

# immobilia



**MARTIN A. MEIER**

ÜBER DIGITALISIERUNG – SEITE 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Institutionelle verdrängen private Vermieter .....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Auswirkung der EU-Datenschutzgrundverordnung .....	35
<b>BAU &amp; HAUS.</b> 3D-Visualisierungen für den Immobilienmarkt .....	62

## SWISSNESS IST COOL



**ANDREAS  
INGOLD**  
«Die Teilnehmer  
am Forum 2018  
waren von den  
Lokalitäten und  
dem Programm  
in Interlaken  
begeistert.»

• Nach vielen Jahren in Pontresina hatte ich mich entschlossen, den Ort für die Durchführung des SVIT Forums nach Interlaken zu verlegen. Der Entscheid hat sich bewährt. Dies lässt sich nach der Premiere sicher festhalten. Sowohl der Ort mit dem grosszügigen Kongresszentrum, das viel Raum für die Teilnehmer bot, als auch das hervorragende Ankerhotel Victoria Jungfrau zeigten, was an diesem Ort möglich ist. Viele Teilnehmer haben mich positiv auf das Programm angesprochen, das den Fokus auf Swissness legte. Für die Referate konnten wir viel Schweizer Prominenz gewinnen. Unvergessliche, lustige und spannende Momente mit der Butlerin der Queen oder Hanspeter Burri alias Mike Müller – und Ihnen als Immobilienexperten – trugen zur sehr positiven Stimmung am Forum bei. Als Keynote-Speaker trat SBB-CEO Andreas Meyer auf, der uns an den Gedanken der Bundesbahnen zur Mobilität der Zukunft teilhaben liess.

Der Galaabend im altherwürdigen Kursaal Interlaken mit Spitzengastronomie und musikalischem Highlight von Seven war ein weiterer Höhepunkt, der den Teilnehmern in Erinnerung bleiben wird. Daneben waren die Kreationen des Patisserie-Weltmeisters Rolf Mürner nicht nur ein Augen-, sondern auch ein Gaumenschmaus. Wer also nicht dabei war, hat wirklich etwas verpasst. Betrachten Sie die Bilder ab Seite 74 und im Netz unter [www.svit-forum.ch](http://www.svit-forum.ch).

Es ist jetzt an uns, dieses Format in Interlaken so weiterzuentwickeln, dass «das Gipfeltreffen der Immobilienwirtschaft» einen festen Platz im Kalender jedes Entscheidungsträgers der Immobilienwirtschaft erhält.

Auf ein Neues im Januar 2019 in Interlaken!

Andreas Ingold •

➤ **Wir bürgen für Sie!**



**Einfach vermieten mit  
100 % Sicherheit**



**Spürbare Entlastung beim  
Verwaltungsaufwand**



**Einfache Abwicklung  
im Schadenfall**

**Kostenlose Hotline: ☎ 0800 100 201**

**Aduno  
Kautio<sup>®</sup>**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe  
[www.adunokautio.ch](http://www.adunokautio.ch)



Martin A. Meier  
(Foto: Urs Bigler)

**FOKUS**

**04 «GEBÄUDE WERDEN MITEINANDER KOMMUNIZIEREN»**  
Martin A. Meier, ehemaliger CEO der Raumgleiter AG, über seine Vorliebe für 3D-Modelle, die Vorteile von BIM und unsere digitale Zukunft.

**IMMOBILIENPOLITIK**

**10 WER SIND «DIE VERMIETER»?**  
Der Anteil privater Eigentümer von Mietwohnungen hat ab- und jener der Immobilienfonds zugenommen. Letztere bauen mehr als erstere.

**11 KURZMELDUNGEN**

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**12 ABKÜHLUNG AM WOHNMARKT**  
Der aktuelle CSL-Immobilienmarktbericht zeigt, dass sich die Herausforderungen am Mietwohnungsmarkt verschoben haben.

**14 NACHFRAGEIMPULS FÜR BÜROMARKT**  
Der Nachfrageaufschwung wird, zusammen mit den anhaltend tiefen Zinsen, die Preise von Geschäftsimmobilien mittelfristig stützen.

**16 SUCHABOS ALS NACHFRAGEINDIKATOR**  
Lange Zeit war die Immobiliennachfrage schlecht beobachtbar. Erst als sich die Immobiliensuche stärker ins Internet verlagerte, liess sich die Nachfrage direkt verfolgen.

**20 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**IMMOBILIENRECHT**

**26 2017 IM BODEN- UND SACHENRECHT**  
Roland Pfäffli fasst 2017 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen.

**32 WENN DER MIETER NICHT ZAHLT**  
Falls Mieter ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, muss die Verwaltung schnell reagieren und den Mahnprozess sauber aufsetzen.

**35 EU UND DATENSCHUTZ**  
Für Unternehmen, die der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) unterstehen, ist es ratsam, sich mit den neuen Anforderungen vertraut zu machen.

**40 ÜBER DIE HANDELSRICHTER**  
Wann kann ein Handelsgericht angerufen werden, und wie funktioniert insbesondere das Handelsgericht des Kantons Zürich?

**MANAGEMENT**

**44 SPRUNG ZUR DIGITALEN ZAHLUNG**  
Die heterogenen Zahlungssysteme der Banken werden zusammengeführt, ihre Formate und Verfahren mit der ISO 20022 vereinheitlicht.

**46 IM SOG DER DIGITALEN WELLE**

Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft hinterlässt vielfältige Spuren: in der Vernetzung, in der Software und der Virtualisierung.

**49 AUF DEM STEINIGEN WEG**

2018 beginnt die All-IP-Umstellung von Telefonen sowie Alarm- und Haustechnikanlagen durch die Swisscom.

**BAU & HAUS**

**50 PERSÖNLICHER WOHNKOMFORT**

Mithilfe von Smart Home soll mehr Komfort, Effizienz und Wirtschaftlichkeit erreicht werden.

**54 WIE NACHHALTIG IST NACHHALTIG?**

Gemäss Studien verpufft in unseren Gebäuden zu viel Energie. Auch Minergie-zertifizierte Häuser brauchen mehr Energie als erwartet.

**56 KUNDENPROFILE DER ZUKUNFT**

Aus Big Data kluge Schlüsse zu ziehen, könnte auch in der Immobilienbewirtschaftung rasch an Relevanz gewinnen.

**60 «KUNDEN BESSER EINBINDEN»**

Digitale Abläufe bedeuten tatsächlich einen Gewinn an Effizienz. Dennoch bleibe verbale Kommunikation wichtig, sagt Philippe Frei von Livit.

**62 ZUKUNFT DER ELEKTRONISCHEN BILDER**

3D-Visualisierungen haben sich bereits vor einigen Jahren etabliert und zählen zu den Vorreitern der digitalen Revolution.

**64 WOHNUNGEN WERDEN MITDENKEN**

Das Gottlieb Duttweiler Institut hat in einer Studie gezeigt, das Smart Home in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnt.

**IMMOBILIENBERUF**

**68 SEMINARE UND TAGUNGEN**

**70 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

**VERBAND**

**74 SVIT FORUM 2018: HOCHDOSIERTE AUSZEIT**

Von Anton Affentranger bis Zita Langenstein – das SVIT Forum 2018 bot für jeden Geschmack ein reichhaltiges Angebot an Unterhaltung und Wissenswertem.

**78 BIM – VIELE OFFENE FRAGEN**

Das Wort BIM wird in der Immobilienwirtschaft schon fast inflationär verwendet. Doch zur Anwendung kommt die Methodik noch selten.

**MARKTPLATZ**

**73 STELLENMARKT**

**80 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**

**90 BEZUGSQUELLENREGISTER**

**93 ADRESSEN & TERMINE**

**94 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



„Die digitale Transformation wird die Baubranche in den kommenden Jahren stark beschäftigen.“

**UELI MAURER**

Vizepräsident des Bundesrates, an der Eröffnung der Swissbau 2018.



**Bestellung  
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:  
nur CHF 78.00**

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



# «Gebäude werden miteinander kommunizieren»

Martin A. Meier, Mitgründer und ehemaliger CEO der Raumgleiter AG, spricht mit der Immobilia über seine Vorliebe für 3D-Modelle, die Vorteile von BIM und unsere digitale Zukunft.

