

immobilia



JAN WENGELER

ÜBER DIE MALL OF SWITZERLAND – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Umgang mit Buchungsplattformen im Mietwesen.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Renditehunger stützt Immobilienpreise.....	16
BAU & HAUS. Glasfassade als Wärmeregulator.....	44

ORTSBILDSCHUTZ VOR VERDICHTUNG – ODER UMGEKEHRT?



**ANDREAS
INGOLD**
«In den Städten
steht die offensive
Inventarisierung von
ganzen Gebäude-
gruppen und Quar-
tieren einer Entwick-
lung nach innen
entgegen.»

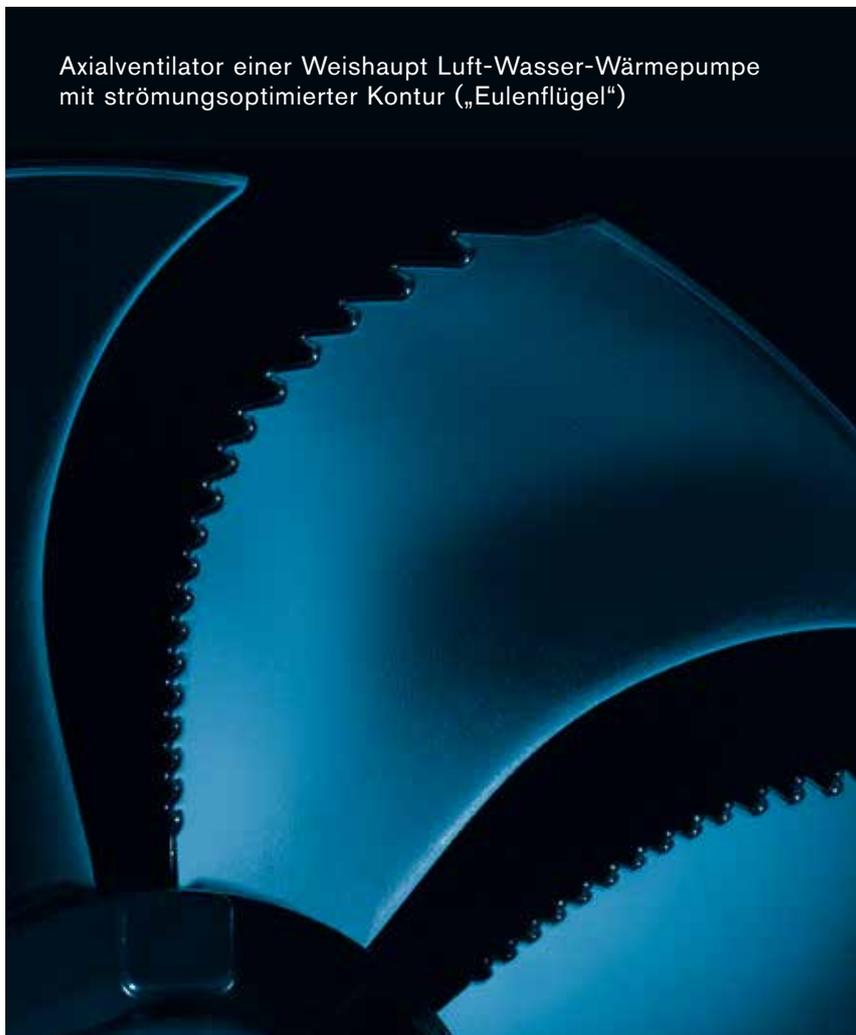
• Zwei in der Wintersession eingereichte parlamentarische Initiativen legen den Finger auf einen wunden Punkt in unserer Raumplanungsgesetzgebung: den Zielkonflikt zwischen Natur- und Heimatschutz – namentlich dem Bundesinventar der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz von nationaler Bedeutung (ISOS) – einerseits und die angestrebte innere Verdichtung im Siedlungsgebiet andererseits. Im ISOS sind mittlerweile nicht weniger als 1274 Objekte vermerkt, also Siedlungen mit mindestens zehn Hauptbauten. Für sie gilt die ungeschmälerete Erhaltung. Nehmen wir als Beispiel die Stadt Zürich. Hier sind 76% des Siedlungsgebiets in Substanz, Struktur oder Charakter als erhaltenswert bezeichnet. Das Raumplanungsgesetz wiederum fordert in Art. 1, die Siedlungsentwicklung nach innen zu lenken und kompakte Siedlungen zu schaffen. Gerichte stellen den Schutz gemäss ISOS regelmässig über die Interessen von Grundeigentümern. In der engen Einzelbetrachtung ist dies legitim und entspricht der gängigen Güterabwägung. Damit wird aber ebenso regelmässig eine Entwicklung der Siedlungen verhindert.

Die beiden Nationalräte Hans Egloff und Gregor Rutz fordern nun mit ihren Mitinitianten, dass im Raumplanungsgesetz bzw. im Bundesgesetz über den Natur- und Heimatschutz die Möglichkeit von Abweichungen vom absoluten Schutz geschaffen wird, wenn diesem öffentliche Interessen, insbesondere die Verdichtung der Siedlungsfläche nach innen, entgegenstehen.

Ich begrüsse, dass Bundesrat und Parlament nun zur Hierarchie der beiden gegenläufigen Ziele Stellung beziehen müssen.

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

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Jan Wengeler
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

- 04 «ICH BIN DER DIRIGENT EINES ORCHESTERS»**
Centermanager Jan Wengeler spricht im Interview über Shopping-Erlebnisse, das Wohnzimmer der Zukunft und restriktive Öffnungszeiten.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 HANDLUNGSBEDARF BESTRITTEN**
Der Bundesrat sieht im Bereich des Mietrechts Anpassungsbedarf zur Regulierung der Untervermietung über Buchungsplattformen.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 AUS DER WERBEFLUT HERAUSSTECHEN**
Da wir täglich rund 6000 Werbeslogans ausgesetzt sind, müssen sich auch Shoppingcenter mithilfe von Marketingstrategien differenzieren.

- 14 PERFEKTES SHOPPINGERLEBNIS**
Die Besucher der Mall of Switzerland erwartet neben einem Shoppingangebot ein Freizeitangebot mit Kino, Fitnesscenter und Kinderland.

- 16 RENDITEHUNGER STÜTZT IMMOBILIENPREISE**
Während Regulierungen zu einer Abkühlung der Wohneigentumsmärkte geführt haben, fliesst weiter Geld in Renditeliegenschaften.

- 20 TOTGESAGTE LEBEN LÄNGER**
Manche Quellen sagen das Aussterben der Shoppingcenter voraus. Doch der Shoppingcenter Marktreport 2018 zeichnet ein anderes Bild.

- 22 NEUE LADENKONZEPTE SIND GEFRAGT**
Wer heute im Detailhandel überleben möchte, muss offen für neue Konzepte sein, da der private Konsum seit mehreren Jahren stagniert.

- 24 ZAHLUNGEN WERDEN HARMONISIERT**
Auch der Zahlungsverkehr ist von der Digitalisierung betroffen. Deshalb wird er mithilfe der ISO 20022 per Mitte Juni 18 harmonisiert.

- 26 KOMPLEXITÄT EINFACH GELÖST**
Die Planung von Instandsetzungen ist nicht nur abhängig von der Bauteilalterung, sondern auch von den Kunden- und Marktbedürfnissen.

- 28 TRANSAKTIONSPROZESSE NACH MASS**
Transaction Manager vermitteln nicht nur Liegenschaften, sondern unterstützen den Verkäufer dabei, ein attraktives Investmentprodukt zu schaffen und dieses am Markt zu platzieren.

- 30 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

IMMOBILIENRECHT

- 37 ZINS VON GRUNDPFANDRECHTEN**
Zinssatz bei Grundpfandrechten sind schnell vereinbart. Doch wofür steht der im Grundbuch eingetragene Maximalzinsfuß?

BAU & HAUS

- 38 RUCH HAT DEN DREH RAUS**
Der konstruktive Glasbau gewinnt immer mehr an Bedeutung. Eine der führenden Firmen in dieser Sparte ist die Ruch AG aus Altdorf.

- 42 SUSHI UMHÜLLT MIT GLAS**
Die helle Stahl-Glas-Konstruktion über der Opera Terrace am Londoner Covent Garden besticht durch seine Eleganz.

- 44 GLÄSERNE ÄSTHETIK**
Die Fassade des Erweiterungsbaus der Thurgauer Kantonalbank dient als Wärmeregulator und senkt den Energieverbrauch.

IMMOBILIENBERUF

- 46 VERBAND FÜR DEN NACHWUCHS**
Mit der Gründung des SVIT Young hat der SVIT Zürich ein Gremium für die Nachwuchsförderung geschaffen.

- 48 WENIGER ERFOLG ALS LETZTES JAHR**
Zur Abschlussprüfung der Immobilienvermarkter sind von den 86 Personen, die sich angemeldet hatten, 76 Personen definitiv angetreten.

49 SEMINARE UND TAGUNGEN

50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

52 STELLENMARKT

VERBAND

- 55 SVIT OSTSCHWEIZ: DER KADER BLEIBT AM BALL**
42 Immobilienfachleute haben die jährliche Kaderweiterbildung des SVIT Ostschweiz genutzt, um ihren Horizont zu erweitern.

- 56 KUB LUNCHGESPRÄCH: TÜCKEN DER LEERKÜNDIGUNG**
Am 50. Lunchgespräch zeigte KUB-Vorstandsmitglied Christopher Tillman, was bei der Leerkündigung einer Liegenschaft zu beachten ist.

- 57 IMMOBILIEN UND DEMOGRAFIE**
Das Real Estate Symposium 2018 steht vor der Tür. Das diesjährige Programm dreht sich um den demografischen Wandel.

MARKTPLATZ

- 58 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
62 BEZUGSQUELLENREGISTER
65 ADRESSEN & TERMINE
66 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

ZITIERT



„Um seine Existenz zu sichern, muss sich der stationäre Handel neu erfinden.“

PATRICIA REICHEL

ist bei der CSL Immobilien AG für den Bereich Research + Marktanalyse verantwortlich.



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 78.00

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



«Ich bin der Dirigent eines Orchesters»

Der Berliner Jan Wengeler leitet seit November 2017 die Mall of Switzerland in Ebikon. Mit der Immobilia spricht er über Shopping-Erlebnisse, das Wohnzimmer der Zukunft und restriktive Öffnungszeiten.

DIETMAR KNOPF*

– Die Mall of Switzerland wurde vor wenigen Tagen eröffnet.

Wie fällt Ihre erste Bilanz aus?

– Jan Wengeler: Wir sind sehr zufrieden, weil wir viel positives Feedback von unseren Besuchern bekommen haben. Dabei wurde besonders die Aufenthaltsqualität hervorgehoben. Das lässt uns hoffen, dass die Gäste wieder kommen.

– Sie kommen ursprünglich aus Berlin. Beschreiben Sie bitte kurz Ihren beruflichen Weg bis zur Leitung des Center-Managements der Mall of Switzerland.

– Ich bin seit 1998 in der Immobilienbranche tätig. Bereits während meines Studiums der Immobilien-Betriebswirtschaft wurde mir klar, dass ich mich später mit Shoppingcentern auseinandersetzen wollte. Deshalb trug meine Diplomarbeit auch den Titel «Revitalisierung von Shoppingcentern», die meine Eintrittskarte für eine Anstellung bei der ECE Projektmanagement GmbH war. Dort konnte ich erste Erfahrungen im Bereich Shoppingcenter sammeln. Seit dieser Zeit habe ich acht Shoppingcenter geleitet, die Mall of Switzerland war das vierte Center, welches ich eröffnen durfte.

– Was genau sind Ihre Aufgaben?

– Ich bringe die einzelnen Spezialisten zusammen und achte darauf, dass jeder seine Aufgaben erfüllt, wie beispielsweise

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 Center-Manager muss ein Generalist sein.«



● BIOGRAPHIE

JAN WENGLER

(*1978), Diplom-Betriebswirt Immobilienwirtschaft und Retail Property Manager (IREBS) mit Auszeichnung «Center Award» (GCSC). Seit 2001 Projektmanager Entwicklung, Bau und Positionierung diverser Shoppingcenter in Deutschland u. a. für die CIV City Immobilien Verwaltungs GmbH & Co. KG und Klépierre Management Deutschland GmbH. Seit 2016 ist Wengeler Leiter Center Management bei CBRE Schweiz und übernimmt die Centerleitung der Mall of Switzerland. ●

das Marketing, die Vermietung, das Facility-Management oder der Kundenservice. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Wenn ich auf den Zwischenflächen der Mall eine Modenschau veranstalten möchte, muss ich zuerst zum Leasingmanager gehen und fragen, ob diese Fläche bereits vermietet ist. Falls ja, muss ich auf andere Flächenbereiche ausweichen. Als Nächstes muss ich mit dem Marketing-Manager sprechen, um festzulegen, ob wir eine horizontale oder vertikale Modenschau wollen. Falls der Kunde dann noch ein Feuerwerk wünscht, kommt der Facility-Manager mit seinen Brandschutzauflagen ins Spiel. Und zum Schluss gibt es noch den Mieter, in dessen Vertrag steht, dass zum Beispiel 15 Meter um seinen Ladeneingang keine Events stattfinden dürfen, weil sonst die freie Sicht auf seinen Eingang verbaut würde. Für solche Ausnahmeregelungen wiederum ist der Property-Manager zuständig.

– Warum wurde Ebikon als Mall-Standort gewählt?

– Hier gab es eine Baulandreserve der Schindler Aufzüge AG, die wir dem Unternehmen abkaufen konnten. Es ist schwierig, eine zusammenhängende Fläche im Einzugsgebiet von Ballungsräumen zu finden, auf der sie ein Baurecht für Shoppingcenter bekommen. Ebikon ist ein guter Standort zwischen Zug und Luzern. Selbst Zürich ist in rund 40 Minuten mit dem Auto erreichbar.

– Lokale Firmen haben Bedenken geäußert, dass die Mall ihnen Kunden wegnimmt. Wie lautet Ihre Antwort?

– Ja, es wird einen Verdrängungswettbewerb geben. Allerdings weniger zwischen lokalen Firmen, sondern eher zwischen den umliegenden Shoppingcentern, wie zum Beispiel dem Emmen Center, dem Pilatus-Markt in Kriens oder dem Sihlcity in Zürich.

– Der Shoppingcenter-Marktbericht 2018 zeichnet ein düsteres Bild. Die Hälfte aller 275 befragten Branchenexperten erwartet einen

Filialabbau. Von den rund 5500 Geschäften, die aktuell in Einkaufszentren eingemietet sind, werden rund 1000 Shops geschlossen und die Flächen anderweitig genutzt, heisst es im Report. Welche Argumente sprechen für die Mall of Switzerland?

– Ja, der Markt hat sich rasant verändert und wird es weiter tun. Insgesamt wird das gesamte Einkaufsverhalten immer digitaler, deshalb wächst der Online-Handel stetig. Heute steht für die Kunden das Einkaufen in einer Mall an zweiter Stelle, viel wichtiger ist für sie, dort Leute zu treffen und sich wohlfühlen. Vor diesem Hintergrund versuchen wir die Online- und Offline-Welten mit dem «Click and Collect»-Konzept miteinander zu verbinden. Dabei kann jeder Kunde Waren aus einem beliebigen Online-Shop bestellen und zu uns in die Mall liefern lassen. Falls den Kunden die Ware nicht gefällt, schicken wir sie auch wieder zurück. So sind die Kunden unabhängiger von der Post und ih-



ren Zulieferern. Auch in diesem Bereich haben wir uns etwas einfallen lassen, um den Kunden ein besonderes Erlebnis zu bieten: In unseren King-Size-Umkleidekabinen können sie ihre Kleider in einer virtuellen Umgebung mit frei wählbarer Hintergrundprojektion und passender Musikeinspielung anprobieren.

– Rund 20% der Verkaufsflächen sind noch nicht vermietet. Wie wollen Sie den Leerstand beseitigen?

– Momentan sind es genau 17%. Dazu kommen noch Flächen, die bereits vermietet sind, obschon sich der Store noch im Bau befindet, wie zum Beispiel die Eisdiele «Dolce Vita» oder die Erlebnisgastronomie von «Old Wild West». Ausserdem haben wir bewusst noch ein paar Sahnestücke zurückgehalten. Dabei handelt es sich um Flächen an 1A-Lagen, die wir an bekannte Brands vermieten wollen. Die Entscheidungsträger dieser Brands wollen erst mal abwarten, wie sich die Mall entwickelt, bevor sie einen Mietvertrag abschliessen.

– Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran: Der Onlinehändler Amazon hat die amerikanische Lebensmittelkette Whole Foods gekauft, die Schweizer Post testet ein selbstfahrendes Roboterfahrzeug, das den Kunden ihre Bestellungen nach Hause liefert. Kann man diese technologische Entwicklung mit Events, Restaurants und Kinos kompensieren?

» Die Verwaltung von Shoppingcentern ist komplexer als jene von Stockwerkeigentum.«

– Diese Entwicklung lässt sich ein Stück weit kompensieren, weil es bestimmte Dinge gibt, die man im Internet nicht bekommt. Du kannst dir im Netz nicht die Haare schneiden, dich massieren, deine

Fingernägel lackieren oder dich freundlich und persönlich beraten lassen. Dazu kommt der Spass-Faktor, sich mit Freunden zu treffen und gemeinsam einen schönen Tag zu verbringen.

– Aber unter dem Strich müssen Ihre Kunden Waren kaufen.

– Nein, es geht eher um Kundenbindung. Das Erlebnis steht an erster Stelle. Viele Besucher befühlen die Waren, während sie durch die Mall flanieren. Damit meine ich, dass beim Shopping alle Sinne angesprochen werden, was oft dazu führt, dass die Besucher spontan einkaufen. Diese Atmosphäre lässt sich zu Hause am Computer nicht realisieren.

– Die Mall hat nur am Donnerstag und Freitag bis 21 Uhr geöffnet, am Samstag jeweils bis 16 Uhr, was einige Kunden vom Besuch abhalten dürfte. Was sind die Gründe dafür?

– Der Kanton Luzern hat diese Auflage erlassen, die für uns natürlich ein Wettbewerbsnachteil ist. Wir werden aber dies-

» Heute bindet man mit schöner Architektur keine Kunden.«



bezüglich sicher bald wieder mit den Behörden das Gespräch aufnehmen. Denn mithilfe von installierten Frequenz-Zählern können wir aufzeigen, dass der Bedarf nach längeren Öffnungszeiten effektiv vorhanden ist. Beispielsweise schicken wir am Samstagnachmittag um 16 Uhr jeweils mehrere Tausend Besucher nach Hause.

– Eine Idee ist, das Shoppingcenter neben dem Zuhause und dem Arbeitsort zum dritten Ort werden, an dem die Menschen einen Teil ihres Lebens verbringen, also eine Art moderner Marktplatz werden. Wie könnten solche Marktplätze aussehen?

– Früher fungierte ein Center-Manager wie der Bürgermeister einer kleinen Stadt. Er war neben dem Retailbereich auch für Veranstaltungen auf den Marktplätzen zuständig. Wir streben danach, dass sich unsere Mall wie das «zweite Wohnzimmer» unserer Besucher anfühlt. Aus diesem Grund gibt es bei uns keine funktionalen Sitzmöbel aus Edelstahl, sondern Ohrensessel und gemütliche Sitzgruppen auf kuschligen Teppichen, ausgerüstet mit Steckdosen für Smartphones und Laptops.

– Kommen wir zur Architektur der Mall of Switzerland, die aus der Feder des Planungsbüros Burckhardt + Partner AG sowie im Innenbereich vom Shoppingcenter-Spezialisten Schwitzke & Partner stammt. Die Innenarchitektur symbolisiert verschiedenen Materialien und Wandmustern die Vielfalt der Schweiz. Was ist Ihre Einschätzung?

– Ich finde die Architektur der Mall ist in vielfacher Hinsicht gelungen. Mir gefallen die Kantonswappen, die man beispielsweise auf den Toilettenanlagen und Servicepoints sieht. Auch im «Kinderland» wurde das Thema Swissness aufgegriffen, dort ist eine Seen- und Berglandschaft dargestellt. Zudem erfreue ich mich an der leuchtenden Aussenfassade, die in ihrem Farbenspiel an das Fussballstadion des FC Bayern München erinnert, oder dem Restaurant-Court mit Aussenterrasse im Attikageschoss der Mall.

– Eine Besonderheit sind die «jumping facades» – ein vor- und rückspringendes Mieterfassadenkonzept. Dadurch bekommen Mieter einen Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit ihre Produkte besonders in den Vorder-

grund zu stellen. Wie beurteilen die Mieter dieses Konzept?

– Das Konzept sollte den Kunden gefallen, weniger den Mietern. Hinzu kommt ein gestalterisches Argument, weil den Shoppingcentern oft vorgeworfen wird, dass sie alle gleich aussehen. Mit den Vor- und Rücksprüngen in den Ladenzeilen wollten die Architekten die Lebendigkeit einer Innenstadt aufgreifen. Dieses Konzept bietet zwei Vorteile. Erstens bietet es mehr optische Spannung als eine gerade Fassadenflucht, und zweitens kann jeder Mieter individuell entscheiden, wie er seinen Eingangsbereich gestalten und seinen Brand optimal zum Ausdruck bringen möchte. So hat sich beispielsweise die Firma Blumenladen für eine rustikale Holzfassade entschieden, während der Nachbar «Tesla» seine Fahrzeuge in hochmoderner Kompletterglasung präsentiert. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.



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 NIJL FÜR DIE MIETKAUFEN OHNE BANDEPOT

X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz



upc

 **Zürcher
Kantonalbank**

 **wincasa**

 **markstein**



swisscaution
DE NIJL FÜR DIE MIETKAUFEN OHNE BANDEPOT

X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz



upc

 **Zürcher
Kantonalbank**

 **wincasa**

 **markstein**

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

Handlungsbedarf bestritten

Der Bundesrat hat Mitte November einen Bericht betreffend Regulierung in der Beherbergungswirtschaft zur Kenntnis genommen und sieht im Bereich des Mietrechts Anpassungsbedarf zur Regulierung der Untervermietung über Buchungsplattformen.



Allein Airbnb verzeichnet in der Schweiz 26 000 aktive Unterkünfte (Stand Juli 2017, Foto: 123rf.com).

IVO CATHOMEN*

VERNEHMLASSUNGSVORLAGE IN AUSSICHT.

Die geltenden Bundesgesetze decken die Beherbergungsdienstleistungen auf Buchungsplattformen wie Airbnb hinreichend ab. Zu diesem Schluss kommt der Bericht «Die Regulierung in der Beherbergungswirtschaft», die der Bundesrat Mitte November 2017 zur Kenntnis genommen hat. Einzig beim Mietrecht seien Anpassungen an der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) angezeigt. Dieser Revisionsbedarf bezieht sich auf den mietrechtlichen Ferienwohnungsbegriff, die Modalitäten zur Einholung der Zustimmung zur Untervermietung sowie die Gründe zur Verweigerung der Zustimmung. Die Regierung hat das Eidgenössische Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung beauftragt, eine Vernehmlassungsvorlage auszuarbeiten.

Es bleiben die konkreten Formulierungen in der Vernehmlassung abzuwarten. Jedoch hat der SVIT Schweiz mehrfach klargemacht, dass aus Sicht der Immobilienwirtschaft und der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften mit den geltenden Gesetzen eine hinreichende Grundlage für die Untervermietung über Buchungsplattformen besteht. Namentlich eine Aufweichung der gesetzlichen Gründe für eine gerechtfertigte Verweigerung der Zustimmung zur Untervermietung stehen für die Vermieter ausser Diskussion. Eine solche Lockerung könnte gemäss Bericht

darin bestehen, dass der Mieter zwar notwendige Vertragsbedingungen wie den Untermietzins, Personentyp und Anzahl der Gäste sowie generelle Dauer der Aufenthalt, nicht jedoch die konkreten Personalien des Untermieters nennen müsste. Dies ist unter jedem Titel abzulehnen. Denn gerade die Person des Untermieters ist für den Vermieter ausschlaggebend. Eine derartige Aufweichung gäbe den Mietern praktisch uneingeschränkte Möglichkeiten, ihre gemietete Wohnung über Buchungsplattformen zu vermarkten.

Ob und in welcher Weise die Verweigerungsgründe wegen wesentlicher Nachteile für die Vermieterschaft in der VMWG konkretisiert werden müssen, wie dies im Bericht suggeriert wird, sei dahingestellt. Und schliesslich ist auch nicht einzusehen, weshalb die Rechte der «Gäste-Untermieter» durch die Aufweichung des Begriffs der Ferienwohnung ausgebaut werden sollen. So schwebt dem Bundesrat offenbar vor, dass die Einschränkungen des Mieterschutzes für Ferienwohnungen bei der kurzfristigen Untervermietung nicht gelten soll. Auch dies hätte in der Praxis unabsehbare Folgen: So wäre es vorstellbar, dass Gäste an die Schlichtungsbehörde in Mietsachen gelangen könnten und sich die Gerichte mit Beherbergungstarifen und Herabsetzungsbegehren von BnB-Gästen beschäftigen müssten.

Die Vorbehalte gegenüber einer Regulierung der Buchungsplattformen im

Mietrecht stehen nicht im Widerspruch zur Unterstützung des SVIT Schweiz für das Ansinnen der Parlamentarischen Initiative «Missbräuchliche Untermiete vermeiden», die auf eine Konkretisierung der herkömmlichen, längerfristigen Untervermietung abzielt.

KEINE BESCHRÄNKUNG IM WOHN-EIGENTUM.

Beizupflichten ist der Studie insofern, als im Bereich des Wohneigentums und der Vermarktung ganzer Einheiten oder einzelner Zimmer kein Handlungsbedarf besteht. Die Auslegung des geltenden Rechts gibt ausreichend klare Leitplanken. Vermietungswillige Liegenschafts- und Wohnungseigentümer haben bei der rechtlichen Abklärung u. a. die Zweckbestimmung der Liegenschaft, Miteigentumsrechte, Reglemente der Stockwerkeigentümergemeinschaft und Nachbarrechte zu berücksichtigen. Besondere Beachtung gilt dem Stockwerkeigentum, wo unterschiedliche Interessen aufeinanderprallen können. Hier sind in den Reglementen gewisse Konkretisierungen und Einschränkungen denkbar, ein generelles Verbot der Vermietung einer Eigentumswohnung über eine Buchungsplattform wohl aber nicht zulässig.

EMPFEHLUNGEN DES SVIT SCHWEIZ

Umgang mit Buchungsplattformen im Mietwesen

Der SVIT Schweiz rät seinen Mitgliedern, im Mietvertrag dem Aspekt der Untervermietung über Buchungsplattformen besondere Beachtung zu schenken. Der Verband hat zum Thema eine Empfehlung herausgegeben. Er stellt sich auf den Standpunkt, dass die Zustimmung zur Untervermietung aus verschiedenen Gründen verweigert werden kann. Bewirtschafteter sollten Mieter auf die erforderliche vorgängige Zustimmung durch den Vermieter und die Konsequenzen einer unbewilligten Untervermietung aufmerksam machen.

Umgang mit Bargeld im Immobilienhandel

Das Thema «Geldwäscherei im Immobilienhandel» wird in Politik und Medien regelmässig diskutiert. Der SVIT Schweiz stellt sich auf den Standpunkt, dass es keine Fakten oder auch nur Indizien gibt, die einen Handlungsbedarf der Politik im Bereich der Immobilienwirtschaft rechtfertigen würden. Gleichsam rät der SVIT Schweiz zu gewissen Massnahmen seitens seiner Mitglieder im Immobilienhandel und in der Bewirtschaftung. Der SVIT Schweiz ist überzeugt, dass mit der Befolgung der nachfolgenden Empfehlungen Geldwäscherei in der Immobilienwirtschaft wirkungsvoll vermieden werden kann.

