomfort

und vermeidet Energieverluste. Inzwischen wohnen über 630 000 Menschen in einem nach Minergie gebauten Gebäude.

MINERGIE: BEWÄHRT UND INNOVATIV. Mit seinen hohen Qualitätsstandards hat Minergie vielerorts neue Massstäbe an die Nachhaltigkeit und Effizienz von Gebäuden gesetzt. Um weiterhin innovative Impulse zu geben, entwickelte der Verein auf 2017 seine bewährten Baustandards Minergie, Minergie-P und Minergie-A grundlegend weiter. Dabei waren sowohl Experten aus der Baubranche als auch Bund und Kantone mit einbezogen.

Das Ergebnis: Nachhaltigkeit und Energieeffizienz wird bei Minergie nun noch umfassender betrachtet. Über die bisher im Fokus stehende Heizenergie hinaus, schliessen die Kennzahlen jetzt auch den Stromverbrauch eines Gebäudes mit ein. Der ist für Beleuchtung und Haushaltsgeräte nicht unerheblich.

ALLES AUS EINER HAND FÜR NEUBAU, MODERNISIERUNG UND BETRIEB. Der umfassende Ansatz spiegelt sich auch in der Ausrichtung des Angebots von Minergie wider. Der Verein richtet sich mit seinen Massnahmen sowohl an Bauherren und Investoren, die einen Neubau planen, als auch an Besitzer,

die ihre Immobilie modernisieren möchten. Für bestehende Minergie-Gebäude gibt es zudem professionelle Beratung für den laufenden Betrieb. Somit begleitet Minergie ein Gebäude

von der Planung über die Realisierung bis hin zur effektiven Benützung.

▶ **WEITERE INFORMATIONEN:** www.minergie.ch



Komfort, Effizienz und Werterhalt, dafür steht Minergie seit 1998. Um auch für die Zukunft neue Massstäbe zu setzen, entwickelt der Verein seine Richtlinien immer wieder weiter

Minergie im Überblick

NEUBAU

Minergie begleitet Bauherren bereits während der Planung. Je nach ihren Bedürfnissen können sie zwischen drei Baustandards wählen:

Minergie erfüllt überdurchschnittliche Ansprüche an Qualität und Effizienz. Ein Minergie-zertifiziertes Gebäude ist wesentlich energieeffizienter und hochwertiger als eines in konventioneller Bauweise.

Minergie-P bezeichnet Niedrigstenergie-Bauten mit einer herausragenden Gebäudehülle, die höchsten Komfort gewährleistet. Der thermische Energiebedarf ist nahezu null.

Minergie-A verknüpft diese Aspekte mit maximaler energetischer Unabhängigkeit. Dank der Gebäudehülle, optimierter Haustechnik und Photovoltaik erreichen Minergie-A-Bauten eine Plusbilanz.

Zu allen Baustandards kombinierbar ist das Zusatzprodukt **ECO**. Es garantiert den Einsatz besonders gesundheitsbewusster und ökologischer Materialien sowie eine nachhaltige Bauweise.

Für besonders anspruchsvolle Bauherren, sorgt zusätzlich das Minergie-Qualitätssystem **MQS Bau** für Qualitätssicherung und Transparenz während der Bauphase.

MODERNISIERUNG

Auch energetisch modernisierte Gebäude lassen sich nach einem der drei Baustandards sowie mit dem ECO-Zusatzprodukt zertifizieren. Hierfür hat Minergie spezielle Richtlinien entwickelt.

Einen noch einfacheren Weg zur Zertifizierung bietet die **Minergie-Systemerneuerung**: Mit verschiedenen Systemlösungen kann der Bauherr einfache, aber wirkungsvolle Massnahmen an der Gebäudehülle und -technik sinnvoll kombinieren. Die einzelnen Lösungen nehmen Rücksicht auf den individuellen Gebäudezustand und bereits vorgenommene Erneuerungen. Die Umsetzung ist über fünf Jahre etappierbar, was die Finanzierung erleichtert.