DIETMAR KNOFF\*

**– Sie sind Architekt. Warum bauen Sie lieber virtuelle Gebäude als reale?**

– Martin A. Meier: Ich weiss keine klare Antwort, wie mein Interesse für 3D-Gebäude entstanden ist. Vielleicht hat es damit zu tun, dass ich bereits als Kind einen Computerclub gegründet habe, den ich erst während meines Architekturstudiums an der ETH Zürich wieder auflöste. Nachdem ich mein Diplom in der Tasche hatte, arbeitete ich drei Monate im Architekturbüro von Santiago Calatrava. Dabei merkte ich, dass ich dort nicht glücklich werde, da ich jeden Tag von morgens um neun bis abends um elf arbeiten musste und wenig Wertschätzung bekam.

**– Heisst das, eine hohe Arbeitsbelastung und hierarchische Strukturen waren für Ihren Wechsel in den virtuellen Architekturbereich verantwortlich?**

– Ja, rückblickend würde ich das unterschreiben. Die Arbeitsbelastung stellte kein Problem dar, aber wenn die Sinnhaftigkeit fehlt, bin ich nicht am richtigen Ort. Damals realisierte ich, dass ich Mühe mit dem Top-down-Prinzip habe. Deshalb war die Gründung von Raumgleiter für mich ein willkommener Ausweg.

**– 2001 gründeten Sie, zusammen mit Christoph Altermatt (CEO und Mitinhaber), das Unternehmen**

ANZEIGE

**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

**24H-NOTSERVICE  
0848 76 25 24**

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

Dietikon    Boniswil  
Chur        Horw  
Muttenz    Zofingen

» Ich bin sehr glücklich, dass ich mein Hobby zum Beruf machen konnte.«

• **BIOGRAPHIE**

**MARTIN A. MEIER**

\*1973, hat nach seinem Architekturstudium an der ETH Zürich die 3D-Agentur «Raumgleiter» gegründet. Zudem ist er Gründer und Verwaltungsrat des Med-tech Start-ups «Kugelmeiers AG», einem Spin-off des Universitätsspitals Zürich. Meier ist ausserdem im Vorstand des «Swiss Tesla Owners Club» und Stiftungsrat bei Greenpeace Schweiz. Aus seiner Projektarbeit seines Executive MBA an der Universität St. Gallen entstand ein BFE-Leuchtturm-Projekt, das den Bau von elektrisch angetriebenen Kehrmaschinen vorantreibt. •



**Raumgleiter. Wie hat sich die Digitalisierung seitdem verändert?**

– Wir begannen vor 17 Jahren mit dem Erstellen von Visualisierungen. Im Laufe der Jahre merkten wir, dass wir uns auf einem derart hohen Niveau bewegten, auf dem unsere Kunden den Unterschied zwischen einer Visualisierung und einem Foto nicht mehr erkennen konnten. An diesem Punkt merkte ich, dass wir unser Geschäftsmodell adaptieren müssen, und fragte mich, was unsere Kernkompetenz ist. Die Antwort lautete: interaktive 3D-Modelle. Die Idee dahinter ist, dass wir ein Gebäude komplett simulieren, bevor es tatsächlich gebaut wird. Wir entwickelten uns also weg vom reinen Bild- hin zum 3D-Dienstleister.

**– Kurz vor unserem Gespräch habe ich erfahren, dass Sie vor wenigen Wochen Ihr Mandat als CEO der Raumgleiter AG niedergelegt haben. Warum?**

– Seit längerem fühlte ich mich wie ein Manager, erledigte überwiegend administrative Aufgaben, führte Mitarbeiter – alles Dinge, die ich eigentlich weniger mag. Ich wollte zurück zu meinem Kern, der darin besteht, Visionen voranzubringen, kreative

Inputs zu liefern und Menschen mitzureissen. Deshalb war ich neben meiner Tätigkeit bei Raumgleiter noch Vorstandsmitglied bei Greenpeace und Tesla Zürich. Zudem gründete ich 2015 das medizintechnische Unternehmen Kugelmeiers AG, das ein Verfahren zur Vermeidung von riskanten Bauchspeicheldrüsen-Operationen entwickelt hat.

» Unser Leben verläuft nicht linear und ist nur begrenzt planbar.«

**– Raumgleiter bietet seinen Kunden eine breite Palette, die von Visualisierungen, virtuellen Fotografien, 3D-Filmen über Augmented und Virtual Reality bis zu Luftaufnahmen mit Drohnen reicht. In welchem Bereich gibt es die grösste Nachfrage?**

– Was den Umsatz betrifft, lagen die Visualisierungen in den vergangenen Jahren

auf dem ersten Platz. Doch 2017 haben die 3D-Modelle stark aufgeholt. Sie sind sozusagen die Grundeinheit der bildlichen Darstellung, aus der man später Simulationen, Visualisierungen und Fotos generieren kann.

**– Worin besteht der Unterschied zwischen Augmented und Virtual Reality?**

– Bei der Virtual Reality taucht man mithilfe einer Brille in eine komplett andere Welt ein, was sich zum Beispiel für virtuelle Wohnungsbesichtigungen sehr gut eignet. Das heisst, die Vermarkter können ihre Kunden durch Häuser oder Wohnungen führen, die noch nicht gebaut worden sind. Bei der Augmented Reality sieht man mittels Brille ein 3D-Modell, ist aber nicht vollständig von der Realität abgekoppelt und kann noch mit seiner Umgebung kommunizieren.

**– Was unterscheidet ein normales 3D- von einem BIM-Modell?**

– Ein BIM-Modell ist ein 3D-Modell, das mit einer Datenbank verknüpft ist. In dieser Datenbank können zum Beispiel die Kosten einzelner Bauteile, Produktinformationen oder auch der Zeitplan hinterlegt werden.



**– Wie beurteilen Sie die Zukunft von BIM?**

– Ich bin davon überzeugt, dass BIM-Modelle in Zukunft zum Standard werden. Dabei ist die grösste Herausforderung, die Schnittstellenprobleme sauber zu lösen. Im Moment ist es so, dass die Daten nicht das ganze Projekt durchlaufen, also vom Vorentwurf bis hin zur Realisierung. Hinzu kommt, dass viele Anwender einfach zu wenig Nutzerkompetenz haben. Der grösste Vorteil von BIM liegt in einer deutlichen Kostenreduktion während der Planungs- und Bauphase, weil eindeutig weniger Fehler passieren, die schlussendlich zu Mehrkosten führen. Zudem zwingt BIM alle Projektbeteiligten zur Kommunikation.

**– Entwickeln Sie auch eigene digitale Technologien oder kaufen Sie diese ein?**

– Wir machen beides. In der Regel sind wir sogenannte High-End-Anwender, das heisst, wir verwenden die neuesten Technologien, die es auf dem Markt gibt. Doch falls wir auf dem Markt keine passende Software für unsere Aufträge finden, entwickeln wir eigene Softwarelösungen. Für solche Fälle sind bei Raumleiter zwei Informatiker angestellt.

**– Unterscheiden sich Ihre Auftraggeber, zum Beispiel Architekten, Designer, Immobilienunternehmen oder Verwaltungen, bezüglich der gewünschten Darstellungsformen?**

– Einerseits gibt es die architektonische Sichtweise, die perfekt ausgeleuchtete Oberflächen und Materialien, also den Gesamtausdruck und die Architektur, in den Vordergrund rücken. Andererseits geht es den Immobilienvermarktern viel stärker um das Thema Storytelling, sie wollen mehr Accessoires und Leben in den Bildern, damit die verschiedenen Zielgruppen einen möglichst realistischen Eindruck von der Liegenschaft bekommen.

**– Ab welcher Planungsphase holen Ihre Kunden Sie ins Boot?**

– Das ist unterschiedlich. Manche Kunden fragen uns bereits während der ersten Idee an, was wir natürlich sehr spannend finden,

ANZEIGE

swiss  
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

**Swiss Valuation Group AG**

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

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20





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



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

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

» In meiner Welt geht es um Wertschätzung, Inspiration und Persönlichkeit.«



da wir so die komplette Planungsphase begleiten dürfen. Aber es gibt auch Auftraggeber, die nur ein einzelnes Bild oder 3D-Modell brauchen.