Die Empfehlungen des SVIT Schweiz finden Sie hier: www.svit.ch > Publikationen > Empfehlungen



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

IDENTIFIKATION ÜBER DIE AHV-NUMMER

Das Parlament hat in der Schlussabstimmung der Wintersession eine Änderung des Zivilgesetzbuchs verabschiedet, mit der das Grundbuch und das Zivilstandsregister modernisiert werden sollen. Das Grundbuch gibt Auskunft über das Eigentum an Grundstücken. Daher müssen die Berechtigten eindeutig identifiziert werden können. Nach anfänglicher Skepsis sind die Räte nun doch damit einverstanden, dafür die AHV-Nummer zu verwenden.

KEIN KONSUMENTENSCHUTZ FÜR KMU

KMU und Gewerbebetriebe werden nicht vor missbräuchlichen Geschäftsbedingungen geschützt. Der Nationalrat hat es in der Wintersession abgelehnt, die für Konsumenten geltenden Regeln auf Unternehmen auszudehnen. Eine Initiative mit dieser Stossrichtung wurde abgeschrieben. Diese hatte zum Ziel, Unternehmen im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb gleich zu behandeln wie Konsumenten.

KEINE GEMEINDEAUTONOMIE IN DER RAUMPLANUNG

Gemeinden sollen Bienenhäuser, Kleintierställe, Unterstände und andere unbedeutende Bauten ausserhalb von Bauzonen nicht selber genehmigen dürfen. Nach dem Ständerat hat auch der Nationalrat eine Standesinitiative aus St. Gallen mit diesem Anliegen abgelehnt. Nach Ansicht des Kantons

ist der Abklärungsbedarf für Kleinbauten oder unbedeutende Bauten und Anlagen unverhältnismässig. In den Augen der Mehrheit des Nationalrats würde eine entsprechende Änderung des Bundesgesetzes über die Raumplanung aber zu einer uneinheitlichen Rechtsanwendung führen. Auch sei der Begriff «unbedeutende Bauten» unklar.

BAUZONENFLÄCHEN HABEN ZUGENOMMEN

Das Bundesamt für Raumentwicklung ARE hat die Bauzonenstatistik Schweiz aktualisiert. Als Ergebnis kam heraus, dass die Gesamtfläche der fünf grössten Hauptnutzungen (Wohnzonen, Arbeitszonen, Mischzonen, Zentrumszonen und Zonen für öffentliche Nutzungen), die 93% aller Bauzonen ausmachen, konstant geblieben ist. Dagegen haben die Bauzonenflächen in den übrigen Hauptnutzungen (eingeschränkte Bauzonen, Tourismus- und Freizeitzone, Verkehrszonen und weitere Bauzonen) zugenommen. Diese Flächen haben die Kantone als Folge eines neuen Datenmodells teilweise erstmals erfasst. Entsprechend hat die Gesamtfläche der Bauzonen zwischen 2012 und 2017 um rund 3400 Hektaren oder 1,5% zugenommen (von 228 619 auf 232 038 Hektaren).

VEREINHEITLICHUNG DER BAUGESETZE

Das Bundesamt für Raumentwicklung ARE hat eine Musterstruktur für ein kantonales Baugesetz vorgelegt. Die Empfehlung soll helfen, die kantonal unterschied-

lich strukturierten Baugesetze schweizweit zu vereinheitlichen und damit die Effizienz beim Bauen zu erhöhen. Dabei handelt es sich um das detaillierte Inhaltsverzeichnis eines Baugesetzes, das in ausgewählten Teilbereichen auch ausformulierte Normtexte enthält, die sich an Formulierungen aus kantonalen Gesetzen orientieren. Die vorliegende Musterstruktur stellt eine Empfehlung dar und kann als eine Art Baukasten verstanden werden, wobei die Kantone die gesamte Gesetzesstruktur oder auch bloss einzelne Teile übernehmen können.

ZWISCHENBILANZ DES REVIDIERTEN RAUMPLANUNGSGESETZES

Das revidierte Raumplanungsgesetz ist seit bald vier Jahren in Kraft – mit ersten erkennbaren Wirkungen: Kantone, Städte und Gemeinden machen Ernst mit der Siedlungsentwicklung nach innen und passen ihre jeweiligen Richtpläne, Bau- und Zonenordnungen an, so das

Bundesamt für Raumentwicklung ARE. Bis Mitte November konnte der Bundesrat die angepassten Richtpläne von 9 Kantonen genehmigen. Die wesentliche Herausforderung liegt darin, die Entwicklung von Bevölkerung und Arbeitsplätzen durch qualitätsvolle Verdichtungsstrategien mit einer haushälterischen Bodennutzung in Einklang zu bringen.

SCHWYZ

TEILREVISION DES PLANUNGS- UND BAUGESETZES

Der Schwyzer Regierungsrat bringt eine angepasste Vorlage des Planungs- und Baugesetzes in den Kantonsrat. Der kantonale Richtplan wurde daraufhin überarbeitet und vom Bundesrat am 24. Mai 2017 genehmigt. Nun legt der Regierungsrat dem Kantonsrat eine Teilrevision des Planungs- und Baugesetzes vor. Dieses sieht unter anderem einen Mehrwertabgabesatz von 20% vor. Dies entspricht den Minimalanforderungen des Bundes.

ANZEIGE

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

Robin verwaltet mehrere hundert Anlagen

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

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL.

Aus der Werbeflut herausstechen

Da wir täglich rund 6000 Werbebotschaften ausgesetzt sind, müssen sich Unternehmen mithilfe von personalisiertem Marketing differenzieren. Auch Shoppingcenter setzen auf Inhalte, die segmentiert zu den jeweiligen Zielgruppen transportiert werden.



Personalisiertes Marketing sorgt für Mehrwert bei den Kunden.

MARA BONORAND*

ERFOLGSREZEPT: PERSÖNLICHE ANSPRACHE.

Der Streuverlust von Werbemaßnahmen ist im Marketing eine der größten Herausforderungen, mit denen sich Marketingmanager auseinandersetzen müssen. Lange Zeit war es technisch nicht möglich, seine Kunden differenziert und effizient anzusprechen und diese kennenzulernen. Klassische Marketingmaßnahmen waren meist nicht auf die eigene Zielgruppe angepasst, sondern sprachen alle Nutzer des jeweiligen Mediums an.

Aufgrund des Überflusses an Werbung und der in der heutigen Zeit oft eingesetzten Werblocker, mit denen Werbung auf Webseiten unterdrückt werden kann, gestaltet sich eine zielgruppen-gerechte Ansprache immer schwieriger und Kunden interagieren nur noch mit Inhalten, die sie für sich als nützlich empfinden. Dies erfordert ein grundlegendes Umdenken in der Kommunikati-

on von Unternehmen: Das Ziel soll nicht mehr sein, einseitige Markenbotschaften abzusetzen, sondern mit der Zielgruppe in einen Dialog zu treten. Es gilt zudem Marketinggelder effizienter und zielgerichteter einzusetzen mit der Möglichkeit von direkter Verkaufsförderung und entsprechender Datensammlung.

DIE KUNDEN KENNENLERNEN. Um die eigene Zielgruppe personalisiert ansprechen zu können, muss sich ein Unternehmen in einem ersten Schritt intensiv mit seinen Kunden befassen. In einem zweiten Schritt wird dann die eigene Kommunikation den Bedürfnissen angepasst. Personalisiertes Marketing ist also datengesteuert: Es braucht soziodemografische und psychologische Daten sowie Informationen über die Interessen und das Verhalten der Kunden. Unternehmen benötigen folglich eine professionelle Data-Management-Plattform (DMP). Alle Daten stehen unabhängig vom Format

bereichsübergreifend an einem zentralen Ort zur Verfügung.

MASSGESCHNEIDERTE APP-INHALTE. Auch Wincasa setzt in der Marketingstrategie den Fokus auf personalisiertes Marketing. Als erster Schritt wurde deshalb im Jahr 2017 für die acht größten Shoppingcenter im Portfolio der Wincasa eine eigene App realisiert, welche neben Servicedienstleistungen und inspirativem Content spannende und innovative Gewinnspiele im Virtual- und Augmented-Reality-Bereich anbietet. Die Inhalte der App werden dem Nutzer nach einer einmaligen Registrierung personalisiert gemäß seinen Interessen angezeigt.

So wird sichergestellt, dass zum Beispiel ein Nutzer, der sich nicht für Sport interessiert, auch keine Angebote oder inspirative Inhalte zum Thema Sport angezeigt bekommt. Die Apps stossen bereits nach sechs Monaten auf eine große Akzeptanz bei den Kunden. Insgesamt

verzeichnet Wincasa schon über 35 000 Downloads im App und Google Play Store. Täglich öffnen im Durchschnitt 150 Personen für ein bis drei Minuten die App.

Zusätzlich zu den Apps wurde in den Shoppingcentern ein grosses Netzwerk an über 1000 iBeacons installiert – vor jedem Geschäft sowie bei allen Haupt- und Parkplatzeingängen. iBeacons sind Bluetooth-Sender, mit denen es möglich ist, personalisierte Nachrichten, massgeschneiderte Rabattangebote sowie Tipps und Lifestyle-Reportagen an die Kunden zu senden. Zusammen mit den Apps wird Shopping in den «Wincasa»-Centern für die Kunden zum informativen und lohnenden Erlebnis.

MEHRWERT DURCH INDIVIDUELLE TREUEANGEBOTE. Darüber hinaus wurde im Jahr 2017

erstmals in der Schweiz für zwei Grosscenter, Sihlcity und St. Jakob-Park, ein digitales Treueprogramm lanciert, welches mit exklusiven und spannenden Angeboten und Events die Kunden dazu bewegt, die Apps regelmässig zu nutzen und sich zu registrieren. Das Ziel der Treueprogramme ist, den Kunden langanhaltenden Mehrwert zu bieten, sie auf emotionaler Ebene an das Shoppingcenter zu binden und sie gleichzeitig für ihre Treue zu belohnen. Auch dieses Pilotprojekt zeigt grosse Erfolge: Bereits nach drei Monaten können die beiden Center 5000 Member verzeichnen. Dies mit einer Conversion-Rate von über 40%. Alle Daten, welche über die App, Newsletter-Anmeldungen oder Wettbewerbe gesammelt werden, werden in einer Data-Management-Plattform eingefügt und

bereinigt. Die gesamten Online-Marketingmassnahmen werden allesamt personalisiert von der DMP ausgeführt – Newsletter, Push-Meldungen und auch Social-Media-Posts können spezifisch an gewisse Alters-, Geschlechter- oder Interessengruppen gesendet werden. So ist es für ein Shoppingcenter möglich, den Streuverlust der Marketingmassnahmen zu reduzieren, Media-Budgets effizient einzusetzen und gleichzeitig mit den Endkunden in einen Dialog zu treten. ●



***MARA BONORAND**

Die Autorin ist eidg. Dipl. Kommunikationsleiterin und seit 2008 bei Wincasa. Zuerst als Leiterin Marketing Sihlcity und seit Mai 2016 in der Funktion Leiterin Marketing Center Management.

ANZEIGE



Die wertvollste Software unserer IT-Lösungen sind die Menschen dahinter.

Wir sind stolz, auf ein langjähriges Team zählen zu können, das eingespielt ist, sich ideal ergänzt und bereit ist, Überdurchschnittliches zu leisten. Davon profitieren unsere Kunden: mit den innovativen Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata», mit massgeschneiderten Dienstleistungen und mit umfassender Schulung.

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

Perfektes Shopperlebnis

Am 8. November 2017 eröffnete die Mall of Switzerland in Ebikon. Mit 65 000 m² ist sie das zweitgrösste Einkaufszentrum der Schweiz. Neben dem breiten Shoppingangebot erwartet die Besucher ein Freizeitangebot mit Multiplex-Kino, Fitnesscenter und Kinderland.



Die pom+Consulting AG war für das Qualitätsmanagement, die Inbetriebnahme und die Abnahmen der Mall of Switzerland verantwortlich (Visualisierung: Mall of Switzerland).

MIRJAM FISCHINGER* ●

BAUHERRENVERTRETER FÜR DEN AUFBAU DES GEBÄUDEBETRIEBS. Die Mall of Switzerland befindet sich auf einem ehemaligen Grundstück der Schindler AG. Vor rund 15 Jahren lancierte das Unternehmen das erste Konzept für ein Einkaufszentrum. Im Februar 2005 wurde in Ebikon die Volksabstimmung über den Bebauungsplan «EbiSquare» und im September 2005 im Kanton Luzern die Volksabstimmung über den Autobahnzubringer A14 Rontal angenommen. Nachdem das Projekt von vielen Schweizer Investoren geprüft worden war, übernahm die Halter AG als Projektentwicklerin und Totalunternehmerin (TU) das Bauland und die Idee von Schindler. 2013 wurde die FREO Group, ein europäischer Entwickler, Asset Manager und Investor von hochwertigen gewerblichen Immobilien, beigezogen. Deren Schweizer Ableger, die FREO Switzerland AG, konnte die Silver Holdings

SA, eine Immobilien-Investment-Gesellschaft im Besitz der Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) als Investor für die Mall of Switzerland gewinnen. Die FREO Switzerland AG vertrat den Investor während der Realisierung und wurde dabei als Investor für die Mall of Switzerland gewinnen. Die FREO Switzerland AG vertrat den Investor während der Realisierung und wurde dabei

Zu Beginn wirkte pom+ bei der Erarbeitung der Due Diligence des Totalunternehmer-Vertrages mit. Anschliessend war das Unternehmen bis zur Eröffnung der Mall für das Qualitätsmanagement, die Inbetriebnahme sowie die Abnahmen verantwortlich. Ausserdem vertrat pom+ den Bauherren beim Aufbau des zukünftigen Gebäudebetriebs. Dabei forderten die Grösse und Komplexität der Aufgaben ein umfassendes, aber doch schlankes und zielgerichtetes Vorgehen. Im Folgenden wird aufgezeigt, mit welchen

Instrumenten das Qualitätsmanagement sowie die Gebäudebetriebsvorbereitung durch pom+ umgesetzt worden ist.

QUALITÄTSMANAGEMENT. Sofort nach der Werkvertragsunterzeichnung mit Halter AG wurde gemeinsam mit dem Unternehmen das projektbezogene Qualitätsmanagement aufgebaut. Dabei wurden folgende Instrumente eingesetzt:

- Risikoanalyse / Qualitätsschwerpunkte: Im Rahmen der Risikoanalyse wurden Qualitätsschwerpunkte (QSP) wie Gebäudehülle, Gebäudetechnik Interior Design Mall, Termine, Ressourcen & Projektorganisation, Dokumentation, Bewilligungen und Projektumfeld identifiziert und entsprechende Massnahmen zur Bekämpfung der Risiken festgelegt.
- Q-Prüfplan / Q-Prüfpunkte: Um die Qualität sicherzustellen und die Qualitätsschwerpunkte einzuhalten, wur-

den im Rahmen der Risikoanalyse Massnahmen definiert, die mittels Q-Prüfungen in den Q-Prüfplan aufgenommen wurden. Im Q-Prüfplan wurden die Kontrollen der Materialien, Bauteile, Komponenten, Systeme, Arbeitsgattungen und Bauzustände sowie aus Qualitätssicht kritische Ausführungsverfahren festgelegt. Zudem wurden darin die Verantwortlichkeiten für deren Durchführung sowie die Konsequenzen bei Nichterfüllung der Anforderungen und deren Korrekturmassnahmen beschrieben. Die Risiken sowie die Wirksamkeit der Massnahmen wurden monatlich beurteilt und falls erforderlich angepasst. Dieses umfassende Risikomanagement stellte sicher, dass Schwachstellen rechtzeitig erkannt wurden und keine unnötigen Unruhen im Projektablauf entstanden.

- Einreichdokumente / Bauverfahrensbeschriebe: Eine Besonderheit dieses Projekts waren die Einreichdokumente und Bauverfahrensbeschriebe. Die im Bemusterungsverzeichnis aufgeführten Bauteile, Komponenten und Systeme wurden durch die TU vor Bestellung und Einbau mittels sogenanntem Einreichdokument dokumentiert. Bei ausgewählten Bauprozessen war ein Bauverfahrensbeschrieb notwendig. Auf diese Weise konnte die Bauherrschaft sicherstellen, dass die Bauteile dem Werkvertrag entsprechend bestellt und erstellt wurden.
- Termine: Der Planungs- und Bauablauf auf Basis eines Balkendiagramms stellte sicher, dass die Termine eingehalten, Terminüberschreitungen frühzeitig erkannt und Gegenmassnahmen ergriffen wurden. Für Meilensteine wie Entscheide des Bauherrn oder Planers oder wie Lieferung von Ausführungsangaben, Dokumenten und Plänen wurde jeweils eine Terminliste bzw. Entscheidungsmatrix geführt. Terminliche Projektfortschritte, daraus folgende Konsequenzen und Massnahmen wurden an den periodischen Sitzungen diskutiert und schriftlich festgehalten. Zusätzlich erfolgten im Rahmen von Baustellenbegehungen unabhängige Prüfungen, die aufzeigten, ob der aktuelle Terminplan mit dem Projektfortschritt übereinstimmt.

- Reporting: Anhand eines monatlichen Berichts wurde der Investor über Themen wie Planungs- und Baufortschritt, Ausführungsqualität, Kosten, ausstehende Informationen sowie Risiken informiert.
- Plan-/Konzeptprüfungen: Anhand der Planunterlagen wurde die Qualität der bestehenden Planung sowie der Abweichungen vom Soll überprüft. Die TU erhielt die Erkenntnisse resp. Einwände daraus aufbereitet und zur weiteren Bearbeitung mitgeteilt. Zudem wurden Konzepte punktuell geprüft und bei Bedarf durch die TU mittels Präsentation erläutert.
- Projektaudits: Auf Stufe TU und Bauherr sowie auf Stufe TU und Projektteam fanden Projektaudits statt. Die Umsetzung sowie die Wirksamkeit der Vorgaben aus dem Qualitätsmanagement wurden auf diese Weise überprüft. Wo notwendig, kam es zu Korrekturmassnahmen.
- PQM-Sitzung: Bauherrschaft und TU tauschten sich monatlich in PQM-Sitzungen aus. Diskutiert wurden insbesondere Risiken, abweichende Q-Prüfungen, Einreichdokumente, Bauverfahrensbeschriebe, Termineinhaltung sowie Reporting.

„Grösse und Komplexität der Aufgaben forderten ein umfassendes, aber doch schlankes und zielgerichtetes Vorgehen beim Aufbau des zukünftigen Gebäudebetriebs.“

Dank des umfassenden Qualitätsmanagements wurden bei den Abnahmen im Vergleich zu anderen Projekten deutlich weniger Mängel festgestellt. Insbesondere konnten grössere Mängel, welche das Einkaufserlebnis stören könnten, verhindert werden.

BETRIEBSVORBEREITUNG. Der zukünftige Facility-Management-Leiter (FM) erarbeitete mit Unterstützung von pom+ bereits Anfang 2015 die erforderlichen Betriebskonzepte. Gemeinsam legte man die Anforderungen aus betrieblicher Sicht

fest, die teils zu Anpassungen des laufenden Planungs- und Bauprozesses führten. Am Ende standen neben dem Betriebskonzept und der Betriebskostenrechnung diverse Subkonzepte bereit, welche Themen wie Anlieferung + Logistik, Entsorgung, Reinigung, Reinigung + Unterhalt SBB Passarelle, Safety + Security, Evakuierung, Alarmierung technischer Betrieb, Parkraumbewirtschaftung, Aussenraum, Einkaufswagen, Kinderparadies und den Verkehr regelten.

Um den notwendigen Ersatz von grossen Anlageteilen mit möglichst wenig Aufwand zu ermöglichen, musste die TU den Ein- sowie Ausbau nachweisen. Themen wie Betriebskonzepte sowie bauliche Anpassungen infolge betrieblicher Anforderungen waren Haupttraktanden der monatlichen Betriebssitzungen zwischen der TU, dem zukünftigen FM-Leiter sowie pom+ als Vertreter der Bauherrschaft. Die Betriebskonzepte bildeten die Grundlage für die Ausschreibung des FM-Providers. In Zusammenarbeit zwischen zukünftigem FM-Leiter und pom+ wurde diese frühzeitig mit viel Engagement durchgeführt, und der Zuschlag konnte bereits Anfang 2017 vergeben werden. Damit war sichergestellt, dass der FM-Provider in den Inbetriebsetzungs-, Schulungs- und Abnahmeprozessen mitwirken konnte sowie genügend Zeit hatte, um seine internen Abläufe und Instrumente aufzubauen und zu schulen.

FAZIT. Die Planung und Realisierung der Mall of Switzerland war ein umfangreiches und komplexes Projekt. Höchste Professi-

onalität, voller Einsatz, klare und übersichtliche Prozesse sowie wirkungsvolle und effektive Instrumente waren zu jedem Zeitpunkt gefordert. pom+ trug mit seinen Leistungen massgeblich dazu bei, dass die Mall ab Tag eins den qualitativ hohen Anforderungen entsprach und betriebsbereit war.



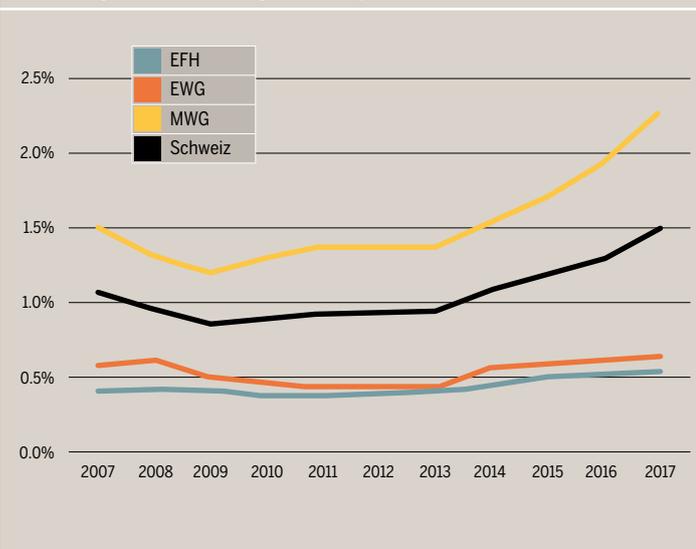
***MIRJAM FISCHINGER**
Die Autorin ist Bauingenieurin und arbeitet als Consultant bei pom+ Consulting AG

Renditehunger stützt Preise

Das anhaltend tiefe Zinsniveau bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die Schweizer Immobilienmärkte. Während die verschiedenen Regulierungen zu einer Abkühlung der Wohnungsmärkte geführt haben, fliesst nach wie vor viel Geld in Renditeliegenschaften.

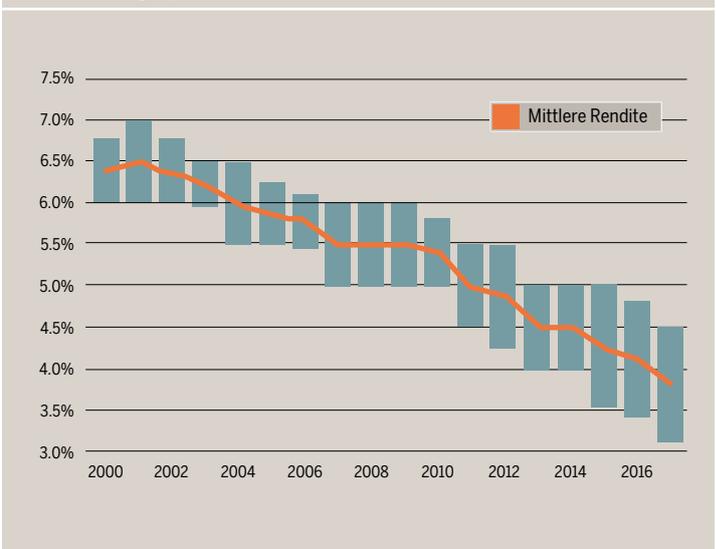
LEERSTANDSQUOTE SCHWEIZ

Leerwohnungen in % des Wohnungsbestands; Quelle: BFS, Fahrländer Partner



AKTUELLE BRUTTORENDITEN MFH (NEUBAU)

Immobilienumfrage; Quelle: HEV Schweiz



JARON SCHLESINGER*

GÜNSTIGE KONJUNKTUR ALS TREIBER. Die Prognosen der Konjunkturinstitute für das Jahr 2018 sind sehr positiv und lassen im Mittel ein Wachstum des Schweizer Bruttoinlandprodukts von 2,0% erwarten. Treiber ist die günstige globale Konjunkturlage, wobei insbesondere die USA, aber auch andere wichtige Partnerländer in Europa gut aufgestellt sind. Trotz hoher gesamtwirtschaftlicher Wachstumsraten ist jedoch zu erwarten, dass die Immigration geringer ist als bei den Höchstständen; Zahlen von rund 60 000 Personen pro Jahr erscheinen aus heutiger Sicht realistisch.

Mit der Aufhellung der globalen Konjunktur dürfte zudem eine Entspannung an der Währungsfront und eine weitere leichte Abschwächung des CHF einhergehen. Entsprechend werden Importe teurer, was erstmals seit längerer Zeit zu einem geringen Anstieg der Konsumentenpreise führt: Die Prognosen für 2018 liegen im Mittel bei 0,6%. Damit ist zu erwarten, dass die nominalen Zinsen etwas ansteigen. Gleichzeitig bleibt der Anlagedruck bestehen, was für anhaltend tiefe reale Zinsen spricht.

STABILITÄT AN DEN WOHNHEIGENTUMSMÄRK- TEN. Auf gesamtschweizerischer Ebene sind Angebot und Nachfrage nach Wohneigentum in etwa ausgewogen,

wobei örtlich weiterhin ein Überangebot an neuen EWG besteht. Dabei stellt weniger der Preis das Absorptionsproblem dar, sondern die schiere Menge. Dazu kommt, dass weiterhin ein bedeutender Teil der Nachfrage vom Markt ausgeschlossen wird, weil die Haushalte entweder die Richtlinien der Tragbarkeit nicht erfüllen oder zu wenig Eigenkapital einbringen können.

» **Insgesamt ist von weiter steigenden Preisen von Mehrfamilienhäusern auszugehen, während die Erträge stärker sinken als die Erträge, denn es sind steigende Leerstände einzupreisen.»**

Mit regionalen Unterschieden erwartet FPRE für 2018 stabile EWG-Preise, wobei in einigen Regionen und insbesondere im unteren Marktsegment weiterhin steigende Preise beobachtet werden könnten. Die Korrektur im gehobenen Segment dürfte langsam abgeschlossen sein und das vorhandene Angebot vom Markt aufgenommen werden. Im Einfamilienhausbereich wird eher nach Bedarf gebaut. Grosse Entwick-

lungsprojekte mit dem Bau kompletter REFH-Siedlungen, aber auch von EFH im Allgemeinen, sind rückläufig, nicht zuletzt, weil im Zuge der Verdichtungsbestrebungen gerade auch in EFH-Zonen höhere Ausnutzungen ermöglicht werden, was den Bau von Mehrfamilienhäusern begünstigt. Während sich im Neubaubereich Angebot und Nachfrage etwa decken, dürfte der Occasions-

markt langsam an Fahrt gewinnen. Das steigende Angebot könnte allenfalls zu steigenden Preisen führen. Dies nicht, weil die Nachfrage nach EFH massiv zunehmen wird, sondern weil höhere zulässige Ausnutzungen vielerorts dazu führen werden, dass Altbauten – welche typischerweise überdurchschnittliche Grundstückflächen aufweisen – durch Mehrfamilienhäuser ersetzt werden, was höhere Landwerte ergibt.



MEHRFAMILIENHÄUSER: RENDITEERWARTUNGEN SINKEN STÄRKER ALS ERTRÄGE.

Die Schweiz steuert insgesamt auf ein Überangebot an Mietwohnungen zu, die Nachfrage von morgen und übermorgen wird bereits heute erstellt. Bei einer rückläufigen Immigration hat die grosse Zahl von Neubauprojekten nicht nur bei Altbauten zu Leerständen geführt, sondern insbesondere auch im Neubaubereich.