BETRIEB

Wer bereits vom Komfort, der Effizienz und dem Werterhalt eines Minergie-Gebäudes profitiert, für den soll das auch nach den ersten Betriebsjahren so bleiben. Hierfür bietet Minergie das Minergie-Qualitätssystem **MQS Betrieb** an: Ein Minergie-Experte prüft für die Gebäudeinhaber, ob Heizung, Lüftung und Klimatechnik optimal eingestellt und gewartet sind. Das stellt einen störungsfreien Betrieb sicher. Zudem erhalten die Nutzenden wertvolle Tipps zum bewussten Umgang mit Heizenergie, Warmwasser und Strom. So bleiben Komfort, Effizienz und Werte langfristig erhalten.



Das Minergie-Haus im Überblick

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

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

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

ISS KANAL SERVICES

...ich komme immer!



- 0848 852 856 -
 schweizweit

ROHRMAX®
 Halte dein Rohr sauber

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

Werterhalt durch offene Rohre

▶ **BEWEISSICHERUNG**

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Nivellements Postfach 7856
 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel.041 249 93 93
 Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
 messungen mail@baucontrol.ch
 www.baucontrol.ch

Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC

▶ **BRANDSCHUTZ**

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**

VELUX®

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

▶ **DIGITALISIERUNG**

**Schwyter
 Digital**

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

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bramgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, 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, Wassereerwärmer

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 · WARTUNG

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
 by Abacus

Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch

BDO

Ihr Vertriebspartner für:
ABAIMMO
 by Abacus

BDO AG
 Fabrikstrasse 50
 8031 Zürich
 www.bdo.ch

info@bdo.ch
 Tel. 0800 825 000

I-L

IMMOBILIENMARKT



aclado.ch: Ihre spezialisierte Plattform für die Vermarktung von Geschäftsimmobilen

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



Mieten ohne Depot!

AdunoKautio AG
Hagenholzstrasse 56
8050 Zürich

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



Der Immobilienmarktplatz

Bei uns finden Ihre Kunden ein Zuhause.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

Homegate AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 100
info@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
8004 Zürich
Tel. 0848 100 200
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

Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
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, 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, Rimo R4

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

KLIMAEXPERTEN



Kreuger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

PARKMOBILIAR



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

ROHRSANIERUNG



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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE



bürli

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

_GTSM_Magglingen AG_

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



Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE



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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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



LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockkag AG
Silberstrasse 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 AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdlegal.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

Basel

15.01.18 Neujahrsapéro
 23.04.18 Generalversammlung

Bern

13.02.18 UBS ImmoAusblick
 28.02.18 InfoMeet
 12.04.18 Eigenheim Bern
 24.04.18 InfoMeet
 30.05.18 Frühjahresanlass

Graubünden

08.01.18 Neujahrsapéro

Ostschweiz

08.01.18 Neujahrsapéro

Zürich

08.02.18 Stehlunch
 08.03.18 Stehlunch
 16.03.18 SVIT Immobilien Messe

Schweizerische Schätzungs- experten-Kammer SEK

12.06.18 Seminar, Olten
 30.08.18 Seminar, Olten
 20.09.18 Valuation Congress

SVIT FM Schweiz

13.03.18 Real Estate Symposium, Baden



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.



Mit Contracting zu Ihrer individuell besten Energielösung

Als erfahrener Contractor mit über 150 Anlagen planen,
finanzieren, bauen sowie betreiben wir Ihre Energieanlagen.

Lassen Sie sich beraten:

043 317 25 25

Erfahren Sie mehr unter:

energie360.ch/contracting

**Besuchen Sie uns
an der Messe
Swissbau Basel**
16.–20. Jan. 2018, Halle 1.2, Stand A52



KOMPETENZEN VERNETZEN – MEHRWERT SCHAFFEN

Als einer der führenden Total- und Generalunternehmer der Schweiz nutzen wir jede Möglichkeit, um Kompetenzen zu vernetzen, Schnittstellen zu reduzieren und Zusammenarbeit zu fördern.

Dafür überprüfen wir laufend die Eckwerte Leistung, Qualität, Kosten und Termine auf Verbesserungs- und Einsparungspotenzial. Um sicherzustellen, dass jedes Projekt nachhaltigen Nutzen bietet. Für alle Partner.