**– Kommen Ihre Kunden mit einer klaren Idee zu Ihnen. Oder finden Sie im Dialog das richtige digitale Gefäss?**

– Es gibt beide Varianten. Wir arbeiten zum Beispiel mit Innenarchitekten zusammen, die uns jede Schraube vorgeben. Auf der anderen Seite gibt es Kunden, die uns ein fast fertiges Projekt präsentieren, aber nicht wissen, wie sie es darstellen sollen. In solchen Fällen übernehmen wir neben dem Bildauftrag noch eine Berateraufgabe.

**– Ein weiteres Schlagwort, das man überall hört, ist «Smart Building». Wie werden wir unsere Gebäude in Zukunft steuern?**

– Smart Building ist eine grosse Chance. Aber eigentlich spreche ich lieber von «Smart Cities», den es geht letztlich nicht um einzelne Gebäude, sondern um unsere Städte. In Zukunft werden Gebäude untereinander, aber auch mit uns Menschen, kommunizieren und mit den daraus erhaltenen Daten können wir unsere Städte ressourceneffizienter und menschen-naher gestalten.

**– Auf der Raumgleiter-Webseite habe ich in einem Film gesehen, wie Sie mit Drohnen über ein Areal fliegen und anschliessend aus rund 4000 Fotos ein 3D-Modell konstruieren. Beschreiben Sie bitte den technischen Ablauf.**

– Wenn eine Drohne über eine Liegenschaft fliegt, dabei Fotos aufnimmt, kann ein Computer mithilfe der Lagekoordinaten daraus ein 3D-Modell konstruieren. Dieses Verfahren nennt sich Photogrammetrie. Erst leistungsfähige Computer und neue Grafikkarten-Architekturen führten dazu, dass dieses Verfahren nun wirtschaftlich ist.

**– Bereits heute kann man mit 3D-Brillen durch Räume wandern und virtuell Farben und Materialien anpassen. Stirbt die klassische Architekturplanung langsam aus?**

– Der Beruf des Architekten wird sich mit diesen technischen Entwicklungen verändern. Ich arbeite mit einem Architektur-Start-up zusammen, welches das Verhalten von Menschen in Räumen erforscht. Dieses Unternehmen misst mit mathematischer Präzision, in welchen Bereichen eines Raumes wir uns wohl fühlen und warum das so ist. Was ist die Zukunft dieses Gedankens? Mit die-

sem Wissen können Computer eines Tages bessere Grundrisse zeichnen als jeder Architekt. Dann müssen wir dem Computer nur eine bestimmte Zielgruppe angeben, für die er dann passgenaue Räume entwirft. Doch vielleicht fehlt ja dann auch das Unperfekte oder eben die Menschlichkeit.

**– Eine letzte Frage: Ein Fotograf sieht ein Bild zuerst vor seinem inneren Auge, ein Architekt sein Gebäude. Geht mit der zunehmenden Digitalisierung nicht auch ein Stück Vorstellungskraft verloren, die man für kreative Berufe braucht?**

– Ja, das stimmt, diese Gefahr sehe ich auch. Doch meiner Meinung nach überwiegen die Vorteile. Durch die Digitalisierung werden Planungs- und Baufehler sowie die Kosten massiv reduziert. Ausserdem bekommt der Kunde bereits vor der Fertigstellung ein realitätsnahes Produkt, das seine Entscheidungsfindung vereinfachen kann. ●



**DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

# Wer sind «die Vermieter»?

Seit der Jahrtausendwende hat der Anteil der privaten Eigentümer von Mietwohnungen signifikant ab- und jener der Immobilienfonds, Versicherungen und Personalvorsorgeeinrichtungen markant zugenommen. Letztere bauen deutlich mehr als erstere.

## EIGENTÜMERTYP VON MIETWOHNUNGEN

2017, Anteil in %, teilweise, Vertrauensintervall zwischen 1.0 und 4.2 Prozentpunkten, Quelle: BFS

	Privatpersonen	Öffentliche Hand	Wohnbau- genossenschaft	Baufirma oder Immobilien- gesellschaft	Versicherung, Pensionskasse, Stiftung, Bank, Immobilienan- lagefonds
<b>Total</b>	<b>49.0</b>	<b>4.3</b>	<b>7.0</b>	<b>7.0</b>	<b>32.4</b>
Grossregionen					
Genferseeregion	40.7	6.1	4.1	5.7	43.1
Espace Mittelland	56.0	4.4	5.5	5.3	28.1
Nordwestschweiz	47.9	(2.7)	6.3	8.1	34.6
Zürich	44.7	(3.0)	12.7	5.7	33.7
Ostschweiz	49.6	(3.0)	(5.1)	13.6	28.8
Zentralschweiz	52.2	(5.6)	9.1	8.1	25.0
Tessin*	71.4	(7.3)	...	(3.2)	(16.7)

Zahlen in Klammern: statistisch nicht gesicherte Resultate. \*überdurchschnittliches Vertrauensintervall.



Private, öffentliche Hand und Genossenschaften haben zuletzt anteilmässig weniger gebaut und verlieren demzufolge Anteile am Mietwohnungsmarkt.

### IVO CATHOMEN\*

**PRIVATE EIGENTÜMER EINES ALTERNDEN WOHNUNGSPARKS.** Die jüngsten Zahlen des Bundesamtes für Statistik BFS belegen den Trend zur Institutionalisierung am Mietwohnungsmarkt. Zwar steht immer noch knapp jede zweite Wohnung im Eigentum von Privatpersonen, ihr Anteil ist jedoch zwischen 2000 und 201 von 57 auf 49% gesunken. Dies liegt in erster Linie an der Bautätigkeit in dieser Periode, in der nur noch 39% der Wohnungen von Privaten erstellt wurden, während der Anteil der Immobilienfonds, Versicherungsgesellschaften und Personalvorsorgeeinrichtungen 41% betrug. Auffallend an der Gebäude- und Wohnungsstatistik, die Ende Januar veröffentlicht wurde, ist der hohe Anteil der Privateigentümer an den Wohnungen mit Baujahr vor 1946. Bei diesen Altbauwohnungen beträgt der Anteil 68%. An Wohnungen der darauffolgenden Bauperioden nimmt der Privatanteil kontinuierlich bis auf besagte 39% ab.

Der Anteil der Immobilienfonds, Versicherungsgesellschaften und Personalvor-

sorgeeinrichtungen beträgt mittlerweile 32% gegenüber 23% im Jahr 2000. Die öffentliche Hand sowie Baufirmen und Immobiliengesellschaften konnten ihren Anteil nur um rund 1 Prozentpunkt steigern, der Anteil der Wohnbaugenossenschaften war mit 7% gegenüber 8% im Jahr 2000 sogar rückläufig.

Auch wenn die Statistik mit gewissen Unsicherheiten behaftet ist, so lässt sich dennoch festhalten, dass die Bedeutung der privaten Anbieter am Wohnungsmarkt auf hohem Niveau abnimmt und der Mietwohnungsbau durch institutionelle Anbieter geprägt ist. Eine These lautet, dass der Mietwohnungsbau durch die überbordende Regulierung im Mietwohnungswesen für Privatinvestoren an Attraktivität verloren hat und sie lieber indirekt oder überhaupt in andere Anlagensegmente investieren. Der hohe Anteil der Privateigentümer am Altbauwohnungsbestand könnte diese These stützen. Insgesamt wäre dies eine bedenkliche Entwicklung.

Eine andere Erklärung geht dahin, dass das Interesse von Privaten am Eigentum von Mietwohnungen ungebrochen ist, sie aber nicht oder in geringem Mass am Wachstum des Mietwohnungsparks partizipierten, das nicht unwesentlich durch die tiefen Zinsen an den Kapitalmärkten und den Anlagenotstand der Institutionellen getrieben wurde. So belief sich das Gesamttotal (inkl. Eigentum) der neu erstellten Wohnungen im Jahr 2015 auf 53 100 Einheiten gegenüber 32 200 Einheiten im Jahr 2000.

Wie hoch die absolute Zahl der Mietwohnungen in der Schweiz ist, kann das BFS nicht (mehr) nennen. Seit der letzten Volkszählung werden Zahlen nur noch stichprobenartig erhoben.