Gleichzeitig sind die Märkte an den stark nachgefragten Standorten weiterhin ausgetrocknet und erschwingliche Wohnungen Mangelware. Die Zerteilung des Marktes – weiterer Anstieg der Marktmieten von Altbauwohnungen sowie tendenziell sinkende Mieten im Neubaubereich – dürfte sich vorderhand fortsetzen, wobei aufgrund komplett

ANZEIGE



Monitoring & Optimierung in Gebäuden

- Optimierte Nutzung dank Monitoring bei Minergie
-
- Artikel 28a und 28b der kantonalen Energieverordnung Bern
-
- Zahlreiche Anwendungsbeispiele
-
- Übersicht und Potenzial existierender Monitoringsysteme

Mittwoch,
28. Februar 2018
08.45 – 16.45 Uhr
Olten

HOTEL OLTEN
Bahnhofstrasse 5
Zentrum im Winkel
4601 Olten

TRÄGER



Jetzt anmelden unter
www.energie-cluster.ch

ZYKLISCHER AUSBLICK MEHRFAMILIENHÄUSER 2018 – 2019

Quelle: Fahrländer Partner

	Flächennachfrage		Flächenangebot		Erträge		Anfangsrenditen		Marktwerte	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2018	2019
Neubau mittel	●	→	●	→	●	↗	●	↗	↗	↗
Neubau gehoben	●	→	●	↘	●	↘	●	↗	→	→
Neubau gehoben	●	→	●	→	●	↘	●	↗	→	→

Symbole: Heutige Lage aus Eigentümersicht: ● unproblematisch, ● gewisse Probleme, ● problematisch

Ausblick aus Eigentümersicht: ↗ starke Verbesserung, ↗ Verbesserung, → gleichbleibend, ↘ Verschlechterung, ↘ starke Verschlechterung



unterschiedlicher Preisniveaus grosse räumliche Unterschiede bestehen. Obige Aussage gilt für die Grosszentren und inneren Agglomerationen, während an Standorten mit einem generell tragbaren Mietzinsniveau eine umgekehrte Situation bestehen kann: Attraktive Neubauwohnungen, die ins «Wohnbudget» passen, werden gut absorbiert, während Altbauwohnungen eher Vermietungsprobleme aufweisen. Der Umstand, dass gerade an solchen Standorten «auf Halde» gebaut wird, dürfte aber dazu führen, dass die Leerstände im Neubaubereich substantiell und die Mieten unter Druck bleiben.

Mehrfamilienhäuser stehen seit längerem im Fokus der Anleger, die eine Verzinsung für ihr Kapital suchen. Entsprechend sind die Preise laufend gestiegen; seit dem Jahr 2000 im landesweiten Mittel um mehr als 100%. Diese

Veränderungen sind teilweise, mit steigenden Marktmieten zu begründen, aber eben nur teilweise wie im Immobilien-Almanach Schweiz 2018 zu lesen ist: Gemäss Messungen von FPRE stammt rund ein Viertel der Wertänderung aus der verbesserten Ertragslage, während rund drei Viertel mit sinkenden Renditeerwartungen zu begründen sind.

Insgesamt ist auch im Jahr 2018 von weiter steigenden Preisen von Mehrfamilienhäusern auszugehen, während die Erträge sinken. Aus Sicht von FPRE dürften die Preissteigerungen aber höchstens noch schwach ausfallen, während einige Regionen bereits rückläufige Preise verzeichnen könnten.

KEINE ERHOLUNG AUF DEN BÜROFLÄCHENMÄRKTEN. Die Stimmung auf den Büroflächenmärkten ist insgesamt verhalten: Eine Nachfrage ist zwar hier und

dort vorhanden, doch sind weiterhin namhafte freie Flächen verfügbar, sowohl im Neubau als auch in den Beständen. Nachdem die vertraglichen Mieten längere Zeit konstant gehalten und «Incentives» wie mietfreie Zeit, Staffelmiete, Beiträge an den Ausbau etc. üblich waren, sind die Abschlussmieten ins Rutschen gekommen und haben in den vergangenen zwei Jahren deutlich nachgegeben.

Digitalisierung hin, «desk sharing» her, die einfache Rechnung «mehr Büro-Beschäftigung = höhere Nachfrage nach Büroflächen» wird zumindest mittelfristig weiter aufgehen. Ob sich die zu erwartende Zusatznachfrage allerdings in steigenden Mieten bemerkbar machen wird, ist nicht nur fraglich, sondern sogar eher unwahrscheinlich. Dafür sind die Überkapazitäten einfach zu gross. Zudem macht es nicht den Anschein, als ob sich der Neuzugang an Flächen in den kommenden Monaten verlangsamen würde. Mehr als eine Reduktion der Leerstände ist daher in naher Zukunft nicht zu erwarten.

DER DETAILHANDEL PROFITIERT VOM SCHWÄCHEREN FRANKEN. Der seit Anfang 2015 anhaltende Rückgang der Detailhandelsum-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



ZYKLISCHER AUSBLICK BÜRO- UND VERKAUFSIMMOBILIEN 2018 – 2019

Quelle: Fahrländer Partner

	Flächennachfrage		Flächenangebot		Erträge		Anfangsrenditen		Marktwerte	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2018	2019
Büroimmobilien	●	→	●	→	●	↘	●	→	↘	→
Verkaufsimmobilien	●	→	●	→	●	↘	●	→	↘	↘

Symbole: Heutige Lage aus Eigentümersicht: ● unproblematisch, ● gewisse Probleme, ● problematisch

Ausblick aus Eigentümersicht: ↑ starke Verbesserung, ↗ Verbesserung, → gleichbleibend, ↘ Verschlechterung, ↓ starke Verschlechterung

sätze hat 2017 an Tempo verloren. Die Umsätze des Detailhandels sinken aber nach wie vor, sowohl nominal als auch real. Immerhin scheinen sich die Verkaufspreise dank der Abwertung des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro zu stabilisieren, nachdem die inländischen Konsumenten in den vergangenen Jahren von teilweise deutlichen Preisnachlässen profitieren konnten.

» Der Rückgang der Abschlussmieten kann nicht mehr als vorübergehende Korrektur interpretiert werden. Der Wendepunkt bei der Marktwertentwicklung von Geschäftsimmobilien dürfte erreicht sein.«

Aus Sicht des Detailhandels lassen die positiven Konjunkturaussichten auf steigende Einkommen hoffen, welche sich auch im Konsum der Haushalte niederschlagen dürften. Allzu rosig sind die Aussichten aber trotzdem nicht, denn der Online-Handel wird weiterhin rasant an Marktanteilen gewinnen, vor allem im

Non-Food-Segment. Investorensseitig werden Flächen in zentrumsnahen Gebieten deutlich bessere Marktchancen eingeräumt als in peripheren Regionen.

GESCHÄFTSIMMOBILIEN TROTZEN DEM SCHWIERIGEN UMFELD. Auch wenn die Mieten von Büro- und Verkaufsflächen schon seit Längerem unter Druck stehen und auch die Marktbeobachter seit

Jahren von sinkenden Preisen für Büro- und Geschäftshäuser ausgehen: Bis jetzt ist noch kein Preiszerfall zu beobachten, im Gegenteil. Auf der Suche nach Rendite haben die Investoren auch abseits der Wohnungsmärkte nach geeigneten Objekten Ausschau gehalten und damit die Marktwerte nicht nur stabilisiert, son-

dern tendenziell nach oben getrieben. Insbesondere erstklassige Büroimmobilien an Toplagen in den Zentren stossen auf grosses Interesse und werden heute zu Anfangsrenditen von deutlich unter 3 % gehandelt. Inzwischen mehren sich aber die Anzeichen, dass der Wendepunkt erreicht sein könnte. Zudem kann der Rückgang der Abschlussmieten, welcher sich jüngst noch eher verstärkt hat, nicht mehr als vorübergehende Korrektur interpretiert werden.

Allen Unkenrufen zum Trotz: Vor dem Hintergrund der anhaltend tiefen Zinsen und den steigenden Risiken an den Aktienmärkten dürfte die Nachfrage der unter Anlagedruck stehenden Investoren die Preise für Büro- und Geschäftshäuser mittelfristig stützen. ●

IMMOBILIEN ALMANACH SCHWEIZ 2018

Der Immobilien Almanach Schweiz 2018 kann unter almanach@fppe.ch für 150 CHF bestellt werden.



***JARON SCHLESINGER**

Der Autor ist Partner bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

Totgesagte leben länger

Die Shoppingcenter stehen unter Druck. Es vergeht kein Tag ohne Negativschlagzeilen. Bestimmte Quellen gehen so weit, dass sie vom «Aussterben der Saurier» sprechen. Doch ob dies den Tod für eine ganze Branche bedeutet, ist anzuzweifeln.



Ansicht des Länderparks in Stans (Foto: Genossenschaft Migros Luzern).

MARCEL STOFFEL*

DIFFERENZIERTERTE LÖSUNGEN GEFORDERT. Gewiss, die Umsätze in den Konsumtempeln gehen seit einiger Zeit zurück und neue Center werden kaum mehr entwickelt und eröffnet. Dennoch darf man wohl davon ausgehen, dass wir in den nächsten Jahren eine regelrechte Revolution der Shoppingcenter erleben werden. Deshalb muss man an dieser Stelle gleich zwei Dinge richtigstellen. Ob wir die ehemaligen Konsumtempel auch in Zukunft «Shoppingcenter» nennen werden, ist ungewiss und anzuzweifeln. Der Begriff scheint nicht nur veraltet, sondern auch unzureichend. Die über 195 Center der Schweiz, lassen sich nicht global beurteilen. Zu unterschiedlich sind Grösse, Lage, Profil und Positionierung.

Die Schweizer Center sind im Durchschnitt über 30 Jahre alt, und viele oder die meisten davon wurden noch nie revitalisiert oder repositioniert. Die veraltete Bausubstanz und die zu ersetzenden technische Anlagen werden in den nächsten Jahren zu einem regelrechten Revitalisierungsboom führen. Nun wird es aber nicht genügen, die Immobilien baulich wieder auf Vordermann zu bringen, sondern es geht auch darum, ihren künftigen und langfristigen Markterfolg sicherzu-

stellen. In der Vergangenheit waren solche Center-Revitalisierungen oftmals damit verbunden, mehr Verkaufsfläche zu schaffen. Schliesslich mussten sich diese hohen Umbaukosten und Investitionen in Form von «zukünftig mehr Mietertrag» auch rechtfertigen lassen. Nun befindet sich aber der Handels- und Detailhandelsmarkt in einem massiven Wandel. Und in Zeiten von Multichannelling, Digitalisierung und Online-Handel leidet der stationäre Handel nicht nur an teils massiven Umsatzeinbussen, sondern vor allem an einer Identitätskrise.

NEUE KONZEPTE REALISIEREN. Wurde seitens Detailhändler in der Vergangenheit expandiert ganz nach dem Motto «so viel Fläche wie möglich», stehen die Zeichen heute eher auf «so viel Fläche/Standorte wie nötig». Anhaltende Umsatzeinbussen zwingen zu Kosteneinsparungen, und die höchsten Kostenfaktoren für Detailhändler sind Miete und Personal. Die Konsequenz: Mietzinsreduktion, Flächenreduktion, Filialschliessungen oder im schlimmsten Fall Geschäftsaufgabe.

Glaubt man den Experten dieser Marktstudie, so werden in den nächsten fünf bis acht Jahren rund 1000 Geschäfte (von heute rund 5500 Geschäften) in Schweizer

Shoppingcentern schliessen. Oder anders gesagt, auf rund 0,5 Mio. m² (der heutigen 2,8 Mio. m² Verkaufsfläche in Shoppingcentern) wird kein Laden mehr sein.

Und die verbleibenden Geschäfte? Was wird langfristig, abgesehen von Lebensmitteln (Food/ Near-Food und den Gütern des täglichen Bedarfs), in Zukunft noch im stationären Laden angeboten und gekauft werden? Wie sieht künftig der so erfolgsgeprüfte Mietermix in einem Shoppingcenter aus? In den meisten Schweizer Shoppingcentern wird es zu einem massiven Nutzungs-Shift kommen. Bereits heute zeigen sich neue und spannende Konzepte, die nicht nur die ehemaligen Mietflächen besetzen, sondern auch für eine höhere Qualität des Angebots sorgen. Pop-up-Stores, Try-Stores oder Konzept-Stores halten vielerorts bereits erfolgreich Einzug, aber auch die Industrie hat die Vorteile eines Centers und die Nähe zum Konsumenten bereits erkannt. Bekannte Beispiele sind Tesla, Nespresso und IQOS. Aber auch für die Gesundheits-, Schönheits- und Kosmetikindustrie bieten Center eine ideale Plattform für eine Präsenz.

EIN ZWEITES WOHNZIMMER. Die Branche ist sich hier einig. Der gesamte mehrdimen-

sionale Marktleistungs-Mix eines Centers, bestehend aus Nutzung-, Marken- und Mietermix, muss in Zukunft viel stärker auf die Bedürfnisse der Gesellschaft, der Kunden und Konsumenten ausgerichtet werden. Der Besuch in einem Center muss für den Besucher Sinn machen, einen Mehrwert und Zusatznutzen bieten, das Angebot muss relevant sein, das Ganze (Center) mehr als die Summe aller Teile oder als die Summe aller Flächen oder Anbieter.

Das Center muss zur begehbaren Marke werden, zur Erlebnis-, Freizeit- und Konsumdestination. Ganz nach dem Motto: «Spend money in experiences, not things», ein Treffpunkt für Begegnungen. Ein «third Place», kein altmodischer und langweiliger Konsumtempel, ein Ort wo Menschen nicht nur gerne ihr Geld aus-

geben, sondern auch gerne ihre Zeit verbringen.

Es ist einleuchtend, dass sich bei einem zukünftig veränderten Marktleistungs-Mix in einem Mixed-use-Center der Umsatz als alleiniges Bewertungskriterium über Erfolg oder Misserfolg nicht mehr eignet. Vielmehr werden es neue Kriterien wie Besucherfrequenzen, Abschöpfungsquoten und qualitative Kriterien sein, welche es ermöglichen, das Center sinnvoll zu bewerten. In diesem Sinne ist es dann auch nicht mehr relevant, ob die fünf grössten Online-Shops mehr Umsatz generieren als die fünf grössten Center. Das grösste Shoppingcenter der Welt ist sowieso im World Wide Web.

Die Schweizer Shoppingcenter, oder wie sie in Zukunft auch immer heissen werden, müssen sich neu erfinden und

vor allem positionieren. Dass es nicht allen gelingen wird, ist gut möglich. Aber dort, wo es gelingt, entsteht eine neue Qualität, ein spannender Mix und ein Ort, wo es sich lohnt, seine Zeit zu verbringen und sein Geld auszugeben. Die Gesellschaft darf sich also auf die neue Generation von Shoppingzentren freuen und mit Spannung erwarten, was sich die Branche noch alles einfallen lässt. ●

SHOPPINGCENTER MARKTREPORT SCHWEIZ 2018

Der Shoppingcenter Marktreport Schweiz 2018 kann ab sofort über www.stoffelzurich.ch bestellt werden.



MARCEL STOFFEL

Der Autor ist Inhaber der Einzelfirma «stoffelzurich» und Gründungsmitglied des SCSC Swiss Council of Shopping Centers.

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

Neue Ladenkonzepte sind gefragt

Wer heute im Detailhandel überleben möchte, muss höchst flexibel und offen für neue Ladenkonzepte sein, denn der private Konsum in der Schweiz stagniert seit mehreren Jahren.



Der Hauptsitz der Confiserie Sprüngli AG am Zürcher Paradeplatz.

MILAN PRENOSIL* •

ONLINE-UMSATZ HAT SICH VERDOPPELT. Die Schweizer Preise liegen rund 60% über dem EU-Schnitt. Zwar hat sich seit Anfang des vergangenen Jahres der Schweizer Franken um 9% abgewertet, doch gleichzeitig sind die Preise im EU-Raum gestiegen. Es herrscht fast Kaufparität. Dennoch bleibt unser Land eine Hochpreisinsel, unter anderem sind un-

sere subventionierte Landwirtschaft und die überhöhten Preise für Importprodukte wichtige Problemfelder. Eine weitere Herausforderung ist der Online-Handel, der traditionelle Ladengeschäfte zunehmend konkurrenziert. Der Nonfood-Bereich – vor allem die Textilbranche – ist davon mehr betroffen als der Food-Sektor.

Heutige Ladenbesitzer müssen sich gegenüber dem Einkaufstourismus und

dem Internethandel behaupten. So hat sich der Umsatz des Online- und Versandhandels hierzulande seit 2008 eindrücklich entwickelt: von jährlich 4,95 Mrd. CHF auf 9,1 Mrd. CHF (2017). Zwar stammt der grösste Teil der verkauften Produkte von hier ansässigen Online-Unternehmen, doch die direkten Cross-Border-Online-Einkäufe nehmen stark zu.

ANZEIGE

Archivieren mit Schweizer Perfektion

Biella Bundesordner

2.70
netto



INTERNET
STORE.
CH

DER MARKT IST GESÄTTIGT. Diese Entwicklung hat auch einen fundamentalen Einfluss auf die Logistik. Werden unsere Bestellungen zukünftig durch Drohnen ausgeliefert oder durch selbstfahrende Elektrolieferwagen? Rein technisch ist dies bereits schon heute möglich. Auch



die Politik fordert den Detailhandel. Die Anzahl Gesetze und Vorschriften nehmen ständig zu, zudem übernimmt die Schweiz immer mehr EU-Recht. Die Anforderungen an die KMU wachsen. Die Gesetzeslage wird immer komplexer, der administrative Aufwand wächst und die Betriebe kämpfen mit Importhürden. Die Situation im Detailhandel wird sich verschärfen. Der Markt ist gesättigt, die Verdrängung geht weiter. Zwischen 2010 und 2016 schrumpfte der Schweizer Detailhandel jährlich um 0,4%. Seit 2010 sind 5000 stationäre Verkaufsstellen verschwunden. Das entspricht 10% aller in der Schweiz angesiedelten Geschäftsstellen. Dafür entstanden 10 000 Schweizer Online-Shops. Gleichzeitig

stossen, von der hohen Kaufkraft angezogen, globale Anbieter in den Schweizer Markt, vor allem in den Bereichen Mode, Sport, Möbel und Kosmetik.

Als Einfallstor für ausländische Anbieter bieten sich zahlreiche Shoppingcenter an. Diese Neueinsteiger haben grosse Mutterhäuser im Hintergrund, die mit einer erheblichen Einkaufsmacht ausgestattet sind. Sie haben deshalb in der Schweiz einen längeren Atem, um

24 300 m² Nutzfläche leer, davon entfallen 17 400 m² auf die Kategorie Büro und Praxis. Die Büroflächenleerziffer nahm gegenüber dem Vorjahr leicht ab. Hingegen legte die Zahl der leerstehenden Verkaufsflächen um 7000 m² zu. Es ist davon auszugehen, dass sich diese Entwicklung fortsetzen wird. Toplagen werden auch in Zukunft begehrt bleiben, doch insgesamt besteht ein Überangebot an Ladenflächen.

» Damit neue Läden entstehen und bestehende überleben können, sind auch die Immobiliendienstleister gefragt. Einfach nur vermieten, geht nicht mehr.«

anfängliche Verluste aufzufangen und einheimische Anbieter in Bedrängnis zu bringen. Sie können auch die Tatsache negieren, dass das Shoppingcenter-Angebot in unserem kleinen Markt vollkommen übersättigt ist und dass viele dieser Häuser in ihrer jetzigen Form vermutlich Auslaufmodelle sind und sich in Zukunft neu erfinden oder gar umgenutzt werden müssen.

Dies gilt im Übrigen auch für die Warenhäuser. Die traditionellen Läden verschwinden, während innovative Anbieter überleben. Gefragt sind neue Laden- und Verkaufskonzepte, die digitale und analoge Welten miteinander verbinden. Jeder Anbieter muss sich mit seinem Markt und seinen Antworten auf die Veränderungen beschäftigen. Man muss auch bereit und finanziell fähig sein zu experimentieren, Neues auszuprobieren und eine Investition in ein neues Verkaufskonzept in einem negativen Fall rasch abschreiben zu können. Agilität, Flexibilität und Lernbereitschaft sind gefragt.

DER LEERSTAND WIRD ZUNEHMEN. Der Wandel im Detailhandel wird zudem das Vermieten von Ladenflächen erschweren. 2017 standen in der Stadt Zürich

Die Immobilienwirtschaft trägt hier eine grosse gesellschaftliche Verantwortung. Der Handel ist in einem von einer enormen Intensität geprägtem Wandel, und diese Entwicklung hat auf die räumliche und gesellschaftliche Struktur der Stadt Zürich bedeutende Auswirkungen. Das Angebot beeinflusst die Attraktivität unserer Städte massgeblich. Damit neue Läden entstehen und bestehende überleben können, sind auch die Immobiliendienstleister gefragt. Künftig müssen sie ihre Mieter und deren Geschäftsmodelle besser kennen und verstehen, damit sie massgeschneiderte und ins Marktumfeld passende Geschäftsflächen anbieten können. Einfach nur vermieten um der Rendite willen, geht nicht mehr. ●



*MILAN PRENOSIL

Der Autor ist Verwaltungsratspräsident der Confiserie Sprüngli AG.

Zahlungen werden harmonisiert

In den meisten Wirtschaftsbereichen findet eine Beschleunigung des Informationsflusses und eine zunehmende Digitalisierung statt. Auch der heutige Zahlungsverkehr passt sich mit der Harmonisierung auf ISO 20022 per Mitte Juni 2018 diesen Entwicklungen an.



Die Vielzahl von Verfahren im Schweizer Zahlungsverkehr gehören bald der Vergangenheit an (Bild: 123rf.com).

MAYA M. BERTOSSA* ●

MACHEN SIE IHREN ZAHLUNGSVERKEHR FIT FÜR DIE ZUKUNFT. Tragen Sie gemeinsam mit unserem Verband dazu bei, dass der Weg zu einem harmonisierten Zahlungsverkehr ein kurzer wird. Das kommt im Besonderen Ihnen und im Allgemeinen der gesamten Schweizer Wirtschaft zugute.

Die Vielzahl von Verfahren und Formaten sowie unterschiedliche Einzahlungsscheine im Schweizer Zahlungsverkehr gehören bald der Vergangenheit an. Die internationale Standardisierung und die fortschreitende Digitalisierung haben dazu beigetragen, dass der Schweizer Finanzplatz den nutzbringenden internationalen Standard ISO 20022 einführt und damit gleichzeitig den Zahlungsverkehr harmonisiert. Mit dem neuen Standard können In- und Auslandzahlungen effizienter als heute abgewickelt werden – sowohl zwischen Ihrem Unternehmen und den Finanzinstituten als auch zwischen Ihnen und Ihren Kunden. Alle Schweizer Finanzinstitute engagieren sich gemeinsam für einen reibungslosen Harmonisierungsprozess, der sich auf folgende Bereiche auswirkt:

– Überweisungen: Die heutigen Überweisungsverfahren der Banken (DTA)

und PostFinance (EZAG) werden unter Verwendung des ISO-20022-Standards harmonisiert.

- Einzahlungsscheine: Der neue, optisch lesbare Datencode (QR-Code), der alle wichtigen Informationen enthält, macht Zahlungen künftig noch effizienter.
- Lastschriften: Alle Finanzinstitute, d. h. Banken und PostFinance, werden eine einzige schweizweite Lösung einführen. Zudem wird die Lastschrift in die E-Rechnungsprozesse eingebunden.
- Avisierungen und Reporting: Konto- bzw. Buchungsinformationen für die regelmäßige Kontoabstimmung werden einheitlich im neuen ISO-20022-Standard wiedergegeben und bieten einen Zusatznutzen.

AUF DEM WEG DER HARMONISIERUNG. Auf die konsequente Verwendung der IBAN, die international standardisierte Kontonummer, haben Sie sich wahrscheinlich bereits eingestellt. Dank der IBAN ist der Zahlungsverkehr effizienter geworden. Jetzt folgt mit dem neuen ISO-20022-Standard eine weitere Etappe auf dem Weg der Harmonisierung. «Der neue Standard ermöglicht die Einführung vie-

ler Automatisierungsprozesse bei allen Zahlungsverkehrsteilnehmern», führt Maya M. Bertossa, Projektleiterin Kommunikation Paymentstandards Schweiz, aus. Im Zahlungsverkehr geht der Finanzplatz Schweiz somit einen ähnlichen Weg wie der Gütertransport mit der Standardisierung der Schiffscontainer durch einheitliche Masse, die beim Transportieren, Verladen und Lagern von Gütern eine höchstmögliche Effizienz bieten.

ES FUNKTIONIERT DOCH ALLES WUNDERBAR.

Die Umstellung auf den ISO-20022-Standard am 30. Juni 2018 ist zukunftsgerichtet. In den meisten Wirtschaftsbereichen wird das Tempo immer schneller und die Informationen umfangreicher und präziser. Mit diesen Anforderungen können die heutigen im Zahlungsverkehr üblichen Prozesse auf die Dauer nicht mithalten. Deshalb ist die Umstellung nötig. Die Harmonisierung im Zahlungsverkehr bietet Hand zu einem effizienteren Handling ihres Cash-Managements.

DIE IBAN ALS EINHEITLICHE KONTONUMMER.

Falls Sie noch herkömmliche Kontonummern und nicht die IBAN für Buchhaltung,

Fakturierung und Zahlungsverkehr verwenden, wird es Zeit umzustellen. Spätestens ab 2020 kann kein Schweizer Finanzinstitut mehr die alten Nummern verarbeiten. Bis 2020 wird die aktuell bestehende Vielfalt von Einzahlungsscheinen durch einen Datencode (QR-Code) abgelöst, der sich für alle Zahlungsarten eignet. Dieser neue QR-Code enthält Ihre Kontonummer nur noch im IBAN-Format. Der optisch lesbare QR-Code ermöglicht die durchgängige Datenverarbeitung. Dadurch lassen sich Prozesse viel einfacher und effizienter gestalten. Die Daten müssen nicht mehr von Hand eingepflegt, sondern können mit einem Lesegerät, z. B. einem Smartphone, direkt über den QR-Code im System verarbeitet werden. «Auch hier reagieren wir auf ein Kundenbedürfnis», konstatiert Bertossa, «deshalb

steht auch die gesamte Schweizer Finanzbranche geschlossen hinter dieser Harmonisierung.»

ZWEI BEISPIELE. Beispiel 1: Prüfen Sie bei der Evaluation Ihrer zukünftigen Software-Lösung, zusätzliche Funktionen einzubeziehen? Neben der ausschliesslichen Verarbeitung von Überweisungen und/oder Lastschriften, ermöglicht der ISO-20022-Standard die Automatisierung von Avisierungen und Reporting. Sie haben neu die Möglichkeit, tagsüber von Ihrer Bank den aktuellen Status Ihrer Zahlung zu erhalten. Dadurch haben Sie die Bestätigung für die Entgegennahme Ihres Zahlungsauftrags, und allfällige Unstimmigkeiten können schneller behoben werden. Beispiel 2: Begleichen Sie viele Rechnungen mittels Einzahlungsscheine, und nut-

zen Sie dafür einen Belegleser? Achten Sie darauf, dass der Belegleser fähig ist, QR-Codes zu lesen. ●

WAS MÜSSEN SIE TUN?