**GENOSSENSCHAFTER IN ZÜRICH, INSTITUTIONELLE AM GENFERSEE.** Kulturelle, gesellschaftliche und politische Unterschiede in der Schweiz hinterlassen offensichtlich auch ihre Spuren in den Anteilen der Eigentübertypen, die beschriebene Verschiebung ist jedoch allgegenwärtig. Nach Prozentpunkten am stärksten war der Rückgang der Privateigentümer im Tessin (-20 Punkte), Genferseeregion (-10 Punkte) sowie Zentral- und Ostschweiz (jeweils -9 Punkte). Die Gruppe der Immobilienfonds, Versicherungsgesellschaften und Personalvorsorgeeinrichtungen legte entsprechend in der Genferseeregion um 16 Prozentpunkte zu, gefolgt von Zürich (+10 Punkte).

Augenfällige regionale Ausreisser sind neben dem hohen Anteil der Institutionellen in der Genferseeregion (43%) die starke Stellung der Baufirmen und Immobiliengesellschaften in der Ostschweiz (14%) und der Wohnbaugenossenschaft in der Region Zürich (13%).

### ANZEIGE

**Konflikte im StWE mediativ klären  
ME-Versammlungen moderieren**  
Moderator / Mediator M.A.  
empfiehlt sich. Tel. 044 251 08 41  
[www.kreuzplatz-mediation.ch](http://www.kreuzplatz-mediation.ch)



### \*IVO CATHOMEN

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



## SCHWEIZ

### MAIENSÄSS-INITIATIVE IM NATIONALRAT

In der bevorstehenden Frühlingssession beschäftigt sich die grosse Kammer nebst vielem mit den beiden Standesinitiativen der Kantone Graubünden und Wallis, die den Bestandesschutz für die ausserhalb der Bauzone gelegenen Bauten ausweiten wollen, womit landwirtschaftlich nicht mehr benötigte Bauten unter Wahrung ihrer Identität und im Rahmen der bestehenden Erweiterungsmöglichkeiten massvoll zur Wohnnutzung umgenutzt werden können. Der SVIT Schweiz anerkennt die Trennung von Baugebiet und Nichtbaugebiet gemäss Raumplanungsgesetz und steht den beiden Standesinitiativen ebenso zurückhaltend gegenüber wie auch der Motion der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Ständerates UREK-S, die ebenfalls vom Nationalrat behandelt wird. Mit diesem Vorstoss fordert die UREK-S die Möglichkeit zur Umnutzung nicht mehr benötigter landwirtschaftlicher Bauten zur Wohnnutzung.

### LÄRMGRENZWERTE GEGEN VERDICHTUNG

Lärmmessungen sollen nicht dazu führen, dass die Siedlungsentwicklung nach innen verhindert wird. In der bevorstehenden Session wird die grosse Kammer über die Motion von GLP-Nationalrat Beat Flach befinden, der den Bundesrat auffordert, das Umweltschutzgesetz bzw. die Lärmschutzverordnung so zu ändern, dass in lärmbelasteten Gebieten eine sinnvolle Siedlungsverdichtung nach innen ohne Ausnahme-

bewilligung möglich ist und die breit anerkannte Vorgehensweise der Lüftungsfensterpraxis Anwendung finden kann. Der SVIT Schweiz unterstützt das Ansinnen.

### ZERSIEDELUNGS-INITIATIVE IM STÄNDERAT

Die kleine Kammer wird sich in der Frühlingssession über die Botschaft des Bundesrates zur Zersiedlungsinitiative beugen. Die Exekutive beantragt eine Ablehnung der Initiative ohne Gegenvorschlag, anerkennt aber, dass die Initiative wichtige Fragen der Raumplanung aufnimmt. Der SVIT Schweiz lehnt das Volksbegehren entschieden ab. Auch Bauten ausserhalb Bauzonen werden den Ständerat beschäftigen. Auf dem Programm stehen die Motion von SVP-Ständerat Werner Hösli «Bauen ausserhalb der Bauzonen. Mit Augenmass und Eigentums-garantie» und die Motion von SVP-Nationalrat Pierre-André Page für eine maximale Nutzung des bestehenden Gebäudevolumens. Aus Sicht des SVIT Schweiz gilt für beide Vorstösse, dass sie unter dem Gesichtspunkt der Zonentrennung zu beurteilen sind. Ausserdem stellen sich im Bereich der Landwirtschaft steuerrechtliche Fragen.

### WÄRMEPUMPEN OHNE BEWILLIGUNG

Volle Unterstützung seitens des SVIT Schweiz ist der Interpellation von CVP-Ständerat Beat Vonlanthen gewiss, mit der er den Bundesrat auffordert, sich zur Bewilligungspflicht für den Ersatz von Wärmepumpen in der Stadt Zürich zu äussern.



Wir machen mehr  
aus Immobilien.

PRIVERA ist der führende unabhängige Immobiliendienstleister der Schweiz.

Bewirtschaftung  
Miteigentümerschaft  
Center Management  
Handel  
Vermietungsmanagement  
Baumanagement

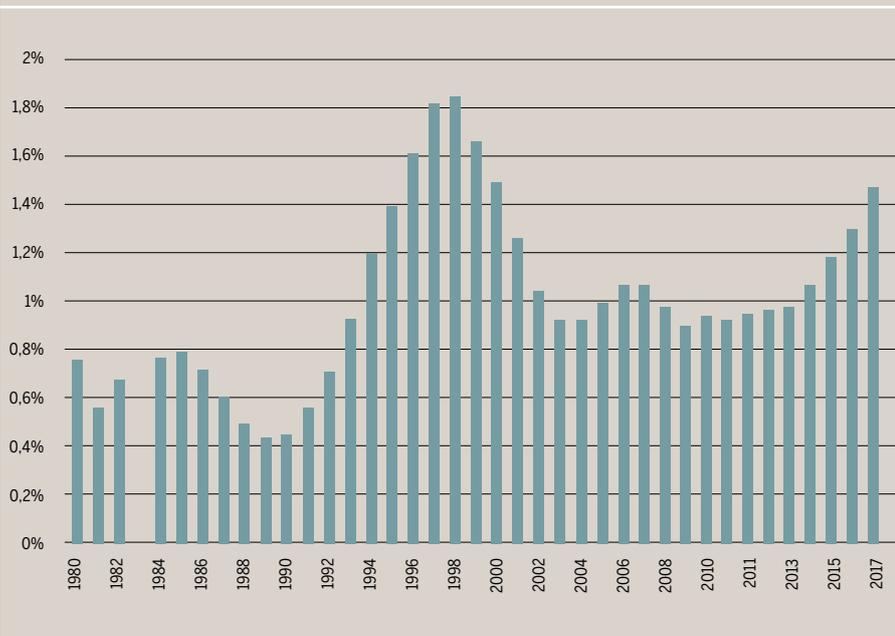
privera.ch

# Abkühlung am Wohnmarkt

2017 haben sich die Herausforderungen am Mietwohnungsmarkt verschoben. Steigende Leerstände und längere Vermarktungszeiträume belegen, dass sich der Wind gedreht hat. Auch im Investmentmarkt manifestieren sich steigende Risiken.

LEERSTANDSQUOTE SCHWEIZ 1980 – 2017

Quelle: CSL Immobilien AG



PATRICIA REICHELT\* •

**SPITZE DES EISBERGS.** Im Immobilien-Anlagemarkt hat die Zeit der stetig steigenden Höchstpreise 2017 ein Ende genommen. Die Nachfrage ist zwar aufgrund des Anlagedrucks weiterhin hoch. Die Investoren sind jedoch nicht mehr bereit, jeden Preis zu zahlen, um ihr Portfolio erweitern zu können. Diese Zurückhaltung führte 2017 dazu, dass die Renditen Boden gefunden haben. Selbst die Netto-Anfangsrenditen für die weiterhin extrem stark nachgefragte Kategorie der Wohnüberbauungen an zentralen Lagen (Klasse A) sind nur noch minim auf ein historisches Tief von 2,45% gesunken. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei den Büroimmobilien: Die Netto-Anfangsrendite für die Klasse A sank 2017 nur noch leicht um 0,05 Prozentpunkte auf 2,45%.

Die sich stabilisierende Preis- und Renditeentwicklung auf dem Investmentmarkt dürfte auch auf eine gewisse Ausweitung des Angebots zurückzuführen sein. Viele Eigennutzer sind von der Goldgräberstimmung auf dem Transaktionsmarkt erfasst worden und veräussern ihre Betriebsimmobilien. Im Wohnsegment nutzen private Eigentümer von Mehrfamilienhäusern die Situation, um

vor einem allfälligen Zinsanstieg in den kommenden Jahren Gewinne zu realisieren. Im Bürosegment sind verstärkt Sale-and-Lease-back-Transaktionen zu verzeichnen. Die meisten Verkäufer bleiben dabei als Mieter am selben Standort. Fazit: Im Investmentmarkt 2018 ist die Spitze des Eisbergs erreicht. Dessen grösster Teil liegt unter Wasser – und genau dort liegen auch die Risiken, welche die Akteure in den kommenden Jahren berücksichtigen müssen. Diese Unsicherheit trat auch bei der Investorenumfrage von CSL Immobilien zutage: «Es gibt unterschiedliche Meinungen dazu, ob der Boden bei den Renditen wirklich bei allen Objektklassen erreicht ist», sagt Patricia Reichelt, Verantwortliche Research & Marktanalyse bei CSL Immobilien.

**STABILISIERUNG AM BÜROMARKT.** Auch im Büromarkt scheint das Eis für die Akteure langsam wieder tragfähiger zu werden. In den Wirtschaftsräumen Zürich, Genf und Basel stabilisierte sich das Angebot der innerhalb von sechs Monaten verfügbaren Büroflächen. Die erwartete positive Wirtschaftsentwicklung lässt Eigentümer bereits jetzt in Mietvertragsverhandlungen deutlich weniger Incentives geben. Ein Hoffnungsschimmer

lässt sich auch bei den Gründen für die Nachfrage nach Büroflächen erkennen. 2016 hatte Unternehmenswachstum als Nachfragegrund mit 2% einen historischen Tiefpunkt erreicht. 2017 waren immerhin 13% der Unternehmen aufgrund ihres Wachstums auf der Suche nach neuen Büroflächen. Dennoch bleiben die Aussichten für den Büromarkt 2018 durchgezogen.

Zahlreiche Projektentwicklungen schweben landauf und landab wie ein Damoklesschwert über einer Reduktion des Angebotüberhangs. Es dürfte noch mehrere Jahre dauern, bis das Pendel vom Nachfragemarkt wieder hin zu einem Angebotsmarkt ausschlägt. Wer als Investor auf Nummer sicher gehen will, engagiert sich nur in neuen und sehr gut gelegenen Büroimmobilien. Die Nähe zu einem gut frequentierten Bahnhof hat sich als einer der zentralen Faktoren für die Standortwahl von Unternehmen weiter akzentuiert.

**AUFSPALTUNG DES WOHNMARKTS.** Auf dem Wohnmarkt war der Fokus 2017 insbesondere auf das Mietsegment gerichtet. Die ersten Investoren in diesem Bereich sind angesichts der anstehenden Herausforderungen nervös. Sie befürchten wei-

ter steigende Leerstände, insbesondere aufgrund der deutlichen Abnahme der Nettozuwanderung und der Überproduktion neuer Wohnungen.

Die Analyse der fundamentalen Daten und die Erfahrungen in unseren Projekten zeigen jedoch, dass die Leerstandsquoten im Gegensatz zur Vergangenheit differenziert betrachtet werden müssen. Der Wirtschaftsraum Zürich ist weiterhin attraktiv und zieht eine stabile Nachfrage auf sich. Die nachlassende Zuwanderung macht sich bisher kaum bemerkbar. Noch stärker als bisher steht bei der Lagequalität die ÖV-Erschliessung der Immobilien im Vordergrund. Längerfristige Leerstände entstehen folglich in peripheren Gebieten ausserhalb der Zentren, die weniger gut erschlossen sind und eine wesentliche Angebotsausweitung erfahren haben. Zudem lässt sich bei den potenziellen

Mietern eine steigende Preissensitivität feststellen. Für Eigentümer und Vermarkter bedeutet dies, dass sie sich auf längere Vermarktungsdauern und erhöhten Aufwand einstellen müssen. Weniger Sorgen machen müssen sich Eigentümer von Neubauten. Der Stellenwert einer modernen Wohnung hat besonders bei jüngeren Altersgruppen zugenommen. Für eine solche gehen viele Mieter an die Grenze ihrer finanziellen Möglichkeiten – sofern die Mikrolage stimmt. Zentral dabei ist die Nähe zu einer gut frequentierten Station des öffentlichen Verkehrs. Alles in allem gibt es im Mietwohnungsmarkt für die Akteure durchaus Grund zur Vorsicht. Panik ist jedoch fehl am Platz. «Die Nachfrage ist weiterhin da, auch wenn sich der Markt etwas verlangsamt hat», sagt Yonas Mulugeta, CEO und Verwaltungsratspräsident von CSL Immobilien.

Auf stabilem Eis bewegen sich im Gegensatz zum Mietsegment die Akteure auf dem Eigentumsmarkt, der 2017 nochmals etwas Aufwind erhalten hat. Die weiterhin tiefen Hypothekarzinsen sorgen für eine konstante dynamische Nachfrage. Solange Qualität und Preis der angebotenen Wohnungen in einem realistischen Verhältnis stehen, lassen sich diese Produkte gut vermarkten. Daran wird sich auch 2018 nichts ändern. ●

#### IMMOBILIENMARKTBERICHT 2018

Der CSL Immobilienmarktbericht 2018 kann unter [www.csl-immobilien.ch](http://www.csl-immobilien.ch) heruntergeladen werden.



#### \*PATRICIA REICHELT

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

ANZEIGE

## Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support: eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

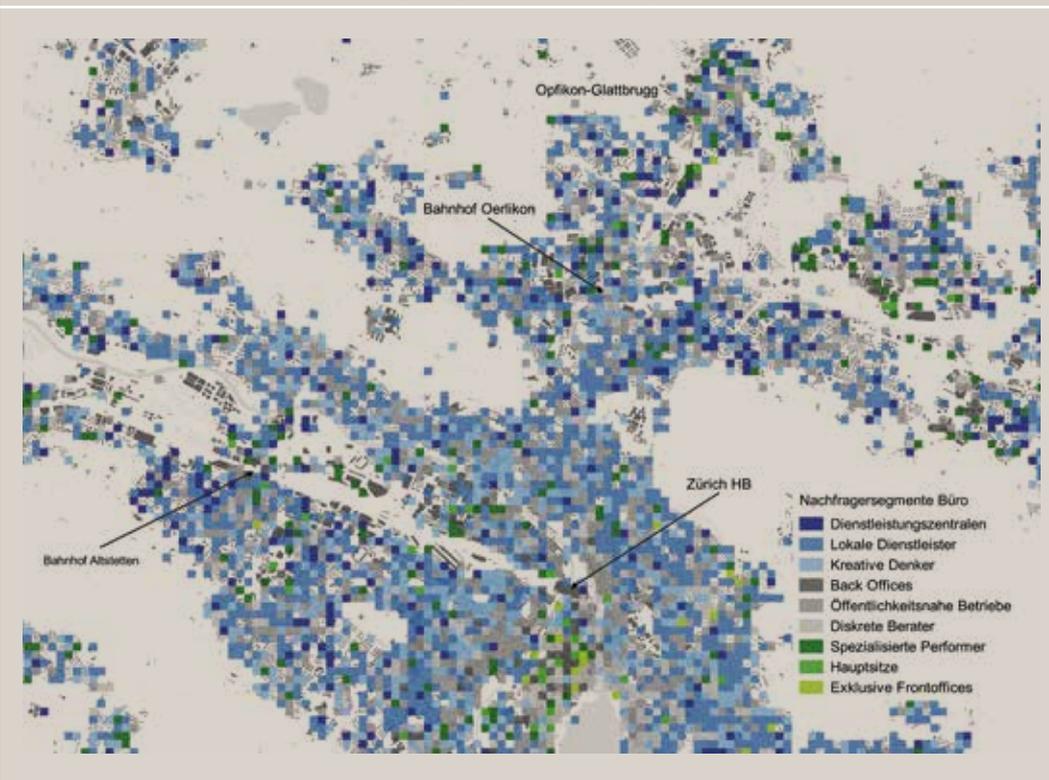
Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg  
Tel. 044 808 71 11, [info@extenso.ch](mailto:info@extenso.ch)

# Nachfrageimpuls am Büromarkt

Die Abschlussmieten im Büroflächenmarkt geraten arg ins Rutschen. Doch immerhin kommt die mit dem sich festigenden konjunkturellen Aufschwung zu erwartende Beschäftigungsbeschleunigung mit einiger Verspätung.