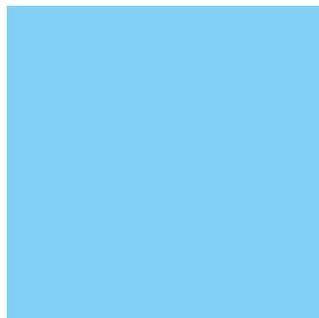
Klären Sie in einem ersten Schritt mit Ihrem Softwarelieferanten (intern oder extern) ab, ob Ihre Business-Software den ISO-20022-Standard unterstützt. Und falls nicht, bis wann die Anpassung erfolgen wird. Achten Sie auf eine möglichst zügige Umsetzung. Sonst könnte es zu Behinderungen kommen auf dem Weg zur Harmonisierung – wenn alle Firmen in der Schweiz erst im letzten Moment umstellen. Klären Sie in einem zweiten Schritt den Zeitrahmen mit Ihrer Hausbank ab. Je nach Finanzinstitut kann es unterschiedliche Fristen geben. Detaillierte Auskünfte zur Harmonisierung des Zahlungsverkehrs Schweiz finden Sie unter www.paymentstandards.ch



*MAYA M. BERTOSSA

Die Autorin ist Projektleiterin Kommunikation Paymentstandards.ch bei der SIX Interbank Clearing AG.

ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

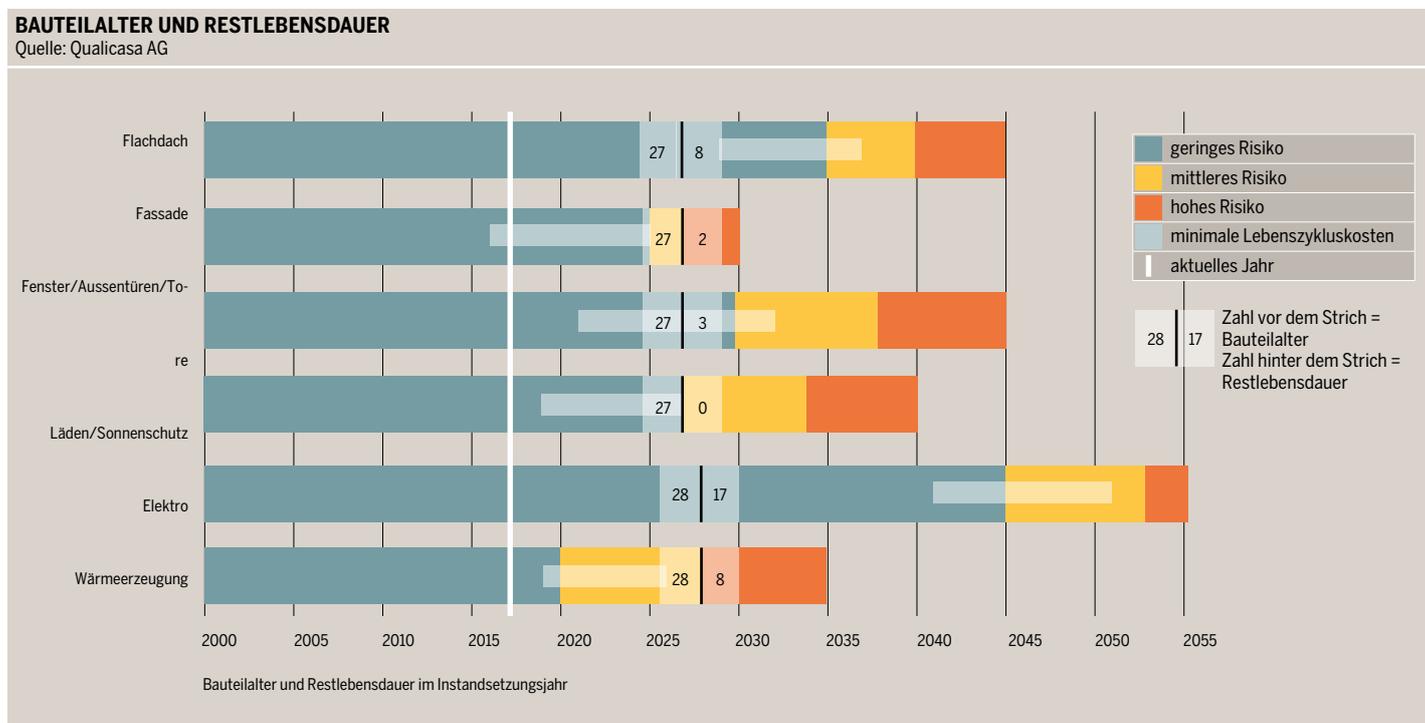
**+ Creditreform
Egeli Zürich AG**
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch




Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Komplexität einfach gelöst

Retailliegenschaften sind innerhalb eines Immobilienportfolios für die Lebenszyklusplanung eine grosse Herausforderung. Die Planung der Instandsetzungen ist nicht nur abhängig von der Bauteilalterung, sondern auch von den Kunden- und Marktbedürfnissen.



SILVIA LEHMANN & ROLF TRUNINGER* •

BASIS FÜR ZUVERLÄSSIGE RENDITEN. Die Anforderungen verschiedener Objekttypen kombiniert mit unterschiedlichen Anspruchs- und Nutzergruppen stellen die langfristige Investitionsplanung oftmals vor erhebliche Probleme. Als Basis aber gilt wie bei allen Liegenschaften, dass die Vertragsbestimmungen, die ideale Organisation und die qualitativ gute Umsetzung während der Bauphase den Grundstein für die Kosten während der Nutzungsphase des Lebenszyklus legen. Nur ein mängelfreies Objekt erreicht frühzeitig und langanhaltend die geplante Rendite.

ANFORDERUNGEN AN DAS PORTFOLIOMANAGEMENT. Ein zukunftsgerichtetes Portfolio beinhaltet – neben der Einhaltung resp. Berücksichtigung aller Rahmenbedingungen – auch die Marktsicht und die bauliche Strategie (mindestens 20 Jahre). Bekanntlich kommt der Cashflow über Kosten und Erträge zustande. Die Kosten können stärker selber beeinflusst werden, als allgemein angenommen wird (einwandfreie Qualität Neubau/Sanierung und Risikoadjustierung im Lebenszyklus). Sich nur auf das Marktglück

zu verlassen, erachten wir nicht als geeignete Planungsvariante.

WISSENSCHAFTLICH TESTIERTES LEBENSZYKLUSMODELL. Die einmalige Erfahrung aus Qualitätssicherung, Gebäudediagnosen und dem Wissen aus unzähligen Bauschäden (QC-Expert, Spinn-Off der Empa) hat Qualicasa zusammengetragen und inner-

» Die Koordination der Sanierungen zwischen Eigentümern, Nutzern und Mietern führt zu grossen Einsparungen.«

halb von QC-Capex weiterentwickelt. Das wissenschaftlich testierte Lebenszyklusmodell eröffnet neue Möglichkeiten, die Immobilienstrategie pro Gebäude und im Portfolio zu verbessern. Aufgrund eines breiten Kundenbedürfnisses wurde nun die Möglichkeit geschaffen, die Dauer der Nutzung der Bauteile selbst anzupas-

sen, sodass diese bewusst selbst gesteuert werden können.

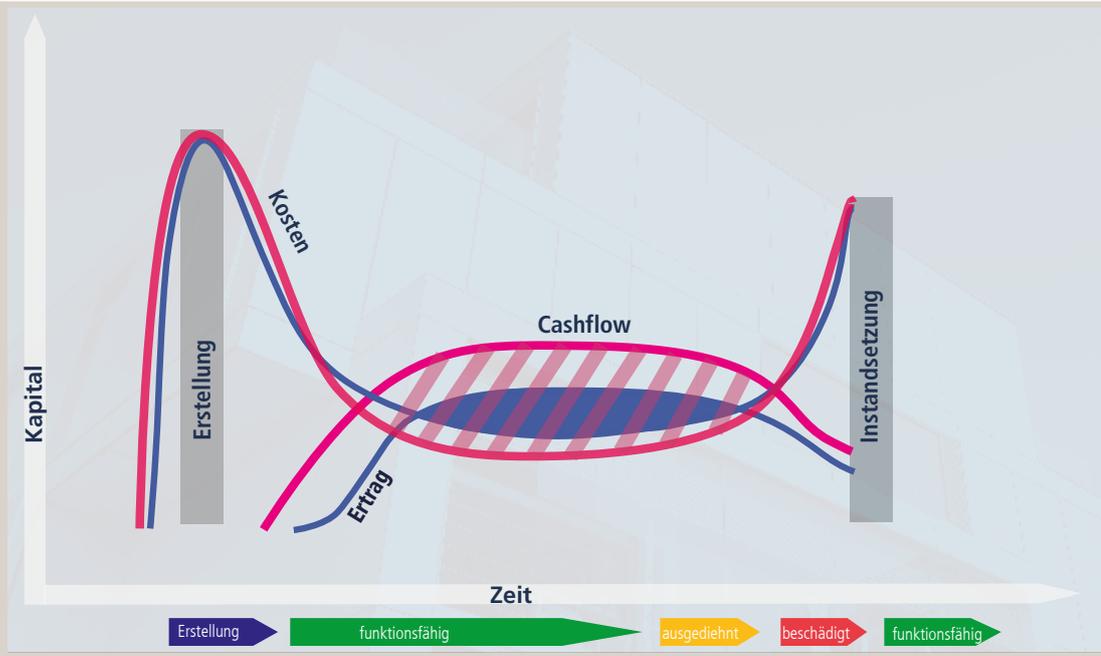
Soll der bauliche Eingriff bereits am Ende der grünen Phase erfolgen, oder nehmen Sie das Risikomanagement selbst in die Hand und optimieren den Cashflow durch längere Nutzung der Bauteile? Bewusst navigieren und das Portfolio Risiko optimiert steuern, lautet hier die Devise.

Neu ist die Bauteilbündelung und Planung auf Gebäudegruppen automatisch möglich. Zugunsten einer rationalen und effizienten Arbeitsweise werden Risikoszenarien vom Modell vorgeschlagen.

LÖSUNG FÜR DIE RETAILNUTZUNG. Diese empirischen Daten sowie die gute Zusammenarbeit mit einem Projektteam aus dem Bereich Retail ermöglichte es, neue standardisierte und modular nutzbare Objekttypen (z. B. Restaurant, Lebensmittel, Sport und Freizeit, Verwaltung etc.) zu erstellen. Diese Module erlauben

RISIKOAJUSTIERUNG IM LEBENSZYKLUS DER IMMOBILIEN

Quelle: Qualicasa AG



Mit einer optimalen Neubau- und Instandsetzungsplanung durch frühere Mieterträge, tieferen Betriebskosten und späterer Instandsetzung wird der Cashflow (siehe rote Linie) erhöht. Im Vergleich dazu ein niedriger Cashflow durch mangelhafte Planung in blau eingezeichnet.

es nun, egal ob sich ein Gebäude im Eigenbestand befindet, vermietet ist oder als Profitcenter geführt wird, dass die jeweiligen Lebenszyklen und Abschreibungsvorgaben abgeglichen werden, sichtbar sind und allenfalls angepasst werden können. Der betreffende Kunde bestätigt, dass die neuen Möglichkeiten im ganzen Konzern einen grossen Nutzen haben, da Teil- oder Gesamtanierungen unter Einbezug der Nutzer und Mieter koordiniert werden und beträchtliche Einsparungen daraus erfolgen.

Die neue Transparenz ist umfassend, und das Portfoliomanagement ist auch auf allfällige Marktveränderungen jederzeit vorbereitet. Die Basis für optimale Nutzungsphasen der Gebäude wird gelegt, eine schnellere Reaktion auf sich ändernde Rahmenbedingungen ist möglich, und das Quäntchen Wissensvorsprung auf andere Marktteilnehmer ist sicher. Gleichzeitig resultiert die wichtige Renditesteigerung aus der Verbesserung der Werthaltigkeit des Portfolios.

EFFIZIENTE FÜHRUNG UND PORTFOLIOSTEUERUNG MIT RATINGKENNZAHLEN. Die Geschäftsführung ist in ihrer Verantwortung grundsätzlich interessiert an einem

effizienten und aussagekräftigen Reporting. Homogene Datengrundlagen und die risikoadjustierte Instandsetzungsplanung ermöglichen die Darstellung in Ratingkennzahlen. Kurz und übersichtlich, aber mit einer hohen Aussagekraft.

RISIKOKENNZAHLE CASHFLOW FÜRS CASH-MANAGEMENT. Diese neue Risikokennzahl zeigt die Wahrscheinlichkeit der erwarteten Cashflows pro Objekt. Reduzierte oder unterlassene Instandsetzungsarbeiten führen z. B. zu aktuell hohen Cashflows, erhöhen aber das Risiko, diese auch längerfristig erzielen zu können. Unabhängig, ob geplant oder zufällig, es ist aus einer Kennzahl ersichtlich. All diese Aspekte dienen als Basis und Struktur, um sich für die Zukunft fit zu machen. Die zusätzliche Berücksichtigung der beiden Themenbereiche Datenmanagement und BIM legt abschliessend den Grundstein für erfolgreiche Investitionen – gerade auch in Retailliegenschaften.

FAZIT. Der Lebenszyklus der Retail-Immobilie ist aus Investitionssicht vergleichsweise stark Nutzer getrieben. Gerade

weil das so ist, bedingt dies eine solide Lebenszyklusplanung, vorzugsweise natürlich mit Integration und Rücksicht auf diese unterschiedlichen Nutzerbedürfnisse. Genau für diese Zwecke sind die erwähnten Instrumente und Methoden entwickelt worden. Jeder Gebäudetyp (vom Geschäftshaus über Getreidesilos zu Seniorenheimen) und jedes Konstrukt (von unterschiedlichsten Mieterstrukturen bis hin zu Grosskonzernen mit Tochtergesellschaften und Filialnetzen) kann abgebildet werden. Bisherige Hindernisse wie Mieterausbauten, Nutzeransprüche oder unterschiedliche Bedürfnisse eigener Abteilungen werden konsequent aufgedeckt. Auf die so erstellte Instandsetzungsplanung ist Verlass.



***SILVIA LEHMANN**

Die Autorin ist Leiterin Finanzen und Services sowie Mitglied der Geschäftsleitung bei der QualiCasa AG.

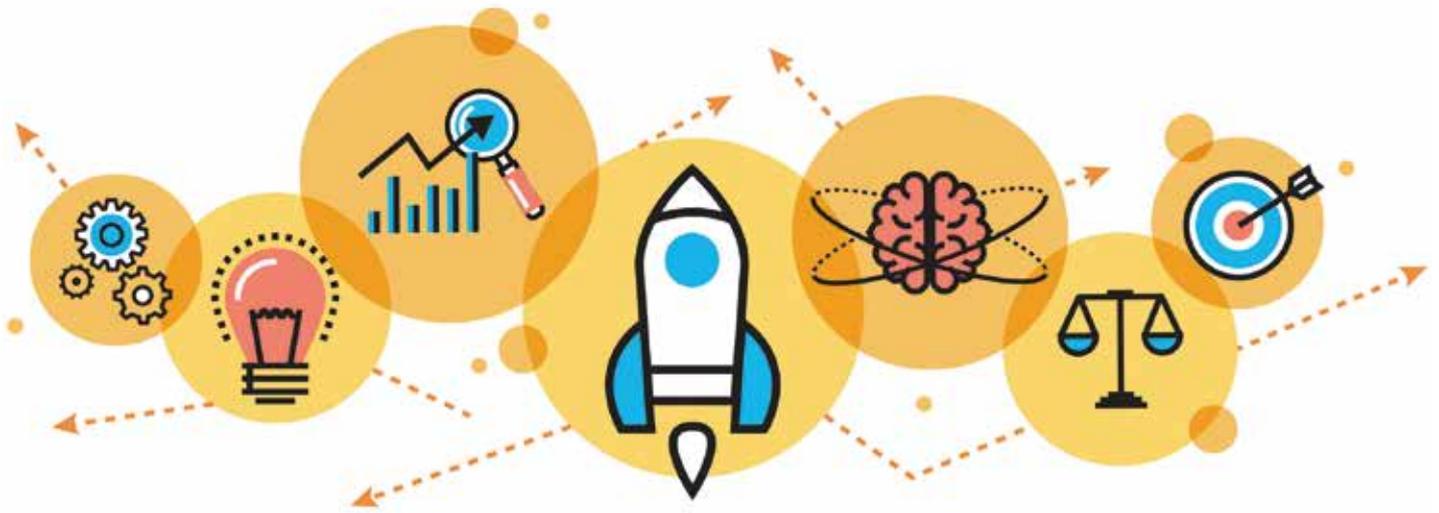


***ROLF TRUNINGER**

Der Autor ist Geschäftsführer der QualiCasa AG, VR-Präsident der QC-Expert (Spin-off der Empa) und Dozent an der ZHAW und an der Universität Zürich.

Transaktionsprozesse nach Mass

Transaction-Manager unternehmen weit mehr, als eine Renditeliegenschaft am Markt zu vermitteln. Sie sind Lead Advisor und unterstützen den Verkäufer dabei, ein attraktives Investmentprodukt zu schaffen und dieses am Markt zu platzieren.



Jeder Transaktionsprozess ist ein geführter Ablauf mit klaren Meilensteinen (Symbolbild, 123rf.com)

BÉATRICE GOLLONG* •

ZUNEHMENDE PROFESSIONALISIERUNG. In der Schweiz wechseln Jahr für Jahr Renditeliegenschaften im Gesamtwert von zwischen 30 bis 50 Mrd. CHF den Eigentümer. Was nach Massengeschäft tönt, ist in Tat und Wahrheit ein Markt mit hochgradig individualisierten und anspruchsvollen Transaktionsprozessen, zu dem Verkäufer und Käufer mittlerweile fast ausnahmslos spezialisierte Unternehmen mit interdisziplinär ausgebildeten Mitarbeitern beziehen.

In der allgemeinen branchenweiten Spezialisierung der Dienstleistungsanbieter hat die Entwicklung im Bereich Capital Markets am frühesten eingesetzt, dürfte auch am weitesten fortgeschritten sein und mittlerweile internationales Niveau erreichen. Als «Capital Markets» wird heute im Immobiliensektor der Bereich der «Real Estate Investments» bezeichnet. Aber nicht nur die Dienstleister, die als Verbindungsglied zwischen Verkäufer und Käufer agieren, haben sich professionalisiert, auch die Eigentümer selbst. Wenn sie nicht ihrerseits Immobilienspezialisten in den verschiedensten Disziplinen beschäftigen, so ziehen sie entsprechende Dienstleister bei. Ausdruck dieser Entwicklung ist der unbändige Hunger der Immobilienwirtschaft nach Talenten,

der wiederum im rasanten Wachstum der Ausbildungslandschaft sichtbar wird.

» Jeder Transaktionsprozess im Bereich Commercial Markets ist unterschiedlich, weil jedes Mal die Auftraggeber, die Liegenschaft und die Investoren andere sind.«

VIelfältige Kompetenzen im Verkauf. Angesichts sinkender Anfangsrenditen von erstklassigen Liegenschaften und Divergenz der Marktsegmente kalkulieren Käufer scharf und achten akribisch auf Risiken. Das stellt ein Capital-Markets-Team vor besondere Herausforderungen, zumal zum Verkauf stehende Liegenschaften selten Tripple-A-Objekte sind. Solche werden nur selten angeboten, etwa, weil der Eigentümer sein Portfolio neu ausrichtet oder abstösst. Der Verkauf eines Renditeobjektes – ob eine Wohnliegenschaft oder ein Geschäftsgebäude – ist nie ein 08/15-Prozess. Meist stellt das Objekt eine oder gleich mehrere Herausforderungen, beispielsweise Leerstände, Sanierungsbedarf, Lagedefizite oder eine nicht mehr bedarfsgerechte Nutzung.

Aufgabe des Capital-Markets-Teams ist es, ein Produkt zu schaffen, welches

das Interesse einer potenziellen Käuferschaft weckt – dies ist also meilenweit davon entfernt, ein bestehendes Objekt zu fotografieren, eine Dokumentation zu erstellen und aufs

Netz zu stellen. Diese Vorstellung über die Tätigkeit von Maklern im Investmentbereich ist weit verbreitet, aber ebenso überholt. Bereits im Wettbewerb um ein Verkaufsmandat müssen eine fundierte Bewertung der Liegenschaft erstellt, erste Überlegungen zum Potenzial angestellt, potenzielle Käufer identifiziert und schliesslich eine Einschätzung über den zu erwartenden Verkaufspreis abgegeben werden. Liegt das Team mit den Analysen falsch, erhält es das Mandat nicht oder – schlimmer – weckt unrealistische Erwartungen. Wurde der Auftraggeber überzeugt, werden während der Strukturierung des Verkaufsmandates sämtliche Bereiche vertieft. Kernstück der Mandatsstrukturierung ist die «Vendor Due Diligence». Hierin werden Analysen von raumplanerischen, archi-

ALTSTADTLIEGENSCHAFTEN MIT POTENZIAL



Die beiden Liegenschaften an der Kramgasse und Rathausgasse fanden das Interesse eines institutionellen Investors.

tektonischen, technischen, juristischen, finanziellen und umweltrechtlichen Aspekten durchgeführt, welche die Rahmenbedingungen für Nutzungen und die Potenziale der Liegenschaft aufzeigen.

Die Ergebnisse der «Vendor Due Diligence» münden in vielen Fällen in eine Potenzialstudie, die wiederum die Grundlage für die Entwicklung des zu verkaufenden Objekts bildet. Um dieses neu kreierte Produkt marktfähig zu machen, spielen ökonomische Betrachtungen und die Erstellung von verschiedenen Businessplan-Szenarien eine bedeutende Rolle. Auch gegenüber den Investoren hat das Capital-Markets-Team einen guten Ruf zu verlieren. Unseriöse Angebote, falsche Berechnungen oder rechtlich unzutreffende Schlussfolgerungen können einen nicht wiedergutzumachenden Schaden verursachen – bis hin zur Haftung für finanzielle Schäden.

Eine hohe, breit abgestützte Immobilienkompetenz ist darum unerlässlich. Die wichtigste Grundlage ist eine interdisziplinäre Ausbildung und der sichere Umgang mit Bewertungen von Liegen-

» Es kommen immer wieder neue Herausforderungen auf einen Transaktionsmanager zu – um diese zu bewältigen, braucht es interdisziplinäre Kompetenz und Kommunikationsgeschick.«

schaften. Nur so lassen sich am Ende Potenziale in Frankenbeträgen ausdrücken. Das zweite ist ein bautechnisches Grundverständnis, das in der Regel durch einen externen Fachplaner ergänzt wird. Und drittens bedarf es einer ausgeprägten Marktkompetenz, einer sehr guten Vernetzung sowie hoher Sozial- und Verhandlungskompetenz. Insgesamt ist ein erfolgreiches Capital-Markets-Team typischerweise breit und interdisziplinär aufgestellt.

GESCHLOSSENER TRANSAKTIONSPROZESS. Weil geschlossene Transaktionsprozesse mit einer begrenzten Zahl der Teilnehmer am Markt für Investmentlie-

genschaften weit verbreitet sind und öffentliche Publikationen der Liegenschaften eher eine Seltenheit darstellen, muss der Transaction-Manager über ein weites Netzwerk potenzieller Käufer verfügen und deren Anlagekriterien kennen. Aus diesem Netzwerk ist sein Team in der Lage, eine «Longlist» mit Investoren zu erstellen, die über einen strukturierten Weg in Verhandlungen und schliesslich zum Abschluss geführt werden. Der Ablauf aus Strukturierung, Marketing, Evaluation und Due Diligence sowie Verhandlung ist ein straff geführter Prozess mit vorgegebenen Meilensteinen, während dem regelmässig und intensiv mit Interessenten kommuniziert wird. Im Durchschnitt werden für eine Transaktion 150 bis 200 Investoren angesprochen. Davon fordern 50 bis 60 nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung ein Investment-Memorandum an. In der Regel gehen daraufhin 10 bis 20 indikative Offerte ein. Die Konversion von Interessensbekundung zum Angebot ist ausschlaggebend. Je professioneller und erfolgreicher der Transaction-Manager die Bedürfnisse und Anfragen der Interessenten bearbeitet, umso aussichtsreicher ist der Verkauf.

Der Erfolg im Verkauf schlägt sich auch im Honorar nieder. Über ein vorgängiges sogenanntes Strukturierungshonorar hinaus ist das Team mit einer Basis-«Fee» am Verkaufserfolg beteiligt. Meist wird ausserdem eine Preismarke festgelegt, ab der eine Bonus-«Fee» zur Anwendung gelangt. Potenzialanalyse, Bewertung, Beratung und Netzwerk gibt's praktisch «gratis» dazu. Das Geschäftsmodell des Transaction-Managers ist damit ausschliesslich erfolgsgetrieben. Dieser Erfolg ist aber das Ergebnis intensiver Arbeit und langjähriger Erfahrung.



***BÉATRICE GOLLONG,** MRICS, ist Head Investment and Consulting sowie Stv. CEO SPG Intercity Zurich AG.

Der Eigentümer zweier herrschaftlicher Altstadtliegenschaften in Bern wollte diese in einem Asset Deal veräussern und zog SPG Intercity Zurich hinzu. Die Berater schlugen verschiedene Szenarien vor und konnten schliesslich einen Käufer vom Potenzial des Ensembles überzeugen.

● Kramgasse und Rathausgasse gehören zu den bevorzugten Lagen in der Berner Altstadt. Der Verkäufer der beiden Liegenschaften in direkter Nachbarschaft zum Zyglogge-Turm durfte sich also einen attraktiven Verkaufspreis erhoffen. Der Nutzungsmix aus Kino, Verkaufs- und Gastronomieflächen sowie Wohnen versprach einen breit abgestützten Cashflow. Mittelfristig war der Betrieb des grossen Kinosaals jedoch infrage gestellt. Damit war das Capital-Markets-Team gefordert, über den Status quo hinaus alternative Nutzungen und die dadurch ausgelösten Investitionskosten zu errechnen.

Zusammen mit einem Planerteam wurde die Substanz und alle rechtlichen Rahmenbedingungen in der denkmalgeschützten Altstadt analysiert. Auf dieser Grundlage erarbeiteten die Planer verschiedene Alternativen für die künftige Nutzung; das Capital-Markets-Team bewertete diese nach Marktpotenzial und Ertragsaussichten. Daraus leitete es einen optimalen Nutzungsmix ab.

Die umfassende Dokumentation und der Architektorentwurf wurde schliesslich potenziellen Käufern unterbreitet, von denen man wusste, dass die beiden Liegenschaften in ihr Portfolio passen würden. Am Ende des intensiven Verhandlungsprozesses wurden die Objekte an einen institutionellen Investor veräussert, der diese in Anlehnung an das Konzept des Capital-Markets-Teams entwickeln wird.

SCHWEIZ

PREISE RÜCKEN WEITER INS MINUS

Im letzten Monat des Jahres 2017 verzeichnete der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilienberatungsunternehmen IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index erneut ein Minus von 1,1% bei den Angebotspreisen für Eigentumswohnungen. Der Preis für einen Quadratmeter Eigentumswohnung in der Schweiz beläuft sich somit auf rund 6900 CHF. Noch im Juli 2017 lag diese Messgrösse bei über 7350 CHF. Auch die Preise für Einfamilienhäuser sind im Dezember 2017 weiter gefallen, und zwar auf 6000 CHF pro Quadratmeter. Das Minus gegenüber dem Vormonat November beträgt 1,8% und 6,6% in fünf Monaten. Auch Mietobjekte sind im Dezember schweizweit erneut leicht günstiger geworden (-0,2% gegenüber November). Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies ein Rückgang von 1,2% – ein Niveau, das zuletzt im August 2015 erreicht wurde.

Betrachtet man die Entwicklungen der Angebotsmieten in den verschiedenen Grossregionen, zeigt sich ein unterschiedliches Bild. Während beispielsweise die Genferseeregion (+1,0%) und Zürich (+0,4%) wieder einen Anstieg der Mieten verzeichnen, weisen die Zentralschweiz (-1,6%) sowie das Tessin (-2,8%) deutliche Abschlüge auf.

BAUPREISE BLIEBEN STABIL



Der Baupreisindex ist zwischen April und Oktober 2017 unverändert geblieben, wie aus den Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) hervorgeht. Während die Preise im Hochbau gestiegen sind, gingen diejenigen im Tiefbau zurück. In fünf der sieben Grossregionen waren

steigende Baupreise zu verzeichnen, lediglich in Zürich (-0,2%) und der Ostschweiz (-1,1%) entwickelte sich der Index zwischen April und Oktober 2017 negativ. Der Anstieg des Preisindex im Hochbau gegenüber dem 1. Halbjahr 2017 ist hauptsächlich auf höhere Preise im «Rohbau 1» zurückzuführen, zu dem Maurer- und Stahlbetonarbeiten, Stahl- und Holzkonstruktionen gehören. Dagegen sind Sanitäranlagen günstiger geworden. Der Rückgang des Preisindex im Tiefbau gegenüber April 2017 ist auf die Preisminde rung im Erd- und Unterbau zurückzuführen.

JEDEM DRITTEN REICHT EINE WOHNUNGSBEWERBUNG



Schweizer Mieter haben bei ihrer letzten Wohnungssuche durchschnittlich an fünf Besichtigungen teilgenommen und vier Wohnungsbewerbungen geschrieben. Dies ergab eine repräsentative Umfrage des Internet-Vergleichsdienstes Comparis. Bei jedem Dritten reichte lediglich eine Bewerbung, um an die gewünschte Wohnung zu kommen. Die Suche dauerte für fast die Hälfte der befragten Mieter maximal 2 Monate, 21% suchten sogar weniger als 1 Monat. Der Umzug fand oft nur innerhalb von 3 Kilometern statt und wurde hauptsächlich vom Wunsch nach mehr

Platz getrieben. Auf dem Land (25%) schaute man sich häufiger nur eine Wohnung an als in der Stadt (15%) oder der Agglomeration (16%). Auf dem Land (44%) wurde auch deutlich häufiger nur eine Wohnungsbewerbung geschrieben als in der Stadt (29%) oder in der Agglomeration (33%).

ANGEBOTSMIETEN MINIMAL GESTIEGEN



Der Angebotsmietindex, der von Homegate gemeinsam mit der Zürcher Kantonalbank (ZKB) erhoben wird, stand im Dezember 2017 bei 113,9 Punkten und lag damit um 0,26% über dem Vormonat. Der Angebotsmietindex misst die monatliche Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote. Im Vergleich zum Dezember 2016 sind die Mieten um 0,09% gesunken. Den grössten Anstieg gab es im Kanton Zürich mit einem Plus von 0,6%. Dabei fallen die Veränderungen in den untersuchten Kantonen unterschiedlich aus: Ein Anstieg der Mieten war in den Kantonen Zürich (+0,6%), Bern (+0,18%), Luzern (+0,17%) sowie Solothurn, Basel, Aargau und Thurgau (jeweils +0,09%) zu verzeichnen, auch in Genf und Waadt legten die Mieten zu (+0,88%). Dagegen sanken die Angebotsmieten im Tessin um 0,47%.

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



INTERNATIONAL

BELIEBTESTE STÄDTE FÜR LUXUSIMMOBILIEN

Die Reichen der Welt wohnen am liebsten in Miami: In der Metropole des US-Sonnenstaates Florida war 2017 die Nachfrage nach hochpreisigen Immobilien weltweit am grössten – gefolgt von New York und London. Das zeigt die Jahresauswertung der Online-Plattform LuxuryEstate.com. In Europa interessierten sich die Millionäre der Welt 2017 am meisten für Londons Luxusimmobilien. Im weltweiten Vergleich belegt die Millionenmetropole hinter Miami und New York Platz drei. Auch in Sachen Budget spielt die britische Hauptstadt in der ersten Liga und liegt mit durchschnittlich 3,7 Mio. CHF auf US-Niveau. Dagegen sind Liegenschaften in südeuropäischen Städten wesentlich erschwinglicher. Millionäre suchten in Lissabon (Platz 5) Immobilien für durchschnittlich 1,6 Mio. CHF, gefolgt von Barcelona (Platz 6) und Mailand (Platz 7) mit 1,5 Mio. CHF.

HONGKONG HAT DIE TEUERSTEN ARBEITSPLÄTZE



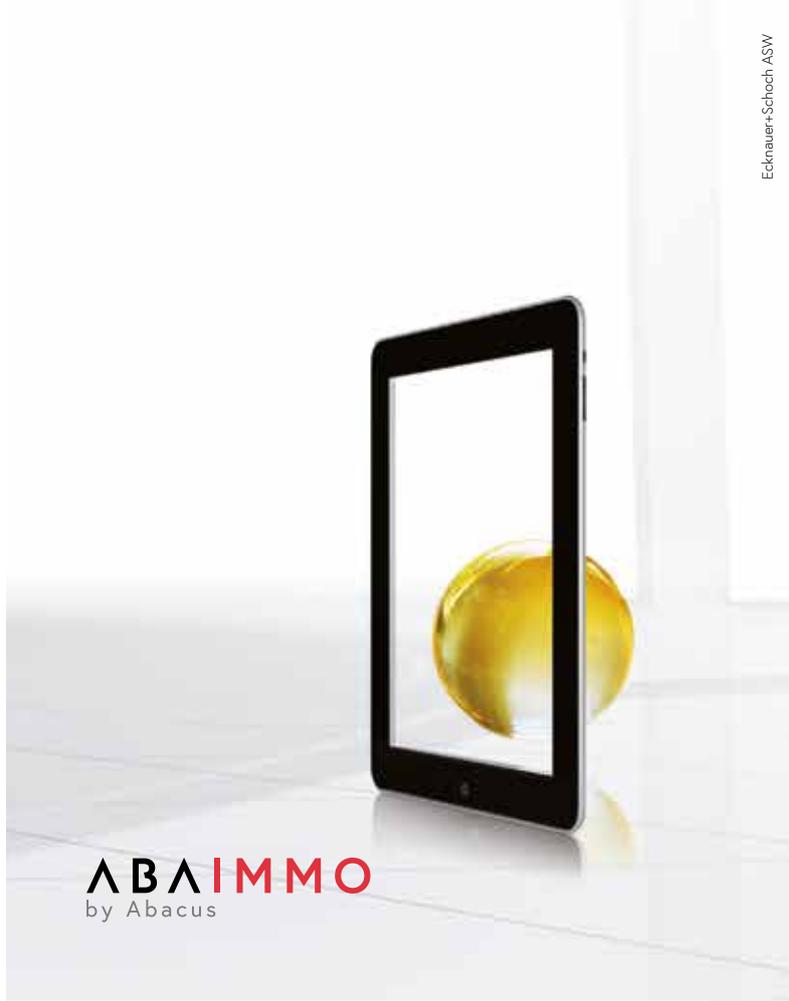
Im Studienbericht «Office Space Across the World» von Cushman & Wakefield sind 215 Arbeitsmärkte in 58 Län-

dern detailliert untersucht worden. Eine hohe Nachfrage bei geringer Verfügbarkeit hat dazu geführt, dass Büroräume heute in Hongkong im weltweiten Vergleich am teuersten sind. Durchschnittlich 27 432 USD betragen dort die jährlichen Kosten für einen Arbeitsplatz, in London sind es 22 665 USD (Platz 2) und in Tokio 18 111 USD (Platz 3). Die teuersten Schweizer Städte sind Genf mit durchschnittlichen Kosten von 13 424 USD pro Jahr (Platz 8), gefolgt von Zürich mit 9641 USD (Platz 18) und Lausanne mit 7704 USD (Platz 33). «Hongkong und London sind zwar die teuersten Büromärkte, doch im digitalen Zeitalter bilden sich neue Zentren in Städten wie Stockholm, Austin oder Seoul», sagt Sophy Moffat, die Autorin des Studienberichts. Die Studie prognostiziert, dass sich die Arbeitsplatzkosten langfristig wieder einpendeln werden, weil erwartet wird, dass sich Unternehmen wie auch qualifizierte Arbeitskräfte zunehmend an Schwellenländern orientieren: Bis 2025 sollen mehr als 45% der 500 weltweit umsatzstärksten Unternehmen aus Schwellenländern stammen – verglichen mit lediglich 5% im Jahr 1990.

UNTERNEHMEN

REALSTONE-FONDS KAUFTE IN GENÈVE

Der Realstone Development Fund hat drei Geschäftsgebäude in Genf gekauft. Wie das Unternehmen mitteilt, hat der Immobilienfonds Ende November eine 24 050 m² grosse Parzelle am Chemin du Pavillon 2



ABA IMMO
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

in Grand-Saconnex erworben. Die Parzelle ist mit drei Geschäftsgebäuden mit einer Gesamtnietfläche von 22 590 m² bebaut. Es besteht – im Hinblick auf laufende Änderungen in der Quartierplanung – ein zusätzliches Entwicklungspotenzial von über 7000 m² für weitere Nutzungen. Die Gebäude befinden sich in unmittelbarer Nähe des internationalen Flughafens von Genf, des Bahnhofs und der Autobahn. JLL hat die Transaktion für den Verkäufer durchgeführt; der Kaufpreis beläuft sich nach Angaben von Realstone auf rund 130 Mio. CHF.

MOBIFONDS SWISS PROPERTY PLANT KAPITALERHÖHUNG

Der Aufbau des Portfolios des Mobifonds Swiss Property konnte auch im fünften Geschäftsjahr erfolgreich fortgesetzt werden. Um die Finanzierung der laufenden Investitionen zu sichern, führt die Fondsleitung Anfang 2018 die Emission neuer Anteile durch. Die

Bezugsfrist der Kapitalerhöhung im Umfang von maximal 750 000 Anteilen dauert vom 24. Januar bis am 7. Februar 2018. Acht bisherige Anteile berechtigen zum Bezug von einem neuen Anteil. Während der Bezugsfrist findet kein Bezugsrechtshandel statt; der Bezugsrechtspreis wird am Schluss der Bezugsfrist festgelegt. Detaillierte Angaben zur Kapitalerhöhung werden im Januar 2018 im Emissionsprospekt veröffentlicht. Der Mobifonds Swiss Property richtet sich ausschliesslich an qualifizierte Anleger und investiert direkt in Immobilienwerte und Immobilienprojekte in der Schweiz, bevorzugt in wirtschaftlich starken Regionen und deren Agglomerationen.

«URBAN LIVING» VERKAUFT

Im Auftrag der Eigentümerin Passivhausinvest AG hat SPG Intercity Zurich en bloc 39 von 44 Stockwerkeigentums-Einheiten der Liegenschaft «Urban Living» in Spreiten-

bach verkauft. Neue Eigentümerin ist per 1.12.2017 die Akara Funds AG. Das Objekt im Limmattal besteht aus zwei Mehrfamilienhäusern. Die Überbauung wurde 2014 fertiggestellt und verfügt über ein Minergie-P-Zertifikat. In einem geschlossenen Bieterprozess konnte die Akara Funds AG als Käuferin gewonnen werden. Sie hat die Einheiten für ihr Anlagegefäss «Akara Swiss Diversity Property Fund PK» erworben. Damit erweitert die Immobilien-Fondspezialistin ihr Portfolio um ein attraktives Objekt.

HELVETICA PROPERTY INVESTORS ERHÖHT EIGENKAPITAL



Die Fondsleitung Helvetica Property Investors AG gibt bekannt, dass die Kapitalerhöhung des Helvetica Swiss Commercial Fonds (HSC) erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Dem HSC Fonds fliessen Mittel in der Höhe von 64,9 Mio. CHF zu. Die vom 20. November bis 15. Dezember 2017 für den HSC Fonds durchgeführte Kapitalerhöhung stiess bei den Anlegern auf grosses Interesse und war deutlich überzeichnet. Während der Bezugsfrist fand kein offizieller Bezugsrechtshandel statt. Bei einem Bezugsverhältnis von zwei zu eins (zwei Bezugsrechte berechtigten zum Kauf eines neuen Anteils) wurden innerhalb der am 15. Dezember

2017 abgelaufenen Bezugsfrist 617 650 Anteile zu einem Ausgabepreis von 105.11 CHF je Anteil ausgegeben.

PSP KAUFTE ROTHSCHILD-IMMOBILIEN



Die PSP Swiss Property AG erwirbt von Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. für 190 Mio. CHF ein Immobilienportfolio mit Gebäuden in der Westschweiz und im Tessin. Per 1. Februar 2018 werden neun repräsentative Rothschild-Büroliegenschaften in das Eigentum der PSP übernommen, schreibt die börsenkotierte Immobilien-AG. Fünf Liegenschaften befinden sich im Genfer Bankenviertel, zwei in Lugano sowie je eine in Lausanne und in Fribourg. Edmond de Rothschild S.A. bleibt bei allen Liegenschaften Einzel- oder Hauptmieterin. Die Edmond de Rothschild-Gruppe ist eine Investment-Boutique in Form eines unabhängigen Familienkonzerns, der auf Private Banking und Vermögensverwaltung spezialisiert ist. Das Rothschild-Immobilienportfolio hat eine vermietbare Fläche von 15 400 m². Strategisch passe diese Akquisition bestens in das bestehende Liegenschaftsportfolio und stärke die eigene Position in der Westschweiz, teilt das Unternehmen mit.

ANZEIGE

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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

ACRON KAUFTE HOTEL IN INTERLAKEN

Die Acron-Gruppe hat das City Hotel Oberland in Interlaken für die Acron Helvetia XII erworben. Das Hotel liegt im Zentrum von Interlaken BE, umfasst 192 Zimmer und ist nach Angaben des neuen Eigentümers Acron überdurchschnittlich ausgelastet. Es soll neu positioniert und modernisiert werden. Geplant sind unter anderem ein Showrestaurant, eine zum Marktplatz gerichtete Aussenterrasse, eine Lounge-Bar sowie Retailflächen. Als Betreiber des Hotels wurde die Barcli Hospitality Management GmbH verpflichtet. Die Acron Helvetia XII wird eine Kapitalerhöhung durchführen, um neuen Anlegern die Möglichkeit zu geben, sich an dem Projekt zu beteiligen. Es wird eine Ausschüttung von rund 9% pro Jahr prognostiziert. Die Gesamrendite des Investments soll nach dem für 2021 geplanten Verkauf bei knapp 15% pro Jahr liegen.



BLASER GRÄNICHER AG GEGRÜNDET

Die Immobilienfachleute Michael Blaser und David Gränicher gründen, zusammen mit der Intercity Group als Mitaktionärin, die Blaser Gränicher AG. Die neue Firma wird sich auf die Beratung bei Projektentwicklungen sowie die Vermarktung von Neubauprojekten im Grossraum Zürich konzentrieren.

Michael Blaser ist seit dem Jahr 2000 in verschiedenen Funktionen für die Intercity-Gruppe tätig. Seit 2005 führt er die Wüst und Wüst AG, das auf die Vermarktung von Luxusimmobilien spezialisierte Unternehmen der Intercity Group. Seit 2010 ist Michael Blaser zudem Mitglied der Gruppengeschäftsleitung der Intercity Group und führt den Bereich «Vermarktung Wohnen». Per Ende 2017 schied Michael Blaser aus der Gruppenleitung aus, bleibt jedoch weiterhin Mitglied des Verwaltungsrats der Wüst und Wüst AG. David Gränicher trat 2011 in die Wüst und Wüst AG ein. Der Immobilienfachmann mit langjähriger Erfahrung war als Projektleiter Neubau für die Konzeption und Abwicklung der Vermarktungsmandate der Wüst und Wüst AG sowie der Intercity Zürich AG verantwortlich. Die Blaser Gränicher AG wird per 1. Februar 2018 neue Büros in Küsnacht ZH beziehen.

INVESTIS KAUFTE PORTFOLIO IN GENÈVE

Die Investis Holding SA hat am 20. Dezember 2017 einen Kaufvertrag zur Übernahme der Société d'investissements immobiliers (SII) SA, Genf, unterzeichnet. Die Immobiliengesellschaft SII verfügt über ein Portefeuille von zehn Wohnliegenschaften in Genf. Der Kaufpreis wird mit 108 Mio. CHF angegeben; der annualisierte Sollmietetrag der SII-Wohnliegenschaften beläuft sich aktuell auf 5,6 Mio. CHF. Der Vollzug der Übernahme erfolgt voraussichtlich per 1. Februar 2018. «Das hohe Mietpotenzial und die zentrale Lage

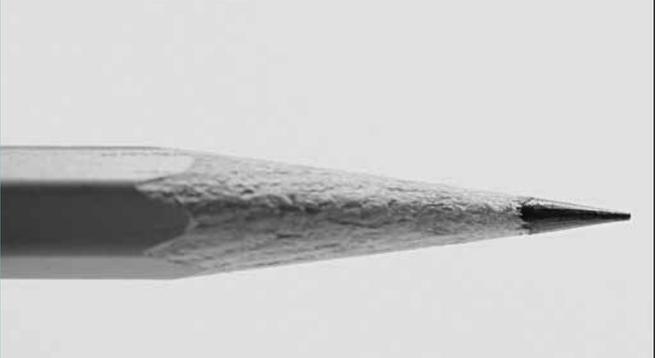
der Liegenschaften in Genf passen ausgezeichnet in die Strategie von Investis», kommentiert CEO Stéphane Bonvin den Ankauf.



SCHRODER IMMOPLUS ERWÄGT KAPITALERHÖHUNG

Schroder Investment Management (Switzerland) AG gibt bekannt, dass die Fondsleitung des «Schroder ImmoPlus»-Fonds eine Kapitalerhöhung in Erwägung zieht. Der Fonds wurde im Dezember 1997 aufgelegt und investiert in Immobilien an gut erschlossenen Standorten in der gesamten Schweiz. Der Emissionserlös aus der Kapitalerhöhung soll sowohl für Ankäufe als auch zur Investition in die bestehenden Immobilien des Portfolios verwendet werden.

ANZEIGE



«Schärfen
Sie Ihr Profil!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch



SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Dementsprechend plant die Fondsleitung in den kommenden Wochen den Erwerb einer neuen Geschäftsimmobilie. Das Objekt in der Deutschschweiz mit einem Wert von rund 65 Mio. CHF bietet dem Anleger langfristig gesicherte Erträge durch einen namhaften und bonitätsstarken Mieter. Genauere Informationen zur geplanten Kapitalerhöhung sowie zur Investitionsgelegenheit werden in den nächsten Wochen folgen, so die Schroder Investment Management AG.

VERBÄNDE

FIABCI TRIFFT SICH IN ATHEN

Die diesjährigen internationalen Arbeitstage von FIABCI International fanden vom 6. bis 10. Dezember 2017 in Athen statt. Erstmals waren «iReal», ein Young Member Event, und ein «European Business Summit» mit den FIABCI-Arbeitstagen verbunden. Die Schweiz, als grosses nationales Chapter, war dieses Jahr mit 5 Teilnehmern, davon 3 Young Members,

vertreten. Am Anlass präsentierte Michele Giamboni im Namen des FIABCI Schweiz das vor kurzem gebildete Exchange-Committee «FIABCI Suisse – SVIT Zürich». Die anschliessende Diskussion führte zu neuen und konkreten Konzepten, die bis zum Weltkongress in Dubai weiter vorangetrieben werden sollen.

PROJEKTE

DREI WOHNTRÜME GEPLANT



Wie die CMS-Stiftung mitteilt, nimmt die Entwicklung des Dreispitz-Areals als neues städtisches Quartier in Basel konkrete Formen an. Das Projekt der Architekten von Herzog & de

Meuron) ist als Sieger aus dem Studienauftrag Nordspitze hervorgegangen. Der prämierte städtebauliche Entwurf dient als Grundlage für die nun folgende Ausarbeitung des Bebauungsplans für die Nordspitze. «Herzog & de Meuron zeigen, wie Verdichtung hohe Wohnqualität und grosszügige Freiflächen für das Quartier ermöglicht», betont Beat von Wartburg, Direktor der CMS. Die nun folgende zweite Entwicklungsphase hat die Ausarbeitung eines rechtskräftigen Bebauungsplans zum Ziel. Phase drei wird die konkreten Projektplanungen umfassen.

BALOISE VERGIBT TOTALUNTERNEHMER-AUFTRÄGE



Die Baloise vergibt die Totalunternehmer-Aufträge für die beiden weiteren Gebäude im Baloise Park (Bild: Baloisepark.ch) an die Porr Suisse AG. Das achtstöckige Gebäude im Baloise Park Süd wurde von den Basler Architekten Diener & Diener gestaltet und wird der neue Konzernsitz der Baloise Group, der bis 2020 fertig gestellt sein soll. Auf dem Baufeld Baloise Park Ost entsteht ein Bürogebäude des Bündner Architekten Valerio Olgiati. Der Bau ist ein charakterstarkes Bürogebäude, das sich mit seinem Volumen aus braunem Sichtbeton und seinen präzisen Proportionen harmonisch in den

Park einfügt und die Verbindung zwischen den Neubauten und dem bestehenden Gebäude der Basler Schweiz schafft. Neben dem von den Basler Architekten Miller & Maranta geplanten 5-Sterne-Mövenpick-Hotel mit 264 Zimmern, Konferenzcenter, Restaurants und Ballsaal entstehen in den Neubauten des Baloise Parks rund 1300 Arbeitsplätze, die zur Hälfte vermietet werden.

PERSONEN

MARKO VIRANT WIRD LEITER IMMOBILIEN



Dr. Marko Virant (1963) wird ab März 2018 die Dienstabteilung Immobilien der Stadt Luzern leiten. Er folgt auf Friederike Pfromm, welche die Stadtverwaltung Ende Januar 2017 verlassen hat. Virant hat umfangreiche Führungserfahrung in der schweizerischen Bau- und Immobilienbranche. Er war Bereichsleiter der MIBAG Property + Facility Management, Geschäftsführer von Avireal sowie CEO der Swisshaus AG. Ausserdem war Virant Partner der Beratungsunternehmen ICME Real Estate und Finance-Force.

MARKUS GRAF VERLÄSST VERWALTUNGSRAT

Markus Graf, ehemaliger CEO der Swiss Prime Site AG (SPS), ist aus dem Verwaltungsrat der börsen-

ANZEIGE



Syrien-Konflikt
Wir schauen hin und helfen.

Vielen Dank für Ihre Spende.
Postkonto 30-9700-0
Vermerk «Nothilfe Syrien»
www.redcross.ch/syrien

25 Franken per SMS spenden:
SYRIEN 25
on 464

 Schweizerisches Rotes Kreuz 

kotierten Immobilien-AG zurückgetreten. Graf (Bild: SPS AG) war seit 2016 Mitglied im Verwaltungsrat und wolle sich künftig «auf einige ausgewählte Aufgaben und Mandate im Immobilienbereich konzentrieren», schreibt SPS in einer Medienmitteilung.



GENERATIONS-WECHSEL BEI ESPACE REAL ESTATE



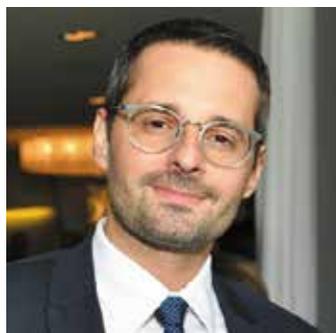
Nach 13 Jahren übergibt Theodor F. Kocher den Vorsitz der Geschäftsleitung per 1. Januar 2018 an den 42-jährigen Lars Egger (siehe Foto), der seit dem 15. Februar 2015 bei der Espace Real Estate Holding AG für die Leitung der Entwicklungs- und Bauprojekte verantwortlich ist. Der Verwaltungsrat wird Theodor F. Kocher der Generalversammlung vom 17. Mai 2018 zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen.

SIA WÄHLT NEUEN GESCHÄFTSFÜHRER



Dr. Joris Van Wezemael wird neuer Geschäftsführer des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins (SIA). Er folgt auf Hans-Georg Bächtold, der nach neun Jahren im Amt am 30. Juni 2018 pensioniert wird. Van Wezemael ist promovierter Wirtschaftsgeograph der Universität Zürich und habilitierter Architekturoziologe der ETH Zürich. Derzeit leitet er eine Immobilien-Anlagestiftung der Pensimo-Gruppe und lehrt als Privatdozent an der ETH Zürich. Der Vorstand des SIA wählte Van Wezemael an seiner Sitzung vom 5. Dezember 2017.

WECHSEL BEIM SHOPPING CENTER COUNCIL



Jan Tanner, Präsident des Swiss Council of Shopping Centers SCSC hat per 1. Januar 2018 sein Amt an Philipp Schoch (Foto) übergeben. Schoch ist Bereichsleiter Center & Mixed-Use-Site-Management bei der Wincasa AG.

PREIS FÜR DOMINIC MEYER



Der 29-jährige Luzerner Dominic Meyer zählt zu den Preisträgern des Serviced Apartment Industry Awards

2017. Der Chef der Jungfirma Smart Apartments AG wurde in London in der Kategorie «Rising Star of the Year» ausgezeichnet. Meyer stieg vor vier Jahren bei einer Immobilienfirma mit dem Auftrag ein, das Serviced-Apartment-Geschäft in Gang zu bringen. Heute ist er Mitbesitzer der Jungfirma Smart Apartments AG und bewirtschaftet mit seinem Team 70 Apartments in Luzern und Zug. Die Auslastungsrate liegt bei über 90%, die Expansion nach Zürich und Basel ist fest geplant.

ANZEIGE

Dä E-Druck't für alli



E-Druck AG
PrePress & Print
Lettenstrasse 21
9016 St. Gallen
+41 71 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch
www.edruck.ch

Digital- & Offsetdruck
**für Firmen, Vereine
und Privatpersonen**



Möchten Sie eine **Entkalkungsanlage** ausprobieren?

WEICHES WASSER 1 JAHR ERLEBEN –
DANACH ENTSCHIEDEN:

Mit dem flexiblen **KalkMaster-Probeabo**
können Sie die Enthärtungsanlage weiter
mieten, kaufen oder wieder zurückgeben!



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

 **KalkMaster**
das Abo gegen Kalk



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

Grundpfandrechte: Zinssatz

Zinssatz bei Grundpfandrechten – so leicht eingetragen, so schnell vereinbart. Doch wofür steht der bei Grundpfandrechten im Grundbuch eingetragene Maximalzinssatz? Und wann gilt der vertraglich vereinbarte Zinssatz?



Foto: 123rf.com

SERAINA KIHM* •

HAFTUNGSUMFANG DES GRUNDPFANDRECHTS.

Der nachfolgend besprochene Entscheid des Bundesgerichts gibt Anlass, sich mit den eingangs gestellten Fragen genauer auseinanderzusetzen, insbesondere mit den Fragen, wofür und in welcher Höhe ein im Grundbuch eingetragenes Grundpfandrecht haftet.

Gemäss Art. 818 Abs. 1 Ziff. 3 ZGB sichert ein Grundpfandrecht dem Gläubiger im Umfang von drei zur Zeit der Konkurseröffnung oder des Pfandverwertungsbegehrens verfallene Jahreszinsen und den seit dem letzten Zinstag aufgelaufenen Zins ab («Zinspfandrecht»). Beim Schuldbrief hingegen sind nur die effektiv geschuldeten Zinsen pfandgesichert – und zwar maximal bis zur Höhe des im Grundbuch eingetragenen Höchstzinssatzes (i. d. R. max. 10%). Mit der Eintragung im Grundbuch wird der Zinssatz auch gegenüber Dritten wirksam. Gesichert sind typischerweise die rechtsgeschäftlich vereinbarten Darlehenszinsen, also die Zinsen der Grundforderung. Dabei beginnen die Zinsen erst mit der Schuldbrieferrichtung zu laufen und enden im Zeitpunkt der letzten Verwertung. Gesichert sind jedoch nicht die Zinsen für die drei vor dem Pfandverwertungs-

begehren liegenden Jahre, sondern für jene drei Jahre, deren Zinsfälligkeitstage vor dem Stichtag liegen.