## DOMINANTE NACHFRAGESEGMENTE AM BÜROMARKT (2015) – STADT ZÜRICH UND ZÜRICH-NORD

Quelle: Fahrländer Partner & CSL Immobilien; Kartengrundlage: BFS Geostat / Swisstopo.



RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER\*

### ABSCHLUSSMIETEN GEBEN DEUTLICH NACH.

Nachdem die vertraglichen Mieten längere Zeit konstant gehalten wurden 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 im Gegensatz zu den Angebotsmieten deutlich nachgegeben. Dieser Rückgang hat sich im vierten Quartal 2017 weiter zementiert: Büroflächen werden Ende 2017 in sämtlich erfassten Landesregionen günstiger vermietet. Zum Vorquartal sanken die Büromieten schweizweit um 3,4% und zum Vorjahresquartal sogar um deutliche 17,6%.

**WEITERHIN FREIE FLÄCHEN VERFÜGBAR.** Neben dem weiterhin vorhandenen Angebotsüberhang und dem fortschreitenden Umbau der Bürolandschaft hat die insbesondere in den letzten drei Jahren verhaltene Nachfrageseite sowohl Neu- als auch Altbauten unter Druck gesetzt und dazu geführt, dass weiterhin namhafte freie Flächen verfügbar sind. In den letzten Jahren lag das Beschäftigungswachstum der klassischen Büromarktbranchen jeweils deutlich unter einem Prozent. Nun scheint aber der dringend notwendige Nachfrageimpuls zu kommen, um die weiterhin gut gefüllte Büroflächenpipeline zumindest ein wenig zu entschärfen. Der globale Wirtschaftsmotor und speziell die Schweizer Exportwirt-

schaft brummt. Der weltwirtschaftliche Aufschwung hat sich in den vergangenen Monaten gefestigt und das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) veranlasst, seine Wachstumsprognose für 2018 auf 2% nach oben zu korrigieren.

Leicht sinkende Arbeitslosenzahlen, steigende offene Stellen und gut gefüllte Auftragsbücher der Unternehmen führen laut SECO 2018 zu einem ansprechenden Beschäftigungswachstum von 1,2%. Auch von der sich fortsetzenden Erholung der Industrie wird der Büromarkt profitieren, da im Zuge der Tertiärisierung ein wachsender Anteil der Industrieunternehmen Büroflächen besetzt. Man darf für die nächsten zwei Jahre davon ausgehen, dass die Zusatznachfrage für Büroflächen aus den Branchen Informatik, Unternehmensdienstleistungen, dem öffentlichen Sektor und aus der Spitzenindustrie kommen wird. In der kurzen Frist dürfte dieser Nachfrageimpuls nur zu einer Reduktion der Leerstände führen und kaum zu wieder steigenden Büromieten.

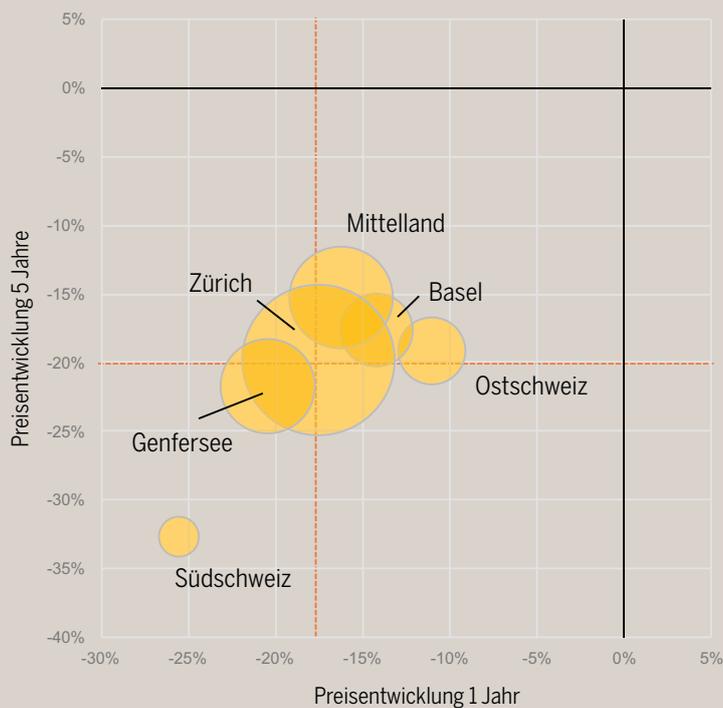
ANZEIGE

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



## KURZ- UND MITTLERFRISTIGE PREISENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

Marktmietenindizes Büro, Kreisgrösse proportional zum jeweiligen Marktvolumen. Rote Linien: Schweiz



Quelle: Fahrländer Partner. Datenstand: 31. Dezember 2017

Diese Entwicklungen werden aber kleinräumig sehr unterschiedlich verlaufen. Grosse, prominente neue Flächen kommen insbesondere an zentralen Lagen und in den neuen Dienstleistungsclustern an den Stadträndern hinzu. Zu

**» Der Nachfrage-Aufschwung wird zusammen mit den anhaltend tiefen Zinsen die Preise von Geschäftsimmobilien mittelfristig stützen; die Zeit steigender Marktwerte dürfte aber vorbei sein.«**

den Verlierern des laufenden Transformationsprozesses zählen die erweiterten Central Business Districts der Grossstädte, wo in erster Linie heute wertschöpfungsschwächere Nachfragersegmente des Büromarktes (FPRE) wie die «kreativen Denker» oder «lokalen Dienstleister» die Hauptmieter von Büroflächen stellen. Diese Nachfragersegmente vermögen die

Leerstandsprobleme von grossflächigen, teureren Bürobauten nicht zu lösen.

**MEHR BESCHÄFTIGTE, MEHR NACHFRAGE.** Mittel- und langfristig ortet Fahrländer Partner im Trendszenario eine jährliche Zusatznachfrage von rund

470 000m<sup>2</sup> GF im Büroflächenbereich. Diese intakte, wenn auch nicht überschüssige Nachfrage ist mit dem anhaltenden Umbau der Volkswirtschaft begründet, denn dieser ist etwas kontinuierliches, und es werden insbesondere höher do-

tierte Arbeitsplätze geschaffen, welche typischerweise flächenintensiver sind als geringer qualifizierte Bürotätigkeiten.

Bei der Diskussion über die sich ändernden Charakteristika moderner Arbeit infolge Digitalisierung, Tertiärisierung und Industrie 4.0 geht leicht vergessen, dass die Tertiärisierung positiv auf die Büroflächen-Nachfrage wirkt, Coworking

ebenfalls Flächen benötigt und Desk-Sharing teils bereits wieder zurückgefahren wird. Daher wird die einfache Rechnung «mehr Bürobeschäftigte = höhere Büroflächen-Nachfrage» zumindest mittelfristig weiter aufgehen. Zwar schätzt auch FPPE die Auswirkungen dieser Änderungen als vorhanden, aber in der Summe nicht als so massiv ein, wie von vielen befürchtet.

Der Aufschwung auf der Nachfrageseite wird zusammen mit den anhaltend tiefen Zinsen und den steigenden Risiken auf dem Aktienmarkt die Preise für Büro- und Geschäftshäuser mittelfristig stützen.