Vor Bundesgericht waren diese beim Schuldbrief «tatsächlich geschuldeten Zinsen» strittig; nämlich, ob sich diese auf das Grundverhältnis oder auf den Schuldbrief beziehen. Der zu beurteilende Sachverhalt war der folgende: Das Ehepaar C hatte im Juli 2004 ein Grundstück zu Miteigentum erworben. Von der Bank A hatte es einen Baukredit in der Höhe von 715 000 CHF erhalten, ursprünglich mit 3,65%, ab dem 15. Mai 2006 mit 7.65% verzinst. Als Sicherheit diente der Bank ein im 1. Rang stehender Schuldbrief in der Höhe von 655 000 CHF, der mit einem Maximalzinssatz von 10% im Grundbuch eingetragen worden war. Nachdem die Rückzahlungen an die Bank A ausgeblieben waren, kündigte die Bank A den Kreditvertrag und forderte die Rückzahlung des gesamten Baukredits. Im Februar 2007 leitete die Bank A die Betreibung auf Pfandverwertung ein und forderte die Rückzahlung von 655 000 CHF inkl. Zins von 10% seit Februar 2004. Das Betreibungsamt erstellte das Lastenverzeichnis für das Grundstück und liess die Forderung der Bank A inkl. Zinsen nur mit dem in der Grundforderung (Kreditvertrag) verabredeten Zinssatz zu und nicht,

wie von der Bank A gefordert, mit dem im Grundbuch eingetragenen Maximalzinssatz von 10%. Die Bank A unterlag bis vor Kantonsgericht und gelangte schliesslich an das Bundesgericht. Dort rügte die Bank A insbesondere die Verletzung von Art. 818 Abs. 1 Ziff. 3 ZGB und verlangte die Berichtigung ihrer Forderung im Lastenverzeichnis. Das Bundesgericht hiess die Beschwerde der Bank A gut und wies das Urteil zur korrekten Berechnung der Schuldbriefzinsen an die Vorinstanz zurück.

Nach bundesgerichtlicher Auslegung bezieht sich Art. 818 Abs. 1 Ziff. 3 ZGB auf die Zinsforderung des Schuldbriefes; zur Anwendung gelangt der im Schuldbrief vereinbarte Zinssatz. Dazu hielt das Bundesgericht fest, dass, sollte die schuldbrieflich gesicherte Zinsforderung die tatsächlich geschuldeten Zinsen aus dem Kreditvertrag übersteigen, die Vereinbarungen aus dem Kreditvertrag zur Anwendung kommen, da nicht mehr eingefordert werden könne, als tatsächlich aus dem Grundverhältnis geschuldet sei. Demzufolge sind die Schuldbriefzinsforderungen auf höchstens die aus dem Grundverhältnis geschuldeten Zinsen zu beschränken.

Das Kantonsgericht hatte Art. 818 Abs. 1 Ziff. 3 ZGB insofern verletzt, als es die Berechnung der schuldbrieflich gesicherten Zinsen anhand des Zinssatzes des Kreditvertrags und nicht anhand des im Grundbuch eingetragenen Maximalzinssatzes von 10% durchführte. Lediglich im Fall, dass der Zinsbetrag, gestützt auf den Maximalzinssatz im Zeitpunkt der Verwertung, die fälligen Zinsen aus dem Kreditvertrag übersteigen würde, sind nur die Zinsen aus dem Kreditvertrag ins Lastenverzeichnis aufzunehmen.

Das Bundesgericht hielt ferner fest, es sei die Pflicht des Betreibungsamtes, sowohl die aufgelaufenen Zinsen aus dem Grundverhältnis als auch jene aus der Schuldbriefforderung aufzuführen, es sei jedoch der kleinere Betrag zu berücksichtigen. •

Entscheid des Bundesgerichts 5A_853/2016 vom 26. Oktober 2017



*SERAINA KIHM

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

Ruch hat den Dreh raus

Stahlbauten im Hoch- und Infrastrukturbau haben eine lange Tradition. Dazu kommt der konstruktive Glasbau mit tragfähigen Gläsern, die als lastübertragende Elemente zum Einsatz kommen. Eine der führenden Firmen in dieser Sparte ist die Ruch AG aus Altdorf.



Das Fünfsternehotel The Chedi in Andermatt mit der dezenten, transparenten Vorfahrt aus Glas – als Wind- und Wetterschutz dienend.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

STAHL- UND GLASBAU HAT VIELE VORTEILE.

Moderne, zeitgemässe Architektur rückt die Werkstoffe Stahl und Glas zunehmend in den Vordergrund. Besonders im Dienstleistungsgewerbe entstanden in den vergangenen Jahren viele Stahl- und Glasbauten wie etwa Flughafenterminals, Gewerbe- und Industriebauten, Sportarenen, Messebauten und Einkaufszentren. Der besondere Reiz beim Stahl- und Glasbau liegt darin, seine leichten Konstruktionen sichtbar zu machen und so selbst zum Gestaltungsgegenstand zu werden. Ein Vorteil von Stahl-Glas-Fassaden ist die lange Lebensdauer bei geringem Wartungs- und Unterhaltsaufwand. Zudem: Der konstruktive Glasbau gilt als die Königsdisziplin. Weitere Vorteile von Stahl- und Glasbauten sind eine hohe Freiheit in der Raumnutzung durch grosse Spannweiten, Schnelligkeit und Flexibilität beim

Bauablauf sowie kleinere Baustelleneinrichtungen.

Eine der Firmen, die durch clevere Konstruktionen und innovative Lösungen architektonische Ästhetik ins rechte Licht bringt, ist die Firma Ruch AG aus Altdorf. Dank guten und schönen Referenzobjekten sind die Urner Stahl- und Metallbauer sowie Glasbauspezialisten weitherum bekannt. Beispiele sind etwa das Dach des Bahnhofes Zug oder der Anbau des Kunsthauses Aarau, in Zusammenarbeit mit Herzog & de Meuron. Dann die Messe Basel, der Swiss Re Tower in London, der als schönster Wolkenkratzer Londons gilt, sowie die Tschuggen Bergoase von Mario Botta in Arosa oder der Neubau der Zuger Kantonalbank. Dazu Firmenchef Andreas Ruch: «Mit gut 60 Mitarbeitenden sind wir eine Massschmiede. Um konstant höchste Qualität liefern zu können, muss das Produktionsumfeld stimmen.

Und wenn es ein Auftrag verlangt, ziehen wir spezialisierte Experten aus unserem grossen Netzwerk bei.» 2014 wechselte die Ruch AG ihr Domizil und zog vom Altdorfer Bahnhofsareal in zwei ehemalige Produktionshallen der Dätwyler AG.

BÜROTRAKT IN CORTEN-STAHL UND GLAS.

Nach dem Erwerb der beiden Dätwyler-Werkhallen in der Nähe des Zentrums von Altdorf im Sommer 2013 standen vor dem Umzug verschiedene Auffrischungen und Erneuerungen an. Im Südwesten des Industrieareals ist dem Hallensemble vor ein paar Jahrzehnten ein dreigeschossiger Flachdachbau an- und vorgesetzt worden. Dieser Massivbau erfuhr einen kompletten Umbau mit Neugestaltung. Er beherbergt nun die Büros und Verwaltung der Ruch AG. Andreas Ruch sagt: «Mit der neuen, freundlich und einladend wirkenden Fassade unseres heutigen Bürogebäudes ist uns zu-



Die filigrane gläserne Vorfahrt muss rund eine Tonne Schneelast pro Quadratmeter tragen, was zweieinhalb Meter Nassschnee entspricht.

sammen mit THS Architekten ein spezieller Wurf und Blickfang gelungen.

Gebäudetypologie von den Industriehallen im Hintergrund wohltuend ab. Die

„Wir haben uns auf komplexe Bauprojekte spezialisiert und haben so im ganzen Land einen eigenen Markt aufgebaut.“

ANDREAS RUCH, INHABER UND CEO DER RUCH AG, ALTDORF

Dieser frische Bürotrakt mit der eindrücklichen Corten-Stahl- und Glas-Fassade führt das ehemalige industrielle Schaffen auf dem Areal in ein neues Licht der heutigen Moderne.»

Zuerst musste der Flachdachbau bis auf die Betontragstruktur zurückgebaut werden. Das neu gestaltete Bürogebäude hebt sich durch seine andersartige

vertikale Betonung der Hallenfassaden ist durch Betonfertigelemente und Bandfenster horizontal unterteilt. Diese horizontale Ausrichtung ist in der neuen Fassade enthalten. Die Bandfenster in den umgebenden Werkbauten erhielten in der neuen Fassade ihren Platz als prägendes Gestaltungselement mit den vorgesetzten Bändern aus Corten-Stahl.

Selbst die Fassadenmaterialisierung wird bis in den neuen, grossen Eingangsbereich geführt. Auch die Arealerschliessung mit dem neuen Treppenzugang sowie die weiterführenden Geländer sind ebenfalls aus dem korrodierenden und wetterfesten Corten-Stahl.

WIEDERENTDECKTER CORTEN-STAH. Der für die Fassadenbänder gewählte Corten-Stahl erzählt sozusagen eine Geschichte der Alterung und verweist dadurch auf den geschichtlichen Hintergrund des Industrieareals und der Bauten. Bestechend wirkt die bestehende Betonstruktur gesetzte Fassadenstruktur. Deren Abkoppelung von der bestehenden Tragkonstruktion ermöglichte auch eine filigrane Profil- und Fassadengestaltung. Die durchlaufenden Glasbänder ohne Profilsprossen und Paneelen ermöglichten zudem einen grösseren Lichteinfall. Grossformatige Vertikalstoren dienen



Der neu gestaltete Bürotrakt der Altdorfer Stahl- und Glasbaufirma Ruch AG mit seinen markanten Fassadenbändern aus Corten-Stahl und Glasfüllungen.

als äusserer Blend- und Sonnenschutz. Deren halbtransparente Tuchbespannung ist sturmfest und gewährt ein optimales Verhältnis zwischen Blendschutz und Durchsicht.

Wichtig ist beim Einsatz von Corten-Stahl, dass kein stehendes Wasser liegen- und zurückbleibt. Und dergestalt sind die Fassadenbänder denn auch konstruiert. Grosszügige, belüftete Hohlräume verhindern eine unerwünschte, weiterführende Korrosion. Bei den Fensterelementen können die Glasfüllungen im Schadensfall einfach von innen gewechselt werden. Dank den weit auskragenden Corten-Blechbändern und den nachts heruntergefahrenen Abschattungen ist das Öffnen der Fensterflügel auch bei Regen problem- und folgenlos möglich. Drei grosse, verglaste Kastenfenster in der Trennwand zwischen Produktionshalle und Bürotrakt geben einen Bezug zwischen Produktion und Planung sowie Administration und machen den Indus-

triecharakter der Produktionshallen auch in den Büros spürbar.

» Unsere Massschmiede soll ihre Boutiquegrösse bewahren. Immerhin bilden wir zehn Lehrlinge aus – das ergibt ein Sechstel unseres Personalbestandes.«

ANDREAS RUCH

VORFAHRT IN GLÄSERNES JUWEL. Transparent, technisch und edel wirkt die komplett aus Glas erstellte Vorfahrt – samt Dach – des Fünfsternehotels The Chedi in Andermatt. Unterschiedliche Wetterbedingungen und Schneemassen in den vergangenen vier Jahren haben das «gläserne Juwel», wie es von vielen respektvoll bezeichnet wird, einer harten Prüfung unterzogen. Auf fast 1500 Me-

tern Höhe hat die gläserne Überdachung der Hotelvorfahrt den Praxistest bestanden und ihre Alltagstauglichkeit bewiesen. Neben der Schutzfunktion vor Wind und Wetter verleiht der Glaskubus dem äusseren Erscheinungsbild des Hotels auch so etwas wie zeitgemässe Moderne. Die Gesamtverantwortung und Ausführung des Glasdaches lag bei der Ruch AG. «Ein besonders

zu lösendes Konstruktionsdetail war der Glasknoten der Verbindung von Dachträger und Stütze», erklärt Andreas Ruch. «Für die Überprüfung der Berechnungen der Knoten haben wir zwei davon als Eins-zu-eins-Modell gebaut.»

Projekt und Ausschreibung gaben eine Dachfläche von 12,9 Meter Breite und 10 Meter Tiefe vor. Aufgelegt auf acht Stützen aus Glas mit einem Rastermass

von 1,7 Metern. Die Dachgläser über Betondecke sind vollflächig emailliert. Dadurch ist die Unterkonstruktion nicht erkennbar, und man war bezüglich Materialisierung frei. Standortbedingt waren die äusseren Einwirkungen und die hohen Belastungen. Die nach den SIA-Normen berechnete Schneelast beträgt $9,5 \text{ kN/m}^2$, also fast eine Tonne pro Quadratmeter, was einer Nassschneehöhe von fast zweieinhalb Metern entspricht. Dagegen ist das Eigengewicht der Konstruktion von $1,5 \text{ kN/m}^2$, also bloss 150 Kilogramm pro Quadratmeter, eher gering. Seitlich (horizontal) können Windlasten von $2,5 \text{ kN/m}^2$ wirken.

KONSTRUKTION KOMPLETT AUS GLAS. Die Stützen und Dachträger bestehen aus 5-fachem Verbundsicherheitsglas mit

PVB-Folie, die Dachfläche aus dreifachem Verbundsicherheitsglas mit Sentry-Plusfolie. Hingegen sind die vertikalen Frontverglasungen mit zweifachem Verbundsicherheitsglas gemacht. Sämtliche Verglasungen bestehen aus gehärteten Einzelscheiben. Alle sichtbaren Verbindungsteile sind aus geschliffenem Chromstahl. Vierkantstahlrohre verlängern im Auflagebereich die Glasträger, die mit der übrigen Unterkonstruktion direkt an die Halterungen der Glasträger geschweisst sind. Die gebäudeseitigen Enden der Glasträger führen in einen Stahlschuh und sind mit Mörtel eingegossen.

Ein besonderes und heikles Detail war der Glasknoten, also die Verbindung des Dachträgers mit der Stütze. Für die Ausführung wählte man anstelle

von Stahlplatten ebenfalls Glas. Es blieb die Frage, wie die hohen Vertikallasten von den Dachträgern auf die Stützen zu übertragen sind. Daher setzte sich die Idee mit jeweils beidseitig aufgebrachten Glasplatten durch. Die Kraftübertragung vom Dachträger in die Platten erfolgt nur über einen einzelnen, grossen Bolzen – ein Gelenk. Dies hat den Vorteil, dass die Längenänderungen der Träger infolge Temperaturschwankungen mit einer leichten Drehbewegung aufgenommen werden können. ●



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

ANZEIGE

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

Swiss Council of
Shopping Centers
SCSC

**GERMAN COUNCIL
OF SHOPPING CENTERS**

ACSC
Austrian Council of Shopping Centers

redcon Switzerland
2018

mk
ILLUMINATION

wincasa

hauser&partner ag **&**

**IMMOBILIEN
BUSINESS**
Das Schweizer Immobilien-Magazin

Shushi umhüllt mit Glas

Auf der Opera Terrace am Covent Garden, im Herzen Londons, wurde das Restaurant komplett erneuert. Die helle, funktionale Stahl-Glas-Konstruktion beherbergt ab 2018 die Shushi Samba Bar und besticht durch seine Ästhetik.



Die Hauptfassade des Covent Garden mit der neuen Stahl-Glas-Konstruktion (Visualisierung: Eric Parry Architects).

TOBIAS HOHERMUTH* •

VOM MUSTER ZUM AUFTRAG. Die namhaften Architektur- und Ingenieurbüros Eric Parry und Eckersley O'Callaghan entwarfen einen zeitgemässen, lichtdurchfluteten Gebäudekomplex, welcher das historische Restaurant am Covent Garden ersetzt (siehe Visualisierung). In einem sogenannten PSCA (pre-construction services agreement) ging es für die international tätige Stahl- und Metallbauunternehmung Tuschmid AG um die Planung der Konstruktion und um die Fertigung eines Eins-zu-eins-Mockups (Modell), also eines Segmentes in effektiver Grösse und mit den vorgegebenen Materialien. Im PSCA sind auch Tests wie z. Bsp. Wasser- und Luftdichtigkeit sowie Funktionalität und Glasbruchsanalyse wie auch Berechnungen betreffend Kondensat, Thermik, Statik und Schallschutz enthalten. Nach einer intensiven Lösungsfindungsphase wurde der Auftrag mit Detail- und Ausführungsplanung sowie der Herstellung und Montage des architektonisch anspruchsvollen Bauwerks erteilt.

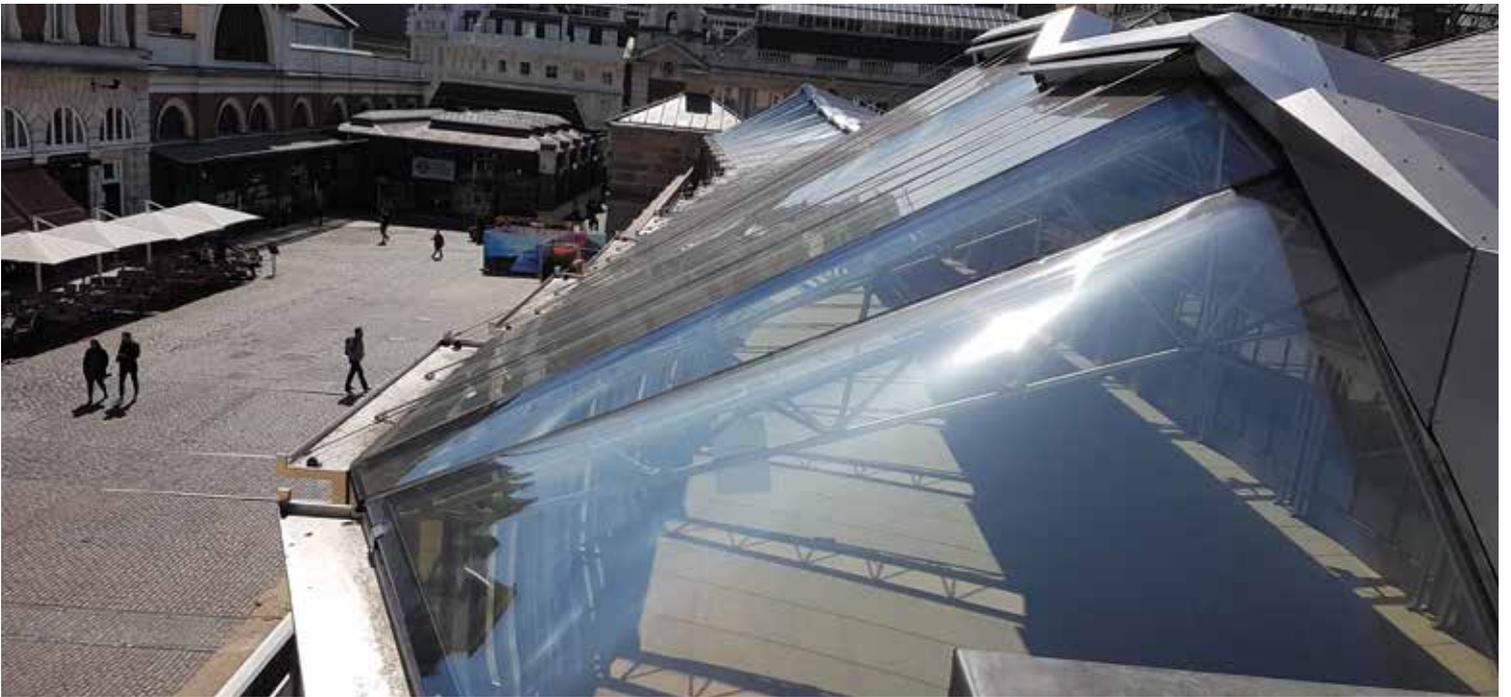
GEOMETRIE. Das Objekt weist eine sehr komplexe, aussergewöhnliche Geo-

metrie auf. Zwischen die bestehenden Gebäude eingesetzt, verfügt die Konstruktion über unzählige Richtungsänderungen und lässt sich nicht in einen einfachen Grundriss einfügen. Angefangen bei der Tragkonstruktion – den dreidimensionalen, verdrehten Fachwerken –, welche unterschiedlicher nicht sein können, unterscheiden sich die Vertikalverglasungen von Element zu Element. Die zu den seitlichen Abschlüssen hin verlaufende Konstruktion steigt in der Höhe an und nimmt in gleicher Richtung an Tiefe zu. Die Anfertigung von dreidimensional verwundenen Glaselementen im Dachbereich verlangte eine äusserst genaue Arbeitsweise. Die spezielle Geometrie wird mit den Dachpaneelen weitergeführt und kein Element ist in Grösse und Form identisch.

KONSTRUKTION. Das Bauwerk lässt sich in zwei Hauptelemente gliedern: Einer Tragstruktur aus Edelstahlfachwerken im Dachbereich, die auf Edelstahlstützen gelagert ist. Die Gebäudehülle setzt sich aus Faltschichten, Türen und Vertikalverglasungen an der Aussenfront sowie motorisierten Fenstern an der Rückwand zusammen. Das Dach besteht aus

flachen und extrem komplexen, gebogenen Gläsern, die gegen die Frontseite hin geneigt sind, und Paneelen, welche mit einem integrierten Lüftungssystem versehen sind und sich gegen das Gebäude hin absenken. Eine über dem Glas gehaltene, aufgerollte Textil-Beschattungsanlage, welche sich in den Paneelen der Frontseite befindet, ist mit Sensoren bestückt und fährt geführt an seitlichen Stangen und mittels Zugseil aus. Die Stahl-Glas-Konstruktion weist eine Länge von 47,5 Meter und eine Tiefe von 7,5 Meter auf. Sie ist in 15 Segmente à 2,75 m Breite aufgeteilt. Vom mittleren Segment (Höhe von 3,2 m) ausgehend, steigt die Konstruktion beidseitig gegen aussen hin bis auf eine Höhe von 4,4 m beim äussersten Segment an. Den jeweiligen Abschluss bilden unterschiedlich geformte Bay-Elemente.

FACHWERKE. Insgesamt bilden 16 unterschiedliche Fachwerkelemente zusammen mit den Stützen die Tragkonstruktion. Aufgrund der filigranen Ästhetik und der Statik, musste mit Vollstäben gearbeitet werden. Die aus hochfestem und elektropolierten Edelstahl benötigten Stäbe wurden als leicht gekrümm-



Bay-Element als seitlicher Abschluss der Konstruktion (Bild: Tuschschmid AG).

tes Fachwerk voll verschweisst und verschliffen. Auf die Edelstahlkonstruktion wurden Konsolen für die Aufnahme der Verglasung geschweisst. Jeder einzelne Stab verfügt über eine individuelle Abmessung. Die ovalen Edelstahl-Stützen sind im Stützenkopfbereich als Gabelkopf speziell gefräst und dienen zur Aufnahme der Fachwerke.

GEBÄUDEHÜLLE. Im Bereich der drei- und zweiflügeligen Faltsysteme wurden, unter der Federführung von Tuschschmid, zwei marktübliche Systeme weiterentwickelt und intensiv getestet, bevor sie verbaut wurden. Jedes einzelne, dreidimensional verwundene Glas wurde individuell geplant und die Daten den Glasherstellern zur Produktion übermittelt.

PLANUNG. Die Planung des Projektes dauerte über ein Jahr und wurde mit verschiedenen CAD-Programmen (2D und 3D) ausgeführt. Auch kam die neueste 3D-Druckertechnik zum Einsatz. Erstmals konnten hausintern massgeschneiderte Teile gedruckt und auf der Baustelle eingebaut werden.

PRODUKTION. Die Verarbeitung von Edelstahl verlangt eine saubere, exakte Ar-

beitsweise. Für die Herstellung der Bauteile wurde ausgewiesenes Fachpersonal eingesetzt, welches über die nötigen Schweisszertifikate, Zulassungen und Erfahrungen im Umgang mit Edelstahl verfügt. Sämtliche Schweissnähte mussten einer internen und teilweise externen Prüfung unterzogen werden. Sämtliche Arbeitsschritte unterlagen der Norm EN 1090 und mussten genauestens dokumentiert werden.

MONTAGE. Der Zusammenbau des Bauwerks erfolgte durch das firmeneigene Personal. Da sich die Baustelle an einem der belebtesten Plätze in London befindet, mussten die Anlieferungen der Bauteile auf ein eingeschränktes Zeitfenster am Morgen gelegt werden. Nach dem Stellen der Stützen, dem Einheben und Befestigen der Edelstahlfachwerke wurden die Paneelen und die Dachverglasung montiert. Danach konnte die Vertikalfassade und die Verglasung am bestehenden Gebäude erstellt werden. Zuletzt erfolgte die Montage der Schiebelemente in der äusseren Vertikalfassade. Zusammen mit der Projektleitung organisierte und koordinierte die Montage vor Ort insgesamt acht Subunternehmer.

Die wunderschöne Konstruktion aus Stahl, Glas und Metall konnte termingerecht der Bauherrschaft übergeben werden. Zurzeit findet der Innenausbau statt. Die Eröffnung der Sushi Samba Bar ist auf Anfang 2018 geplant. Mit der Wiedereröffnung des Restaurants auf der Opera Terrace am Covent Garden verfügt die Weltstadt London über einen weiteren exklusiven Treffpunkt an einem der meist frequentierten Plätze der trendigen Weltstadt. ●

TUSCHSCHMID AG

Die 1849 gegründete Frauenfelder Unternehmung Tuschschmid AG hat sich seit vielen Jahren auf anspruchsvolle Projekte aus Stahl, Glas und Metall im In- und Ausland spezialisiert. Sie bietet im Bereich Stahl- und Metallbau alles aus einer Hand an, von Beratung über Planung, Herstellung, Montage bis hin zur Werterhaltung. Weitere Informationen unter www.tuschschmid.ch.



*TOBIAS HOHERMUTH

Der Autor ist Bauingenieur und CEO der Tuschschmid AG und lebt in Frauenfeld.

Gläserne Ästhetik

Der Erweiterungsbau der Kantonalbank in Weinfelden ist über eine Passerelle mit dem Hauptsitz verbunden. Dank innovativer Lösungen wurde ein modernes Antlitz kreiert, dessen Glasfassade als Wärmeregulator dient und den Energieverbrauch deutlich senkt.



Die attraktive Glasfassade der Thurgauer Kantonalbank im Herzen Weinfeldens ist nicht nur schön, sondern auch ganz schön energiesparend (Bilder: Roger Frei, Zürich).



Glaskubus zu schaffen, beschritt Aepli Metallbau, Gossau, bei der Konstruktion der Fassade bewährte Wege. Und entschied sich für den Einsatz konventioneller Doppelhautfassaden.

Das geniale Prinzip: Der Zwischenraum zwischen Vorverglasung und äusserem Glasflügel dient als Klimaausgleichspuffer. Er wirkt bei tiefen Temperaturen als Wärme- und bei hohen Temperaturen entsprechend als Kühl-Isolator. Durch diese Wechselwirkung kann eine deutliche Energieeinsparung erzielt werden. Dabei kamen Doppelhautfassaden-Elemente unterschiedlicher Art zum Einsatz. Besonders interessant ist die Umsetzung im Erdgeschoss und den Obergeschossen. Sie besteht aus wärmegeprägten Aluminiumprofilen mit Dreifach-Isolierglas und einem äusseren, beweglichen Glasflügel. Der Zwischenraum enthält an geschützter Stelle eine Raffstore als Sonnenschutz, und der äussere Glasflügel öffnet sich bei Überschreitung der gemessenen Temperaturvorgaben zwischen den beiden Glasschichten vollautomatisch. Ohne die exzellenten bauphysikalischen Werte dieser Doppelhaut-Fassade von Aepli Metallbau wäre das Einhalten des Minergie-P-Eco-Standards nicht zu schaffen gewesen.

DER ATTIKAAUFBAU – FASSADENBAU AUF HÖCHSTEM NIVEAU. Als besondere Herausforderung für Aepli Metallbau erwies

RED. ●

FÜNFGESCHOSSIGER GLASKUBUS. Zusätzlich zu den 100 Arbeitsplätzen im Erweiterungsbau entstanden ein ausgedehnter Kundenbereich, 20 Sitzungszimmer, eine Tiefgarage mit 20 Kundenparkplätzen und ein unterteilbarer Konferenzsaal für 190 Personen. Das Team von Spühler Partner Architekten, Zürich, hat dafür einen eleganten fünfgeschossigen Glaskubus entworfen, der auf einem Betonsockel ruht und durch ein auskragendes Attikadach abgeschlossen wird. Dabei verändert die rückwärtig angeordnete Erweiterung die Orientierung des Komplexes in keiner Weise und ist mit seiner

Glasfassade zurückhaltend elegant. Bei einer Bank müssen Arbeitsorganisation, Flexibilität und Logistik ebenso höchsten Ansprüchen genügen wie die Sicherheitsstandards. Dies alles wurde durch die perfekt abgestimmte Entwurfs- und Planungs- und Ausführungsarbeit aller Beteiligten erreicht.

DOPPELHAUTFASSADEN: ENERGIEEFFIZIENZ HOCH ZWEI. Dass sich die Thurgauer Kantonalbank ihrer ökologischen Verantwortung bewusst ist, beweist die Erfüllung des besonders strengen Minergie-P-Eco-Standards bei diesem Bauwerk. Um diesen Standard in dem voluminösen



sich das Attikageschoss; eine Stahlkonstruktion mit Betonkern. Hier wurden die Dachflächen aus zwei zueinanderstehenden Pultformen mit Industriepaneele geschlossen und durch ein hinterlüftetes Metalldach geschützt. Durch den Versatz im Firstbereich konnte ein Fensterband eingebaut werden, das mit Sonnenschutzlamellen abgedeckt ist. Die Verglasungen aus Dreifach-Glas entsprechen dem Aufbau der Erdgeschossverglasungen, sämtliche beweglichen Elemente wie Fluchttüren und Lüftungsflügel enthalten Rückmeldekontakte zur zentralen Überwachung. Der Sonnenschutz wurde mit Raffstoren Typ «Schenker» mit Drahtlitzenföhrungen ausgeföhrt; zudem ist eine Windsicherung Bestandteil der Steuerung. ●

ANZEIGE

—
Energieeffiziente
Gebäudetechnik-Lösungen
für jeden Bedarf:

Heizung
Lüftung/Klima
Sanitär
Gebäudeautomation
Energieoptimierung

—

ENGIE Services AG
Thurgauerstrasse 56
8050 Zürich

engie.ch

Servicenummer 24/7
0800 888 788



Verband für den Nachwuchs

Die Förderung von qualifiziertem Nachwuchs ist auch in der Immobilienbranche eine Herausforderung. Mit der Gründung der Jugendkommission SVIT Young hat der SVIT Zürich ein Gremium zur gezielten Ansprache von jungen Immobilienleuten geschaffen.



Ausgelassene Stimmung am QV-Campus 2017 in Beckenried.

CÉLINE STOOP* ●

DIE JUNGEN SIND DIE ZUKUNFT. Nicht nur die Immobilienbranche kämpft mit einem Mangel an qualifiziertem Nachwuchs. Immer mehr Jugendliche entscheiden sich für einen akademischen Werdegang anstelle einer Berufslehre. Dies hinterlässt eine grosse Lücke an ausgebildetem Personal in den kommenden Jahren. Der Nachwuchsförderung muss also grundsätzlich mehr Beachtung geschenkt werden. Mit der Digitalisierung nimmt die Herausforderung eines attraktiven Berufsmarketings zu. Neue Konzepte und Ideen müssen entwickelt werden, um den Jugendlichen die Berufsbilder in der Immobilienbranche auf eine interaktive und emotionale Art und Weise zu vermitteln.

DIE IMMOBILIENBRANCHE REAGIERT AUF DIESE ENTWICKLUNG. Im Januar 2016 gründete der SVIT Zürich die Jugendkommission SVIT Young mit dem Ziel, Jugendliche über die vielfältigen Berufsmöglichkeiten in der Branche zu informieren und jungen Immobilienleuten eine Plattform

zur Vernetzung und zum Austausch zu bieten. Das Augenmerk wurde bis anhin vor allem auf die Aufbereitung von digitalen Massnahmen gelegt. So können die Berufsinteressierten heute beispielsweise eine simulierte Wohnungsabnahme mit VR-Technik durchführen. Der SVIT Young zählt heute zwölf Mitglieder, welche ihre Ressorts mit Elan vorantreiben.

„Es freut uns sehr, dass unsere Arbeit und Ideen Anklang finden. Dies spornt uns zusätzlich an, auch in den nächsten Jahren spannende Projekte zu starten.“

CÉLINE STOOP

DIE PROJEKTE DES SVIT YOUNG SIND VIELFÄLTIG. Angefangen mit der Durchführung eines monatlichen After-Work-Apéros und einem Weiterbildungsanlass hat man sich in den letzten zwei Jahren stark mit den Bedürfnissen junger Immobilienfachleute auseinandergesetzt und viele neue Projekte im Jahr 2017 lanciert. Kurz vorgestellt:

- Berufsinformationsanlass: Verschafft Sekundarschülern in einer interaktiven Form einen Einblick in die Immobilienwelt.
- Berufsmessen: Präsentation der vielfältigen und dynamischen Ausbildungsmöglichkeiten der Immobilienbranche in Zusammenarbeit mit der OKGT.

- QV-Campus: Mehrtägiger Workshop für Lernende im 3. Lehrjahr für die optimale Vorbereitung für das betriebliche Qualifikationsverfahren der Lehrabschlussprüfung.
- Weiterbildungsanlass: Information zu den Weiterbildungsmöglichkeiten nach der abgeschlossenen Berufslehre.



Ausschreibung / Inserat

Höhere Fachprüfung Immobilientreuhand 2018

Im August 2018 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilientreuhänderinnen und Immobilientreuhänder durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 7. Januar 2016 und der Wegleitung vom 29. Januar 2016.

Prüfungsdaten	21. - 23. August 2018 (schriftlicher Teil) 27. August – 31. August 2018 (mündlicher Teil)
Prüfungsort	Eulachhallen, Winterthur & Piora Business Center, Kloten
Prüfungsgebühr	CHF 3'400.–
Anmeldeschluss	Dienstag, 27. Februar 2018 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung zur Anmeldung können auf der Homepage herunter geladen werden. (Bitte beachten Sie das Merkblatt für Prüfungsanmeldung www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand).

Die Anmeldung zur HFP Immobilientreuhand erfolgt über den Anmeldeink auf unserer Homepage:

<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuhand.html>

Sekretariat SFPKIW
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99, E-Mail info@sfpk.ch



Publication / Annonce

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers 2018

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2018. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 7 janvier 2016 et aux directives du 29 janvier 2016.

Dates de l'examen	21 - 23 août 2018 (partie écrite) 27 - 31 août 2018 (partie orale)
Lieu de l'examen	Lausanne
Taxe d'examen	CHF 3'400.–
Clôture des inscriptions	Mardi 27 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 :

Nouveau: inscription en ligne

<http://www.sfpk.ch/fr/examens/administration-de-biens-immobiliers.html>

ou commandés à l'adresse suivante :

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (CSEEI)
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne
Tél. 021 601 24 80, E-Mail info@cseei.ch



Publicazione / Avviso

Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2018

Nel mese di agosto 2018 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento il 7 gennaio 2016 e le Direttive emanate il 29 gennaio 2016.

Date d'esame	21 - 23 agosto 2018 (scritto) 29 - 31 agosto 2018 (orale)
Luogo d'esame	Monte Ceneri
Tassa d'esame	CHF 3'400.–
Termine d'iscrizione	Martedì 27 febbraio 2018 (timbro postale)

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/fiduciario-immobiliare.html>

Oppure può essere ordinato presso:

Segretariato CEPSEI
Via Beltramina 19b, 6900 Lugano
Tel. & Fax. 091 971 00 97, E-Mail info@cepsei.ch

- «After Work»: Networking und Austausch unter jungen Immobilienschaffenden.
- Exchange-Programm: Internationales Austauschprogramm in Zusammenarbeit mit der FIABCI.
- Generationen Cloud: Förderung zum Gedankenaustausch zwischen SVIT Senior und SVIT Young.

NETWORKING-ANLASS FÜR JUNGE IMMOBILIENSCHAFFENDE.

Einer der wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Karriere ist das eigene Netzwerk. Was unter den älteren Branchenkollegen bereits hervorragend funktioniert, wurde beim Immobiliennachwuchs bis anhin vernachlässigt, respektive nur zögerlich umgesetzt. Aufgrund dessen wurde bereits im Jahr 2016 der monatliche After-Work-Apéro eingeführt. In der Anfangsphase konnten um die 30 Teilnehmende gewonnen werden – mittlerweile findet der «After Work» in unterschiedlichen Locations in und um Zürich statt, und es treffen sich jeweils bis zu 80 Personen zum Netzwerken unter jungen Fachleuten. Auch die Sponsoren des SVIT Young bereichern die «After Works» mit tollen Special-Events. So hat die Firma ImmoScout24 zu einem rasanten Pedalo-Race auf dem Zürichsee eingeladen, die Firma Feller AG einen spannenden Vortrag über die Entwicklung von morgen auf dem Energiemarkt sowie eine Führung durch ihre Betriebsstätte organisiert, und die NZZ hat uns tiefe Einblicke in ihre Redaktion gewährt.

DIE RESONANZ IST GUT. Die Rückmeldungen seitens Interessierten, jungen Immobilienprofis und Branchenkollegen ist durchwegs positiv. Das zur Verfügung gestellte Angebot wird rege genutzt, und die Arbeit der Jugendkommission wird vor allem auch von den 20- bis 35-Jährigen geschätzt!

SVIT YOUNG

Detaillierte Informationen zu den verschiedenen Projekten und weiteren Veranstaltungen sind auf der Webseite www.svit-young.ch zu finden.



*CÉLINE STOOP

Die Autorin ist Vermarkterin bei der Seitzmeir Immobilien AG. Als Mitglied des SVIT Young ist sie für die Events zuständig.

Weniger Erfolg als letztes Jahr

Auch dieses Jahr wurde die Abschlussprüfung der Immobilienvermarkter wieder einmal über alle Sprachregionen hinweg durchgeführt. Von den 86 Personen, die sich zu Beginn an die Prüfung angemeldet hatten, sind schlussendlich 76 Personen definitiv angetreten.



Die Kandidatinnen und Kandidaten in den Rängen (von links nach rechts: Benjamin Beerli, Sharon Stadlin, Philippe Blattner, Ramona Casanova, Andrea Lötscher und PK-Präsident Stephan Businger).

DANIEL SANDMEIER*

ETWAS SCHLECHTERES ABSCHNEIDEN. Die grösste Kandidatenzahl wurde durch die Deutschschweiz (65 Kandidaten) gestellt, gefolgt von der Romandie (7 Kandidaten) und dem Tessin (vier Kandidaten). Die Erfolgsquote von 57,9% liegt im Vergleich zum letzten Jahr mit 77,4% einiges tiefer. Auf Grund der diesjährigen Erfolgsquote lässt sich aussagen, dass die schriftlichen Hauptfächer die grössten Knacknüsse für die Kandidatinnen und Kandidaten dargestellt haben. Dies ist unter anderem der doppelten Gewichtung dieser Prüfungsteile geschuldet sowie der Tatsache, dass die für die Prüfungszulassung geforderten drei Jahre Berufspraxis eher knapp bemessen sind.

Als krönender Abschluss der Prüfung darf sicher die Prüfungsfeier angesehen werden. Auf Grund der einzigartigen Location wurde die Prüfungsfeier auch dieses Jahr wieder im Zürcher Brockenhaus durchgeführt. Das einladende Ambiente, die opulente Verpflegung sowie die Band, die den Anlass musikalisch unterlegte, sorgten für eine gute Stimmung unter den Anwesenden.

KLEINERE UND GRÖßERE ANSTRENGUNGEN. Stephan Businger, Präsident der Prüfungskommission, eröffnete die Begrüssungsrede mit dem Zitat: «Ob du glaubst, etwas

erreichen zu können oder nicht – du liegst immer richtig.» (Henry Ford). Gemäss Stephan Businger bedeute dies, dass sich ein Erfolg nicht über Nacht realisieren liesse und oft das Ergebnis von grösseren und kleineren Anstrengungen wäre. Die anwesenden Absolventinnen und Absolventen hätten diese Maxime beachtet und somit die Herausforderung mit Bravur gemeistert. Zu dieser Leistung beglückwünschte Stephan Businger die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen.

Er wies darauf hin, dass sie sich nun das Rüstzeug angeeignet hätten, damit sie erfolgreich sowie professionell in der Immobilienwirtschaft agieren könnten und somit ebenfalls zu einem positiven Image der Branche beitragen würden. Da die Adventszeit bereits begonnen hatte, leitete Stephan Businger die Übergabe der Notenausweise mit einem Reim ein. Er betonte, dass alle erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen stolz auf ihren Erfolg sein dürfen, trotzdem möchte er es nicht unterlassen, die besten Resultate auszuzeichnen. Folgende Personen erhielten einen Gutschein sowie einen gravierten Kugelschreiber:

- Benjamin Beerli, Staad SG, Note 5,0
- Philippe Blattner, Bülach ZH, Note 5,0
- Ramona Casanova, Zürich ZH, Note 5,0

- Andrea Lötscher, Eschenbach LU, Note 5,0
- Sharon Stadlin, Zollikerberg ZH, Note 5,2

MIT VOLLEM EINSATZ DABEI. Anschliessend bedankte sich Stephan Businger nochmals bei seinen Prüfungskommissionsmitgliedern, dem Sekretariat, bei den Oberexperten sowie natürlich bei allen Experten, ohne deren Engagement und Herzblut die Durchführung eines Anlasses in dieser Dimension nicht möglich gewesen wäre. Über 110 Experten waren bei den Korrekturen, den mündlichen Prüfungen sowie bei der Aufsicht im Einsatz. Nach dem Ausklang der Schlussworte wurde das üppige Buffet eröffnet, und die Absolventinnen und Absolventen konnten nochmals mit Familie und Freunden auf ihren Erfolg anstossen. ●

WEITERE INFORMATIONEN

Mehr Informationen und Fotos finden Sie auf der Homepage der sfpkw (Prüfungen/ Vermarktung/ Vermarktung 2017, Bildgalerie).



***DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

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
14.03.2018	Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern (2. Durchführung wegen grosser Nachfrage)

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

1. DURCHFÜHRUNG: 07.03.2018
2. DURCHFÜHRUNG: 14.03.2018

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 ge-

nerell 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.

—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



«Unterfordert?»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch



Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

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

14.03.2018 – 29.08.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

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 Solothurn

20.02.2018 – 03.07.2018
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

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

08.05.2018 – 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

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Basel

12.09.2018 – 31.10.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

19.04.2018 – 14.06.2018
25.10.2018 – 13.12.2018
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

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 Basel

Modul 1: 14.11.2018 – 19.12.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Modul 2: 13.03.2018 – 15.05.2018
Modul 1: 14.08.2018 – 23.10.2018
Modul 2: 30.10.2018 – 18.12.2018
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

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

SVIT Ostschweiz

Modul 1: 24.05.2018 – 12.06.2018
Modul 2: 14.06.2018 – 05.07.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 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 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 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
Montag, 17.15 – 20.30 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

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 Immo-
bilientreuhand.

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften
- Assistent/in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum
- Assistent/in Liegenschaftsbuchhaltung
- 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 Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immo-
bilientreuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

► BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe www.okgt.ch

Die Unia als grösste branchenübergreifende Gewerkschaft der Schweiz besitzt Immobilienportfolios, die dazu beitragen, die vielfältigen Aufgaben im Interesse der Mitglieder zu erfüllen. Das Portfoliomanagement ist verantwortlich für die strategische Führung dieser Immobilienportfolios.



Die Gewerkschaft.
Le Syndicat.
Il Sindacato.

Zur Erweiterung unseres Teams Portfoliomanagement Immobilien suchen wir Sie als unseren/e

Real Estate Asset Manager/-in 80-100%

Ihre Kernaufgaben

- Vertretung der Eigentümerinteressen gegenüber der Bewirtschaftung und Dritten
- Erarbeitung und Überprüfung von Objektstrategien
- Optimierung von Projekten orientiert an den Investitions- und Anlagestrategien
- Aufbau und Erstellung des Controllings im Bereich Immobilien
- Erarbeitung von Berichten, Anträgen und Entscheidungsgrundlagen an den Portfoliomanager resp. die Immobilienkommission
- Beauftragung und Führung von externen Immobilien-Dienstleistern
- Unterstützung des Portfoliomanagers in diversen Teilaspekten der Portfoliosteuerung, z.B. im Hinblick auf Projekte
- Aufbereitung und Prüfung der Budgets und Jahresabschlüsse

Ihr Profil

- Sie haben ein abgeschlossenes Studium oder eine gleichwertige Ausbildung
- Sie verfügen über fundierte Immobilien- und wenn möglich Baufachkenntnisse
- Mind. 5 Jahre Berufserfahrung vorzugsweise im Asset- oder Portfoliomanagement
- Das Bau-, Vertrags- und Mietrecht ist für Sie kein Fremdwort
- Sie sind eine strategisch denkende, engagierte und eigenständige Persönlichkeit
- Deutsch und wenn möglich Französischkenntnisse

Unser Angebot

- Interessante, selbständige und abwechslungsreiche Aufgabe
- Grosses Potential in unserem vielfältigen Immobilien-Portfolio
- Die Möglichkeit, in einem sinnvollen Umfeld etwas zu bewegen
- Ein faires Salär und sehr gute Sozialleistungen
- Ein mit öffentlichem Verkehr gut erreichbarer Arbeitsplatz in der Stadt Bern

Haben Sie Fragen?

Felix Mühlethaler, Portfoliomanager Immobilien, gibt Ihnen gerne Auskunft unter felix.muehlethaler@unia.ch.

Sind Sie an dieser spannenden und herausfordernden Aufgabe interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an: bewerbung.be@unia.ch

Gewerkschaft Unia
Personalmanagement
Weltpoststrasse 20
3000 Bern 15

Unternehmergeist – Weitsicht – Gespür

sind Eigenschaften, die massgeblich für den Erfolg unseres Auftraggebers verantwortlich zeichnen. Im Auftrag eines im Raum St. Gallen etablierten Kunden suchen wir nach Vereinbarung einen

GESCHÄFTSFÜHRER
mit SVIT-Diplom oder gleichwertiger Ausbildung

Nach sorgfältiger Einarbeitung übernehmen Sie sukzessive die operative Leitung der Firma. Zusammen mit einem kompetenten Mitarbeiterteam betreuen, bewirtschaften und vermarkten Sie den umfangreichen Immobilienbestand, mehrheitlich in der Ostschweiz. Mehrjährige **Berufserfahrung im Immobiliensektor**, hohe Belastbarkeit und positives Denken setzen wir voraus.

Wir bieten Ihnen einen zeitgemässen Arbeitsplatz mit interessanten beruflichen Perspektiven.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto an:
steuerpartner ag, Vadianstrasse 44, 9001 St. Gallen

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

Der Kader bleibt am Ball

42 Immobilienfachleute haben die jährliche Kaderweiterbildung des SVIT Ostschweiz genutzt, um ihren Horizont zu erweitern. Das Angebot geht damit bereits ins vierte Jahr.



Erfüllt ein echtes Bedürfnis, die Kaderweiterbildung des SVIT Ostschweiz.

MARTIN SINZIG* ●
AUF DEM RICHTIGEN WEG. Am Ball bleiben, Wissen auffrischen und den Austausch pflegen – unter diesem Motto hatte der SVIT Ostschweiz vor drei Jahren die Kaderweiterbildung lanciert, und zwar zusammen mit der Akademie St. Gallen, einem bedeutenden kaufmännischen Berufs- und Weiterbildungszentrum. Die jüngste Kaderweiterbildung vom 29. November bestätigte, dass der Verband damit auf dem richtigen Weg ist.

NÜTZLICHES UPDATE. «Am Ball bleiben ist immer wichtig. Dazu gehört, sich regelmässig weiterzubilden», sagt Roland Schneeberger, Inhaber und Geschäftsführer der Trewim AG, Romanshorn. Ihn hat vor allem das Thema Mängelhaftung interessiert, das von Marco Cottinelli, Rechts- und Fachanwalt für Bau- und Immobilienrecht aus St. Gallen, in einem ersten Kursteil beleuchtet wurde. Für Schneeberger waren auch die neuesten Entscheidungen im Mietrecht ein nützliches Update auf die heute gültige

Rechtsprechung. Dazu lieferte die zweite Referentin des Kursabends, Rechtsanwältin Angela Hensch aus St. Gallen, eine Fülle von Informationen.

PREIS UND LEISTUNG STIMMEN. Carole Steinemann Schwager, Inhaberin von Steinemann Immobilien aus Balgach, schätzte die Themenwahl und die Referenten. «Der Ort, das Datum, die Uhrzeit und die Dauer haben mir ebenfalls entsprochen, und zu guter Letzt stimmt meines Erachtens auch das Preis-Leistungs-Verhältnis.» Vom Vortrag von Cottinelli in Erinnerung geblieben sind der eidgenössisch diplomierten Immobilien-Treuhänderin die verschiedenen Vertragsarten, die kurze Rügefrist und dass jeweils alle Vertragspartner gerügt werden sollen.

Spannend und praxisgerecht. Für Michael Rüdüsühli, Mitglied der Geschäftsleitung und Partner bei Eberle & Partner aus Mels, waren die beiden ausgewählten Themen sehr spannend und auch praxisgerecht. «Wir sind immer mehr mit Neu-

bauten und dadurch mit Baumängeln konfrontiert. Darum waren die Ausführungen zur Mängelrüge hilfreich. «Wir haben häufig mit Handwerkern aus der Umgebung zu tun, und in der Regel kennt man sich. Somit ist die Handhabung bei Mängeln und die Zusammenarbeit mit den Handwerkern eher unbürokratisch. Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen an einem Weiterbildungsanlass gehört immer dazu», bestätigt Roland Schneeberger. Fachgespräche unter Berufskollegen seien oft sehr klärend.

Für Carole Steinemann Schwager ist dieser Austausch an einem Weiterbildungsabend hingegen sekundär. Michael Rüdüsühli schätzt zwar die Möglichkeit, sich mit Kolleginnen und Kollegen aus dem Raum St. Gallen, insbesondere mit Vertretern grosser Verwaltungen, auszutauschen. Für intensive Gespräche sei dann aber doch zu wenig Zeit geblieben.

NICHT NUR FÜR KADER. «Die am Kursabend gewonnenen Erkenntnisse konnten wir unseren Arbeitskollegen weiterge-

ben. Somit profitiert das ganze Team», erklärt der Melsler und versichert, «unser Büro wird in irgendeiner Form auch künftig an solchen Anlässen vertreten sein». Empfehlenswert sei die Weiterbildung bestimmt für alle im Immobiliensektor tätigen Personen, insbesondere um Schulwissen aufzufrischen und zu vertiefen. Carole Steinemann Schwager wird auch künftig die Kaderweiterbildung besuchen, «wenn mir die Themenwahl und Referenten wieder zusagen und ich es mir von Datum einrichten kann». Profitieren könnten vor allem SVIT-Mitglieder, die bereits Praxiserfahrung und eine Schulausbildung in der Immobilienbranche haben. Das Angebot erneut nutzen wird Roland Schneeberger. Für die Weiterbildung kämen nur Fachpersonen in Frage. Das müssten jedoch nicht zwingend Kadermitarbeiter sein. ●



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

Tücken der Leerkündigung

Das 50. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater vom 7. November stand im Zeichen des Mietrechts: KUB-Vorstandsmitglied und Bauanwalt Christopher Tillman zeigte, was bei der Leerkündigung einer sanierungsbedürftigen Liegenschaft zu beachten ist.



Der richtige Zeitpunkt ist entscheidend: KUB-Lunchgespräch zum Thema «Leerkündigung bei Sanierungen».

RETO WESTERMANN* •

FÜNF PUNKTE ENTSCHEIDEN. Für Planer, Baufachleute und Bauherrenberater ist die Sanierung grosser Gebäude Alltag. Für die meisten Probleme finden sich Lösungen, die Risiken lassen sich abschätzen und die Termine planen. Bei einem Thema können aber selbst gestandene Bauherrenberater ohne juristische Ausbildung an ihre Grenzen stossen: Dann nämlich, wenn aufgrund einer Sanierung alle Nutzer eines Gebäudes ausziehen müssen. Dabei tauchen Fragen auf wie: Wann soll gekündigt werden? Wie muss die Begründung aussehen? Wie sieht die gängige Rechtspraxis aus? Am 50. Lunchgespräch griff KUB-Vorstandsmitglied Christopher Tillman, Fachanwalt SAV für Bau- und Immobilienrecht, das Thema auf. Im Fokus standen am Anlass vom 7. November ein aktueller Entscheid des Bundesgerichts vom 24. Mai 2017 sowie zwei weitere Urteile aus den Jahren 2014 und 2016, die direkten Einfluss auf die Rechtsprechung haben. Gemäss Tillman sind, basierend auf diesen Urteilen und dem Mietrecht, fünf Punkte entscheidend bei einer Räumungskündigung:

- Zum Zeitpunkt der Kündigung muss das Projekt genügend ausgereift sein. Im Klartext: Die Pläne müssen mindestens soweit sein, dass die Einreichung des Baugesuchs kurz bevorsteht oder bereits ein Vorentscheid eingeholt wurde. Gemäss Gerichtspraxis genügt hingegen ein abgeschlossener Architekturwettbewerb nicht.
 - Die Zeitschienen von Planung und Kündigungen müssen exakt aufeinander abgestimmt werden. So sollten beispielsweise zum Zeitpunkt der Kündigung konkretere Planungsunterlagen und konkreter dokumentierte Unterlagen oder etwa Aktennotizen von projektbezogenen Vorgesprächen mit der örtlichen Baubehörde vorliegen. Die Einreichung des Baugesuchs kann dann bis kurz nach Eintritt des Kündigungstermins erfolgen – beispielsweise mit maximal einem Monat Abstand.
 - Die Kündigungen müssen erfolgen, bevor ein Mieter von sich aus eine Mietstreitigkeit beginnt. Denn zieht ein Mieter einen Streit vor die Schlichtungsstelle, gilt ein dreijähriger Kündigungsschutz.
 - Die Kündigungen dürfen nicht gegen Treu und Glauben verstossen. So muss spätestens vor der Schlichtungsstelle oder vor Gericht klar sein, dass die Arbeiten so umfangreich sind, dass ein Verbleiben in den Räumen nicht zumutbar wäre oder die Sanierung nicht nur ein vorgegebener Grund ist, um zu künden. Ein Balkonanbau beispielsweise genügt als Begründung nicht.
 - Es dürfen keine Sperrfristen vorhanden sein, die eine Räumung beeinträchtigen, also beispielsweise eine fixe Mietdauer oder ein früherer Entscheid der Schlichtungsstelle aufgrund einer Meinungsverschiedenheit. Dies gilt es als Allererstes zu prüfen.
- Vorschnelles Handeln ist gemäss der Erfahrung von Bau- und Immobilienanwalt Tillman auf keinen Fall angebracht: «Wird zu früh gekündigt und ist das Projekt zu diesem Zeitpunkt zu wenig ausgereift, kann eine Schlichtungsstelle gegen den Hausbesitzer entscheiden, und das Projekt verzögert sich wegen des folgenden Kündigungsschutzes um bis zu drei Jahre.»