Die Zeit steigender Marktwerte infolge der Suche nach Rendite dürfte aber vorbei sein, wie die in den vergangenen Quartalen ins Rutschen gekommenen Baulandpreise für Bürohäuser zeigen. ●



**\*RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER**

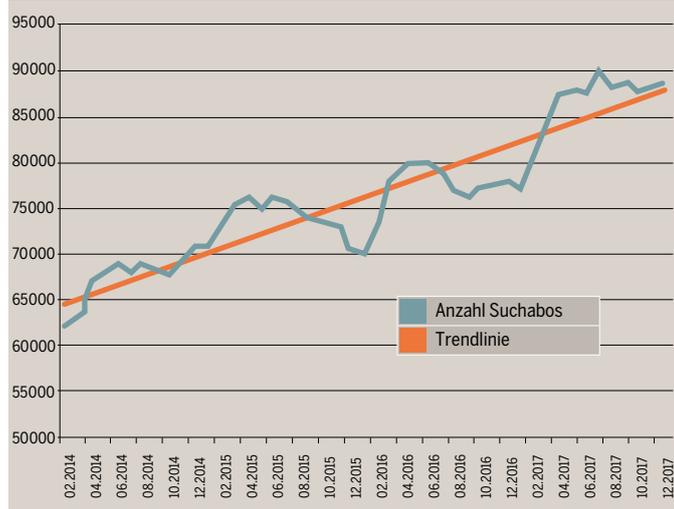
Der Autor ist Volkswirt und Immobilienconsultant bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

# Suchabos als Nachfrageindikator

Ist die Nachfrage nach Mietwohnungen gestiegen, etwa gleichgeblieben oder zurückgegangen? Wie auch immer Sie diese Frage für sich beantworten: Sie befinden sich damit in guter Gesellschaft. Ob Sie aber richtigliegen, erfahren Sie in diesem Artikel.

**ABB. 1 ANZAHL SUCHABOS BEREINIGT (MIETWOHNUNGEN)**

Quelle: Realmatch360



**ABB. 2 INTERNET- UND SUCHABONUTZER**

Quellen: Net-Matrix-Base, Immo-Barometer NZZ/Wüest Partner



DIETER MARMET\* •

**UNTERSCHIEDLICHE INTERPRETATIONEN.** Je rund ein Drittel aller befragten Immobilienspezialisten war Ende des vergangenen Jahres der Ansicht, die Mietwohnungsnachfrage in der Schweiz sei in den letzten 24 Monaten gestiegen, gleichgeblieben oder zurückgegangen. Wie kommt es zu solch divergierenden Meinungen? Die Antwort ist relativ einfach: Nicht regionale Abweichungen sind der Grund, sondern fehlende Informationen zur Entwicklung der Immobiliennachfrage.

Gut informiert sind wir hingegen über die Angebotsseite (das Mietwohnungsangebot in der Schweiz ist in den vergange-

nen 24 Monaten stark gestiegen) wie auch über die Marktseite (die Mietpreise sind in den letzten zwei Jahren schweizweit gesunken). Marktteilnehmer und -beobachter tendieren deshalb dazu, aus den vorliegenden Informationen Rückschlüsse auf die Nachfrage zu ziehen. Und die fallen offensichtlich unterschiedlich aus.

**SCHLECHT BEOBACHTBARE NACHFRAGE.** Dass wir so gut Bescheid über die Angebotsentwicklung wissen, liegt an ihrer besseren Beobachtbarkeit. Bereits zu Beginn der Neunzigerjahre gelangte sie in den Fokus und wurde von da an genau verfolgt. Damals steckte das Internet noch in den

Kinderschuh, weshalb man sich damit behelf, die Wohnungsinserate in den Zeitungen zu erfassen und daraus Mengen- und Preisentwicklungen abzuleiten. Später kamen Transaktions- bzw. Marktdaten hinzu, und auch hier lag die Problematik nicht in der Beobachtbarkeit, sondern vielmehr beim Datenschutz.

Die Immobiliennachfrage war dagegen lange Zeit schlecht beobachtbar. Erst als sich die Immobiliensuche immer stärker ins Internet verlagerte, liess sich die Nachfrage direkt verfolgen. In ersten Versuchen Anfang dieses Jahrtausends wurden die sogenannten Klickdaten ausgewertet. Das bedeutet, man schaute,

ANZEIGE



## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet



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

Ihr Vertriebspartner für



ABB. 3 NACHFRAGEINDEX MIETWOHNUNGEN (FEB. 2014 = 100)

Quelle: Realmatch360



welche Angebote im Internet besonders oft angeklickt wurden, und versuchte, daraus Aussagen zur Entwicklung der Nachfrage abzuleiten. Dieses Vorgehen hatte zwei grosse Nachteile: Zum einen konnte man nur dort eine Nachfrage beobachten, wo auch ein Angebot vorhanden war, zum andern ist ein Klick auf ein Immobilienangebot nicht unbedingt mit einer entsprechenden Nachfrage gleichzusetzen.

Insbesondere spezielle und luxuriöse Angebote scheinen weit häufiger angeklickt als tatsächlich nachgefragt zu werden. Zu Hilfe kam den Marktbeobachtern in der Folge eine Neuerung bei den Suchplattformen. Diese eröffneten ihren Nutzern nämlich die Möglichkeit, ein Suchabo anzulegen, um so regelmässig über neue, für sie interessante Immobilienangebote informiert zu werden.

#### VON DEN SUCHABOS ZUM NACHFRAGEINDEX.

Die Verwendung von Suchabodaten beseitigt die beiden grossen Nachteile der Klickdaten. So ist es ohne Weiteres möglich, ein Suchabo in einer Gemeinde anzulegen, in der es kein Angebot gibt, und gleichzeitig geben die Suchenden in den Suchanfragen ihre Zahlungsbereitschaft preis.

Doch natürlich haben auch Suchabodaten ihre Tücken: Nicht alle Wohnungssuchenden nutzen das Internet zur Wohnungssuche, und nicht alle Wohnungssuchenden im Internet nutzen

Suchabos – es gibt viele Immobilienprofis, die Suchabos zur Marktbeobachtung anlegen und gar nicht auf Wohnungssuche sind; zudem legen viele Wohnungssuchende mehrere Suchabos auf verschiedenen Internetplattformen an.

All diesen Faktoren muss bei der Entwicklung eines Nachfrageindex Rechnung getragen werden. Zuerst gilt es, die Daten zu bereinigen, das heisst: alte Suchabos zu löschen, Doubletten herauszufiltern, B2B- und Träumer-Suchabos zu identifizieren und zu entfernen. Das Ergebnis, die bereinigte Entwicklung der Suchabos, wird in Abbildung 1 am Beispiel der Mietwohnungen dargestellt. Dabei fallen auf den ersten Blick zwei Dinge auf: Erstens scheint die Nachfrage einem (steigenden) Trend zu folgen, und zweitens ist klar ein Saisonmuster zu erkennen. Sowohl der Trend, sofern er keine echte Zunahme der Nachfrage abbildet, als auch die saisonalen Schwankungen können aber relativ leicht korrigiert werden.

Beim Trend sind zwei Korrekturen nötig: Zum einen steigt die Zahl der Internethelfer in der Schweiz langsam, aber stetig an, zum andern legen immer mehr Personen, die online eine Wohnung suchen, ein Suchabo an (vgl. Abbildung 2). Beides führt zu einer steigenden Anzahl an Suchabos, die nicht mit einem entsprechenden Anstieg der Immobiliennachfrage gleichzusetzen und

## Beim Verkauf von Renditeobjekten zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

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

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



# «EFFIZIENZ IST AUCH EINE FRAGE DER KONTROLLE.»

Tom Lüthi, Motorradrennfahrer



Für messtechnische Freiheit. **Jetzt auch beim Strom.**  
Einfach. Intelligent. Wegweisend.

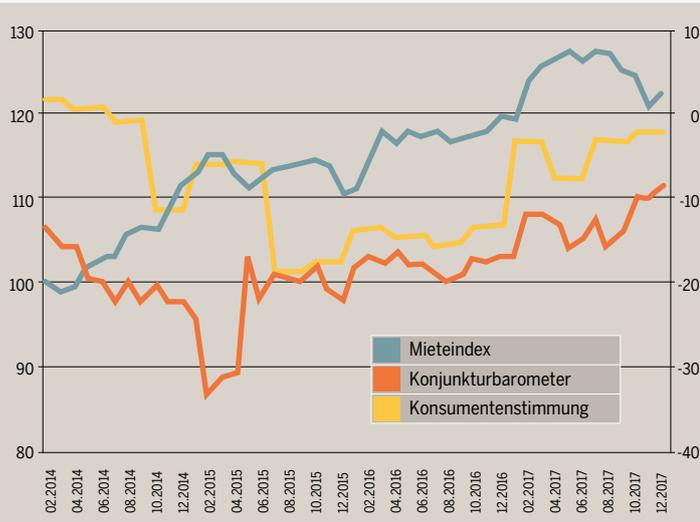
Mehr auf [www.neovac.ch](http://www.neovac.ch).