ZEITGERECHT KÜNDEN. Interessant war auch Tillmans Hin-

weis, dass gemäss aktueller Rechtsprechung der Kündigung keine Begründung beigelegt werden muss. Eine solche könne später nachgereicht werden. «Ich empfehle aber im Sinne der Transparenz, eine Kündigung wegen Sanierungsarbeiten trotzdem zu begründen.» Die Begründung kann später ohnehin vom Mieter verlangt werden. Generell rät er zu einem besonnenen Umgang mit den Mietern. So habe es sich beispielsweise bewährt, mit dem Kündigungsschreiben auch gleich zu einer Projektorientierung einzuladen. Eine gut gemachte Orientierung zusammen mit dem Architekten könne sich sogar positiv auswirken, so Tillmans Erfahrung. «Wenn die Mieter wissen, was auf sie zukommt, ziehen sie zum Teil sogar von selbst aus.» Zudem sei es wichtig, an der Orientierung das Projekt in klaren, einfachen Worten vorzustellen und nur eine fixe Lösung zu zeigen – auch wenn es Varianten gebe. «Sonst kann der Eindruck entstehen, das Projekt sei noch nicht genügend ausgereift, was sich dann vor der Schlichtungsstelle rächt», brachte es Tillman auf den Punkt. ●

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit neun Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater vier bis fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Jagdzimmer des Restaurants «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten Interessantes aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächste Termine:

6. März 2018
8. Mai 2018
3. Juli 2018
6. November 2018



*RETO WESTERMANN

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

Immobilien und Demografie

Das Real Estate Symposium 2018, das am 13. März 2018 im Trafo Baden stattfindet, steht vor der Tür. Nach den mannigfaltigen Veranstaltungen der letzten Jahre, verspricht auch der diesjährige Anlass eine spannende Ausgabe zu werden.



Pausengespräche am Real Estate Symposium 2017 im Kultur- und Kongresszentrum Trafo in Baden.

MARCO PICCOLI*
FARBIGES PROGRAMM. Der diesjährige Anlass befasst sich mit dem demografischen Wandel und seinem Einfluss auf die Immobilien. Auf den ersten Blick mag der Titel abstrakt klingen, da wir mit dem demografischen Wandel in erster Linie globale Vorgänge und Probleme assoziieren. Sei dies nun die drohende Überbevölkerung unseres Planeten und den damit einhergehenden negativen Auswirkungen oder viel konkreter, die humanitäre Katastrophe im Nahen Osten und die damit verbundenen Flüchtlingsströme. Aber auch in der Schweiz stösst man immer wieder auf das Thema. Ob es nun um Pendlerströme, die alternde Bevölkerung oder zukünftige Wohnformen geht, letzten Endes hängen all diese Prozesse mit dem demografischen Wandel zusammen. Der diesjährige Anlass unter dem Titel «Immobilien im demografischen Wandel: auf den Punkt gebracht» schmiedet dieses heisse und brisante Eisen und liefert Antworten. Das Einstiegsreferat unter dem Titel «L'évolution démographique récente et future de la Suisse» verschafft Klarheit

in Sachen Alter und Wohnen. Einen profunden Überblick bringt das Thema «Demografie und Raum». Dabei geht um sozialräumliche Spannungsfelder und politische Herausforderungen. Weiter geht es mit «Demografie und Digitalisierung» aus Sicht von Avenir Suisse, während sich das letzte Referat vor dem Mittagessen mit der Sichtweise der jüngeren Generation auseinandersetzt.

HOCHKARÄTIGE EXPERTEN. Der Nachmittag vertieft die immobilien-spezifischen Themen anhand konkreter Beispiele. Er startet mit der «Wohn- und Lebensqualität für eine alternde Gesellschaft», gefolgt von der Frage, ob der Immobilienmarkt bereit sei für den demografischen Wandel. Im Anschluss werden die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Architektur und die daraus abzuleitenden Lösungsansätze vorgestellt. Im abschliessenden Drittel der Tagung erfahren wir von Tertianum und Wincasa, zwei wichtigen Trendsettern beim Wohnen im Alter, wie sie sich auf den vorhersehbaren Wandel unserer Gesellschaft vorbereiten. Unver-

gessliches Highlight werden mit Sicherheit die fulminanten Auftritte von «Stickstoff» sein. Ihre spektakulären Show-Acts begeistern im In- und Ausland. Ein breiter Mix von hochkarätigen Experten führt durch das Programm mit den folgenden Schwerpunkten:

- L'évolution démographique récente et future de la Suisse, Stéphane Cotter (Chef de la section Démographie et migration, OFS, Neuchâtel)
- Demografie und Raum, Dr. Michael Hermann (Geschäftsführer, Forschungsstelle sotomo, Zürich)
- Demografie und Digitalisierung, Dr. Marco Salvi (Senior Fellow und Forschungsleiter Chancengesellschaft, Avenir Suisse, Zürich)
- Generationenvertrag, günstig wohnen und Unternehmertum: Wie denken die Jungen?, Andri Silberschmidt (Präsident Jungfreisinnige Schweiz, Zürich)
- Wohn- und Lebensqualität für eine alternde Gesellschaft – eine Frage der Präferenzen, Dominik Matter (Vizepräsident des Verwaltungsrates, Fahrländer Partner Raumentwicklung AG, Zürich)

- Ist der Immobilienmarkt bereit für den demografischen Wandel?, Peter Meier (Leiter Analytics Immobilien, Zürcher Kantonalbank, Zürich)
- Wie begegnet die Architektur dem demografischen Wandel?, Carlos Martinez (Geschäftsinhaber, Carlos Martinez Architekten AG, Berneck)
- Tertianum: Das Zuhause im Alter, Dr. Luca Stäger (CEO, Tertianum Management AG, Zürich)
- Living Services, Ursula Rufener (Regionenleiterin Mittelland, Wincasa; Vorstandsmitglied Verein LEA – Living Every Age).

BREIT ABGESTÜTZTE ORGANISATION. Die Veranstaltung richtet sich an institutionelle und private Immobilieneigentümer, an Investoren, Projektentwickler, Architekten und Planer, wie auch an Nutzer, Betreiber und Immobiliendienstleister aller Art. Für den Anlass verantwortlich zeichnen vier Fachkammern des SVIT: die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, die Schweizerische Maklerkammer SMK, die Facility Management Kammer FM und die Schweizerische Schätzungsexperten Kammer SEK. ●

INFOS ZUM REAL ESTATE SYMPOSIUM 2018

Datum und Ort: Dienstag, 13. März 2018, Kultur- und Kongresszentrum Trafo, Baden (Obere Mall, Trafohalle), www.trafobaden.ch/anfahrt/
 Auskunft: Anne-Karin Venkat, kammer-fm@svit.ch, Tel. +41 61 377 95 00
 Anmeldung per Fax: +41 61 377 92 01
 online: www.kammer-fm.ch
 per Mail: kammer-fm@svit.ch
 Der Eintritt für diese ganztägige Veranstaltung beträgt CHF 470.– (exkl. MWST) für SVIT-Mitglieder und CHF 620.– (exkl. MWST) für Nicht-SVIT-Mitglieder.



***MARCO PICCOLI**
 Der Autor ist Immobilienbewerter bei der Hecht Immo Consult AG und Vizepräsident SEK/SVIT.

Tageskurs Monitoring & Optimierung in Gebäuden Gut gemessen, schon gewonnen

► **Energiesparen ist auch eine Rechenaufgabe. Erst wenn die Zahlen auf dem Tisch liegen, weiss man, ob, wie und weshalb sich die getroffenen Massnahmen lohnen. Das neue Zauberwort dazu heisst Monitoring, mit anderen Worten: messen der Flüsse. Der Tageskurs des energie-cluster.ch zeigt, was das heute heisst und welches der Nutzen ist.**

Lange verliess man sich bei Massnahmen zur Energieeffizienz auf die Leistungsfähigkeit von Produkten und Techniken. Die von den Anbietern deklarierten Werte reichten zum Erlangen von Labeln und Zertifikaten aus. Dem effektiven Betrieb schenkte man

weniger Beachtung, gelegentlich wunderte man sich möglicherweise über die unerwartet hohen Betriebskosten.

Das Monitoring vermittelt detaillierte Auskünfte zur energetischen Effizienz von Gebäuden im Betrieb. Dank der fortschreitenden Digitalisierung lohnt es sich mittlerweile auch für kleinere Gebäude, eine Vielzahl an Daten zu erheben und diese intern oder auch extern auszuwerten, zwecks einer gezielten Betriebsoptimierung. Der Tageskurs des energie-cluster.ch gibt einen Einblick in die Definition des Monitorings und mögliche Messsysteme. Anhand von Praxisbeispielen zeigt er Möglichkeiten einer günstigen Umsetzung auf.

MONITORING & OPTIMIERUNG IN GEBÄUDEN

- Optimierte Nutzung dank Monitoring bei Minergie
- Artikel 28a und 28b der kantonalen Energieverordnung Bern
- Zahlreiche Anwendungsbeispiele
- Übersicht und Potenzial existierender Monitoringsysteme

Mittwoch, 28. Februar 2018, 08.45–16.45 Uhr in Olten
Hotel Olten, Bahnhofstrasse 5, Zentrum im Winkel, 4601 Olten

Zudem vermittelt er Ansätze für Optimierungen des Gebäudebetriebes. Alle Teilnehmenden erhalten durch diesen Kurs die Chance, eine sinnvolle Eigenverbrauchsoptimierung an Gebäuden vorzunehmen.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Saskia Lüchinger
031 381 24 80
Gutenbergstrasse 21, 3011 Bern
saskia.luechinger@energie-cluster.ch,
www.energie-cluster.ch

Kühl- und Heizdecke KKS mit Echtholz furniert

► **Besondere Lösungen für Architekten. Akustik-Paneele in ihrer bewährten Form sowie in verschiedenen Holz-Materialien und Oberflächen. Perforationsfreie Ränder und abgesetzte Perforation bei Ausschnitten nach Wahl.**

Die perforierten, mit Echtholz furnierten und schalldämmendem Vlies hinterlegten Platten an der Unterseite der Kühl- und Heizdecken, sind eine qualitative Bereicherung im Rahmen der Raumgestaltung. Ob Arbeits- oder gediegener Wohnraum: Die akustische Auswirkung im Raum wirkt sich positiv auf den Menschen aus.

DIE KÜHL- UND HEIZDECKE KKS – HOLZ-AKUSTIK. Das Wärmeleitelement kann direkt in die normale Unterkonstruktion der Holz-Akustik-Decke eingelegt werden. Somit ist eine einfache Koordination und Montage des Kühl- und Heizdeckensystems gewährleistet.

Die Kühl- und Heizdecke KKS mit Holz-Akustik besteht aus:

- Holz-Akustik-Deckenelementen inklusive eines rückseitig aufgeklebten Akustikvlieses

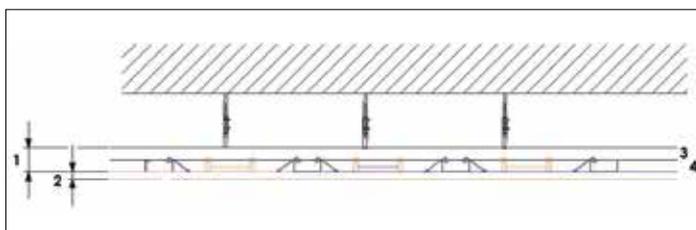
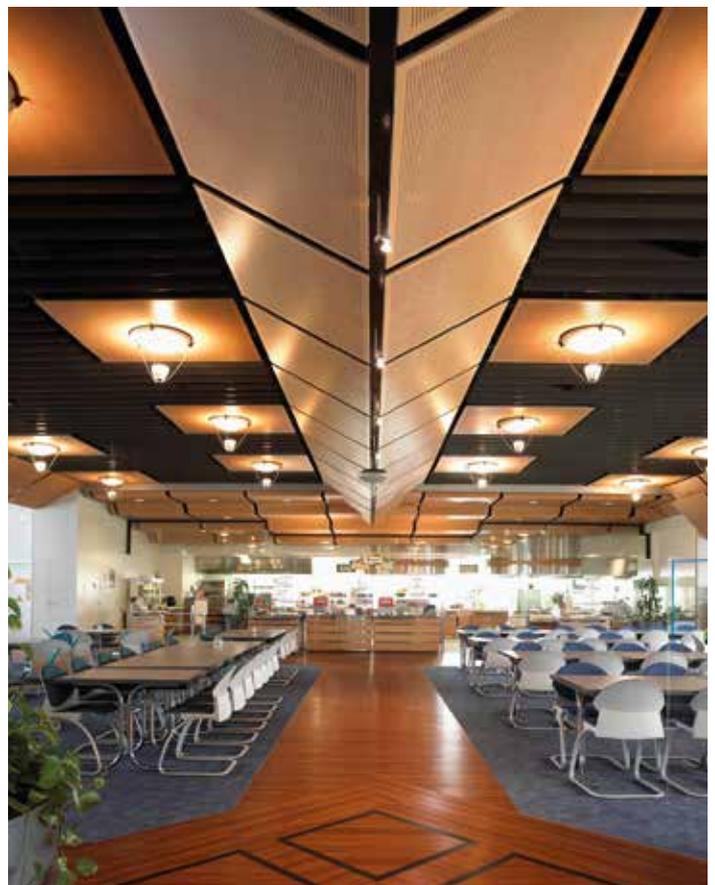
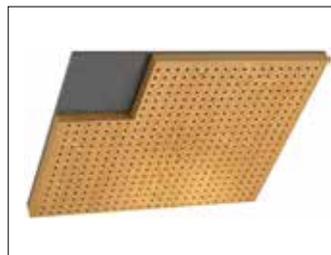
- Mehreren mäanderförmig gebogenen Kupferrohren mit speziell bearbeiteten Anschlüssen für den Wasserein- und -austritt
- Al-Wärmeleitprofilen mit angeformten Sicken zur Aufnahme des Kupferrohrmäanders
- Aufhängungen

Die Integration von Einbauleuchten, Luftdurchlässen, Lautsprechern oder ähnlichen Einbauteilen in die Kühl- und Heizdecke KKS Holz-Akustik ist möglich.

MERKMALE:

- Wärmeübertragung überwiegend durch Strahlung, dadurch sehr hohe Behaglichkeit
- Geeignet für Büro- und Ausstellungsbereiche mit mittlerer Kühl- und Wärmelast und hohen Akustikanforderungen
- Geringe Temperaturunterschiede im Aufenthaltsbereich
- Kombination mit beliebigen Luftführungssystemen möglich
- Beschichtung in Brandklasse 6.3, nicht brennbar gem. EN 13501-1

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
durrer-technik.ch



- 1 Unterkonstruktion min. 80 mm
- 2 Integral-Gipsfaserplatte 16 mm mit Holzfurnier, Topakustik
- 3 Grobrost
- 4 Feinrost

Neue Technologie – 62 % besserer Wirkungsgrad

► **Alt versus hocheffizient.** Riemengetriebene Ventilatoren verbrauchen völlig unnötig und massiv zu viel Strom. Bei einer Amortisationszeit von weniger als 12 Monaten lohnt sich ein Austausch der alten Ventilatoren.

Zum Antrieb von Ventilatoren werden in der Lüftungs- und Klimatechnik

noch häufig ungeregelte Asynchronmotoren angewendet. Diese haben jedoch, im Vergleich zu EC-Motoren, einen vergleichsweise geringen Wirkungsgrad. Der Umstieg von AC- auf EC-Ventilatoren rechnet sich auf jeden Fall: Bei der RadiFit-Baureihe handelt es sich um Radialventilatoren mit rückwärts gekrümmten Schaufeln im Spiralgehäuse.



AC-System mit Riemenantrieb	EC-Einheit mit Direktantrieb
Einzelkomponenten: Abstimmungsaufwände: AC-Motor, Inverter, Riemenantrieb	harmonisierter Betrieb: abgestimmte Einheit
Vordefinierte Wartungsintervalle Riemen- und Lagerwechsel (hohe Radialkräfte)	wartungsfrei
Sinkender Wirkungsgrad im Betrieb	Direktantrieb
i.d.R. berechnete Gesamteffizienz auf Basis der Einzelwirkungsgrade mit oder ohne Korrekturfaktor	gemessene Systemeffizienz

RADIFIT: EINFACH MODERNISIEREN UND KOSTEN SPAREN. Diese Ventilatorbaureihe vereint minimale Baugröße mit maximaler Energieeffizienz und ist dabei komplett wartungsfrei. Die RadiFit-Baureihe überzeugt durch Kompaktheit und effiziente GreenTech EC-Technologie. Durch den einfachen Austausch per Plug & Play werden bei der Modernisierung bestehender Anlagen Kosten und Aufwand gering gehalten. So können Betreiber ihre Anlage ganz einfach modernisieren und nachhaltig Kosten sparen.

IDENTISCH MIT MARKTÜBLICHEN EINBAU-ABMESSUNGEN. Laufrad, Motor, Steuerungselektronik und Spiralgehäuse wurden als funktionale Einheit entwickelt und werden fertig konfiguriert ausgeliefert. Der elektronisch kommunizierte Motor ist direkt im Laufrad integriert. Das macht Komponenten



EC-Radipac mit Tragspinnenkonstruktion, Baugrößen 250-800

wie Riemenantrieb oder Frequenzumrichter überflüssig. Dadurch reduzieren sich die Einbaumasse deutlich.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Gehäuseabmessungen der RadiFit-Baureihe identisch mit marktüblichen Einbaumaßnahmen für Ventilatoren sind. Damit sind sie nicht nur für den Einsatz in neuen, sondern auch für die energetische Sanierung alter Anlagen geeignet. RadiFit erreichen Luftleistungen bis zu 10.000 m³/h. Sie sind besonders geeignet für den Einbau in Monoblocs oder Flachklimageräte.

RetroFit-Praxisbeispiele finden sich unter: ebmpapst.com > Branchen > Retrofit

► **WEITERE INFORMATIONEN:** verkauf@ebmpapst.ch



EC-RadiFit, lieferbar auch mit Würfelform, Baugrößen 630-1000

1978 – 2018 Küchenexpress von Sanitas Troesch Seit 40 Jahren im Expresstempo unterwegs



► **Was tun, wenn plötzlich der Kühlschrank nicht mehr will, der Backofen aussteigt, Waschmaschine oder Tumbler nicht mehr funktionieren und in der Küche etwas klemmt? Ein Anruf genügt, und die Servicetechniker und Schreiner des Küchenexpress von Sanitas Troesch sind zuverlässig vor Ort. Seit 40 Jahren!**

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch ist eine Institution. Wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler streiken, wenn es um Reparaturen, Ergänzungen oder einen Austausch in Küche und Waschküche geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle: Seit 40 Jahren wird diese kompetente, unkomplizierte und zuverlässige Dienstleistung von allen Kundenkreisen geschätzt, wie Liegenschaftsverwalter, Hausbesitzer, private Wohnungseigentümer. Grund für den Erfolg: Seit jeher sind hier Profis am Werk und bieten alles aus einer Hand.

PROFIS AM WERK. Seit 4 Jahrzehnten kümmern sich erfahrene Servicetechniker nicht nur um defekte Haushaltsgeräte und deren Entsorgung, sondern auch um kaputte Küchenmöbel, um Einbauten, Anpassungen und

Ergänzungen – bis alles wieder bestens funktioniert. Sie kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus und veranlassen die Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- und Elektroanschlüssen. Sie verfügen einerseits über die Ausbildungen für Anschlussbewilligungen und Sicherheitsüberprüfungen – und andererseits sind versierte Schreiner mit im Team, die sich um die Möbel- oder Frontanpassungen kümmern. Der Küchenexpress bietet so alles aus einer Hand. Das spart Kosten, Zeit und Umtriebe. Diese Gesamtkompetenz wurde in den letzten zwanzig Jahren speziell mit Blick auf die besonderen Bedürfnisse von Liegenschaftsverwaltungen weiterentwickelt und ausgebaut.

Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz in 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch zuhause und schnell vor Ort. Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Sanitas Troesch AG www.kuechenexpress.ch

ZUR GESCHICHTE

Den Grundstein für den heutigen Küchenexpress legte 1978 die Firma Troesch, damals eines der führenden Schweizer Küchenbauunternehmen, mit dem «Apparateexpress». Es war ein klassischer Service, ausgerichtet auf private Hausbesitzer – und schon damals verbunden mit einem besonderen Augenmerk auf einen professionellen Einbau und Möbelanpassungen, sofern ein Austausch notwendig war. Diese Einbau- und Schreinerkompetenz war damals eine klare Differenzierung zu den anderen Anbietern, die sich auf den reinen Apparateaus-tausch konzentrierten – und ist es heute noch. Seit 1991, der Fusionierung der Troesch Holding und des Sanitär-anbieters Sanitas zu Sanitas Troesch, heisst der Dienstleistungsbereich «Küchenexpress».



Handlauf im Freien auch für wenige Stufen

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS. Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere

Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe- am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenslänge zu führen sind und mindestens 0.30m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE. Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauverordnungen

mit aufgenommen, und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemeinem im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN. Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder

Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

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

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



Beidseitige Handläufe



2-3 Stufen, unterschiedliche Stufenbreite



Kleiner Aussenhandlauf mit aufgeschraubten Stützen

Bau eines neuen Sekundarstufenzentrums in Baden

► Mit 3542 Ja zu 1925 Nein-Stimmen hat das Stimmvolk der Stadt Baden am 26. November 2017 den Baukredit von 98,5 Millionen Franken für den Neubau des Sekundarstufenzentrums «Burghalde» klar genehmigt. Damit kommt die gesamte Oberstufe ab 2021 unter ein Dach.

Das neue Sekundarstufenzentrum wird auf dem Areal der heutigen Bezirksschule «Burghalde» erstellt und wird insgesamt über 78 Klassen- und Fachzimmer, eine Mensa und zwei Turnhallen, eine Mensa und einen attraktiven, terrassierten Aussenraum verfügen. Mit Ausnahme des markanten Gebäudes, welches 1930 vom Architekten Otto Dorer realisiert wurde und nun einer sanften Sanierung unterzogen wird, werden die bestehenden Bauten durch Neubauten ersetzt.

Im Auftrag der Stadt Baden nimmt Markstein AG die externe Projektleitung wahr. Die rund dreijährigen Bauarbeiten beginnen im August 2018.

DAS UNTERNEHMEN MARKSTEIN AG. Die Markstein AG ist ein etabliertes Unternehmen in der Immobilienbranche. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Portfoliomanagement, Projektmanagement Investment sowie Verkauf von Eigenheim und Erstvermietung. Mit ihren ganzheitlichen und innovativen Lösungen leistet Markstein einen massgeblichen Beitrag zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität der Menschen.

Das Unternehmen mit Standorten in Baden und Zürich beschäftigt rund 30 bestens ausgebildete Mitarbeitende, die allesamt über das Wissen und die Erfahrung verfügen, um kreative und innovative Lösungen zu erarbeiten. Ganz im Interesse und Dienste der Kunden, welche stets im Zentrum des Denkens und Wirkens stehen.

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

Markstein AG
Haselstrasse 16
5401 Baden
Tel. +41 (0) 56 203 50 00
baden@markstein.ch

Markstein AG Zürich
Bellerivestrasse 55
8034 Zürich
Tel. +41 (0) 43 810 90 10
zuerich@markstein.ch



Modell und Bilder des neuen Sekundarstufenzentrums «Burghalde» in Baden (Visualisierungen von Masswerk Architekten AG, Zürich)

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



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

ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber

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

Werterhalt durch offene Rohre

▶ **BEWEISSICHERUNG**

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

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

▶ **BRANDSCHUTZ**

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**

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

▶ **DIGITALISIERUNG**

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

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ **GARTEN**

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**

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

▶ **GEBÄUDEFOTOGRAFIE**

treffpunkt fotografie

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

▶ **HAUSTECHNIK**

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

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

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen

D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**

Aandarta
 IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
 by Abacus

Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch

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[®]
business locations

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

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

Aduno Kautio[®]

Mieten ohne Depot!

AdunoKautio AG
Hagenholzstrasse 56
8050 Zürich

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

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

homegate.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

IMMO SCOUT 24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 200
info@immostreet.ch

IMMOBILIENSOFTWARE

CASASOFT
DIGITAL REAL ESTATE

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

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für

ABAIMMO
abacus business software

GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch

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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR Informatik AG

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

Quorum Software

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



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

PARKMOBILIAR

AX Ars Xterna

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

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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE



Magie des Spielens...



Bürli 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
Grossäckerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch



Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE



FLEXO
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

www.trockkag.ch

– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockkag AG
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: Priska Künzli, 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: Patricia Schläfli, BDO AG, Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn, T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTEN-KAMMER SEK

Präsident und Sekretariat: G. Gärtner, Bellariastr. 51, 8038 Zürich, T 043 333 08 86, Di - Do 8 - 16h, sek-svit@svit.ch, www.bewertungsexperte.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunastrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: St. Jakobs-Strasse 54, 4052 Basel, T 061 377 95 00, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel, T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

SVIT Forum

25. – 27.01.18 Interlaken

SVIT Plenum

15.06.18 Tessin

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

26.02.18 Mitgliederversammlung

26.04.18 SVIT Frühstück

20.09.18 Generalversammlung

15.11.18 SVIT Frühstück

Basel

23.04.18 Generalversammlung

Bern

13.02.18 UBS ImmoAusblick

28.02.18 InfoMeet

12. – 15.04.18 Eigenheim Bern

24.04.18 InfoMeet

30.05.18 Frühjahrsvorversammlung

Ostschweiz

23. – 25.02.18 Immozonale Kreuzlingen

16. – 18.03.18 Immo Messe Schweiz, St. Gallen

07.05.18 Generalversammlung

Romandie

01.02.18 Déjeuner des membres à Lausanne

22.02.18 Déjeuner des membres à Genève

Zentralschweiz

04.05.18 Generalversammlung

30.08.18 Business Lunch

Zürich

08.02.18 Stehlunch

08.03.18 Stehlunch

16.03.18 SVIT Immobilien Messe

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

30.05.18 Generalversammlung

12.06.18 Seminar, Olten

30.08.18 Seminar, Olten

20.09.18 Valuation Congress

Schweizerische Maklerkammer SMK

23.10.18 Maklertag

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: 3004 (WEMF 2017)
Gedruckte Auflage: 4500

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 Sirnach
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.

Schweizer Wohneigentum®

Aktuelles rund um Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser

alaCasa.ch
www.alaCasa.ch

- 01. Regionale Marktübersicht
- 02. Die Marktsituation 2017
- 03. Schweizer Wohnmarkt: Chancen und Risiken
- 04. Was kann die Zukunft des Wohnmarktes sein?
- 05. Wohnen am See
- 06. Der Einfluss der Digitalisierung auf den Immobilienmarkt
- 07. Was kann die Zukunft des Wohnmarktes sein?
- 08. Wohnen am See
- 09. Der Einfluss der Digitalisierung auf den Immobilienmarkt
- 10. Wohnen am See
- 11. Der Einfluss der Digitalisierung auf den Immobilienmarkt
- 12. Wohnen am See

04



Schweizer Immobilienmärkte im Zeichen der Digitalisierung



Dr. Roman H. Bilger
Vizepräsident

Unser Leben wird zur Zeit gerade auf den Kopf gestellt. Neue Ideen, Geschäftsmodelle, Tools und Services werden stetig entwickelt, das hat heute andere Auswirkungen. Während viele dieser Neuerungen unser Leben mit der Zeit auch als Schreiner verbessern werden, werden auch die Immobilienmärkte vom digitalen Wandel (Internet) stark beeinflusst. Wie sich diese Märkte entwickeln werden, ist noch unklar. In diesem Artikel möchte ich Ihnen einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen geben und Ihnen einige Gedanken anregen.

Die Digitalisierung des Schweizer Wohnungsmarktes ist ein Prozess, der sich in den letzten Jahren deutlich beschleunigt hat. Durch die Digitalisierung sind neue Geschäftsmodelle entstanden, die den Immobilienmärkten neue Chancen eröffnen. Diese Chancen sind jedoch nicht ohne Risiken zu sehen. Die Digitalisierung des Wohnungsmarktes ist ein Prozess, der sich in den letzten Jahren deutlich beschleunigt hat. Durch die Digitalisierung sind neue Geschäftsmodelle entstanden, die den Immobilienmärkten neue Chancen eröffnen. Diese Chancen sind jedoch nicht ohne Risiken zu sehen.

Freundliche Grüsse
Dr. Roman H. Bilger

Auf den Experten des Wohneigentums freuen Sie sich bei jeder Ausgabe.
Kontaktieren Sie uns auf www.alaCasa.ch, info@alaCasa.ch oder 0800 201 201 1

Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

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

IMMO

SCOUT 24