HOME OF METERING

**NeoVac**

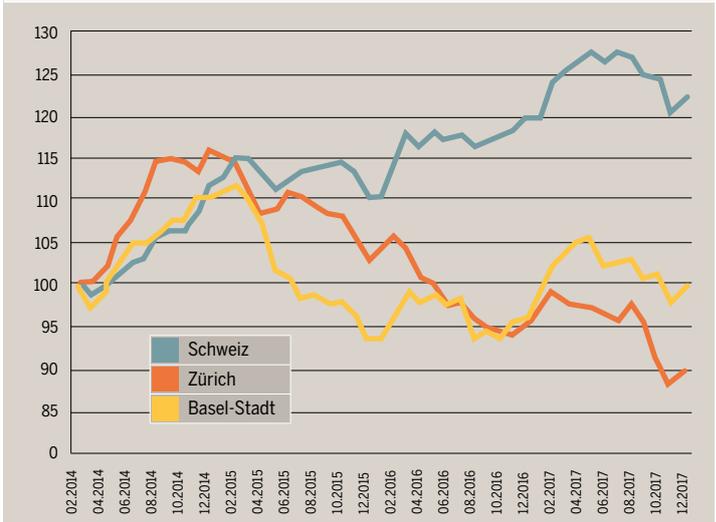
**ABB. 4 NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN, KONJUKTURBAROMETER UND KONSUMENTENSTIMMUNG**

Quellen: Realmatch360, KOF, SECO



**ABB. 5 REGIONALE NACHFRAGEINDIZES (MIETWOHNUNGEN) IM VERGLEICH (FEB. 2014 = 100)**

Quelle: Realmatch360



deshalb zu korrigieren ist. Ebenfalls herausgerechnet werden müssen die saisonalen Unterschiede, denn im Sommerhalbjahr werden klar mehr Suchabos aufgegeben als im Winterhalbjahr. Was übrig bleibt, ist die effektive Entwicklung der Nachfrage in der Schweiz, hier (Abbildung 3) am Beispiel der Mietwohnungsnachfrage.

**WAS BEEINFLUSST DIE NACHFRAGE?** Schaut man sich die Entwicklung des Nachfrageindex für Mietwohnungen in den vergangenen Jahren an, so wird deutlich, dass sie in Phasen verlief: In einer ersten Phase bis Anfang 2015 stieg die Nachfrage stark an, dann erfuhr sie einen Knick und bewegte sich bis Anfang 2016 bestenfalls seitwärts. Von da an nahm sie wieder zu, wobei sich der starke Anstieg während der ersten Jahreshälfte 2017 in der zweiten Hälfte ins Gegenteil verkehrte.

Die Nachfrageindizes für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser zeigen übrigens einen recht ähnlichen Verlauf, mit dem Unterschied, dass die Nachfrage ab Mitte 2017 nicht zurückgeht, sondern sich auf hohem Niveau zu stabilisieren scheint. Weshalb? Ein Blick auf die Wirtschaftsentwicklung und die Stimmung der Konsumenten bringt Klarheit: Die Aufgabe der Kursuntergrenze für den Euro am 15. Januar 2015 sorgte für einen offensichtlichen

Einschnitt, nicht nur im Konjunkturbarometer und der Konsumentenstimmung, sondern auch bei der Immobiliennachfrage. Während das Konjunkturbarometer die Tiefstwerte sehr rasch hinter sich liess, dauerte es auf der Konsumentenseite deutlich länger, bis die entstandene Verunsicherung überwunden war. Doch nach und nach erholten sich auch die Konsumentenstimmung und parallel dazu die Nachfrage nach Immobilien (vgl. Abbildung 4).

**ANWENDUNGEN UND FAZIT.** Wer die Einstiegsfrage nach der Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage in den vergangenen zwei Jahren also mit «gestiegen» beantwortet hat, hat recht behalten. Aber warum sind denn die Mietpreise tendenziell unter Druck geraten? Ein Vergleich der Angebots- und Nachfrageindizes gibt Aufschluss: Das Angebot ist sehr viel stärker gestiegen als die Nachfrage. Die Konzentration der Bauindustrie auf den Mietwohnungsbau blieb nicht ohne Auswirkungen, weder auf das Angebot noch auf die Preise. Die fallenden Preise sind also nicht ein Zeichen dafür, dass die Nachfrage zurückgeht, sondern lediglich dafür, dass die Nachfrage weniger stark gestiegen ist als das Angebot.

Neben solchen Vergleichen können die Nachfrageindizes auch dazu genutzt werden, die einzelnen Marktsegmente

auszuleuchten. So zeigt beispielsweise die Entwicklung der Nachfrage nach Mietwohnungen in Zürich und Basel anders als jene in der gesamten Schweiz deutlich nach unten (vgl. Abbildung 5). Dieser Unterschied dürfte einerseits auf das höhere Preisniveau in den Städten und andererseits auf die rückläufige Zuwanderung zurückzuführen sein.

Denn zum einen, dies zeigen die Nachfrageindizes nach Preisklassen, geht die Nachfrage nach teuren Wohnungen gegen den allgemeinen Trend eher zurück, und zum andern manifestiert sich die Abnahme der Zuwanderung heute vor allen in jenen Regionen, die in der Vergangenheit überdurchschnittlich von ihrem Anstieg profitiert haben.

Solche und andere Analysen wird Realmatch360 künftig für Immobiliena vornehmen und in jeder zweiten Ausgabe über die Entwicklung der Nachfrage nach Mietwohnungen, Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser berichten. Wer laufend an den aktuellen und lokalen Nachfrageentwicklungen interessiert ist, kann sich unter [www.realmatch360.com](http://www.realmatch360.com) detailliert informieren. ●



**\*DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360.

SCHWEIZ

PLATTFORM FÜR BAUPROZESSE



KAI ist eine cloudbasierte Kommunikationsplattform für die Bau- und Immobilienbranche, die alle Projektbeteiligten mit einer App verbindet.

Sämtliche Prozesse, von der digitalen Baudokumentation über eine direkte Handwerkerzuweisung bis hin zum Betrieb der Immobilie, können über KAI abgewickelt werden. Die Online-Plattform ist seit Dezember 2017 verfügbar und kann kostenlos 30 Tage auf [www.kai-solutions.com](http://www.kai-solutions.com) getestet werden.

MEGATREND DIGITALISIERUNG

Ernst & Young hat für den Trendbarometer «Immobilien-Investmentmarktbe-

richt 2018» Investoren befragt, welche Megatrends den Immobilienmarkt derzeit am meisten prägen. Zum einen ist das der fortschreitende demografische Wandel mit seinen Nachfrageverschiebungen, zum anderen ist es die Digitalisierung. Diese ist nach Meinung von rund 90% der Befragten definitiv auch in der Schweizer Immobilienwirtschaft angekommen. Vor allem das «Building Information Modeling» (BIM), bei dem ein dreidimensionales Gebäudemodell inklusive Bauteil- und Prozessinformationen die Bauausführung und den späteren Betrieb verbessern kann, wird sich gemäss allen für die Studie befragten Marktteilnehmern mittelfristig als Planungsmethode in der Schweiz etablieren.

WEITERHIN ATTRAKTIVE RENDITEN

Gemäss der aktuellen Studie «Büromarkt Schweiz 2018» der Jones Lang LaSalle AG lagen die Spitzenrenditen für Büroliegenschaften in den vergangenen 12 Monaten in Zürich bei 2,7% und in Genf bei 3%. Unmittelbare deutliche Zinsanstiege, und damit ein Aufwärtsdruck auf die Spitzenrenditen, seien derzeit nicht absehbar. Doch mittelfristig ist das Risiko einer Zinswende nicht auszuschliessen, heisst es weiter. Einige Marktteilnehmer haben bereits begonnen, in ihrer Portfolioallokation etwas vorsichtiger zu agieren. Schweizer Immobilienanlagevehikel haben 2017 im Rahmen von Kapitalerhöhungen und Neuemissionen wieder über 2,5 Mrd. CHF neues Kapital angezogen. Zwar sei ein derartiger Kapitalfluss im langfristigen historischen Vergleich immer noch beachtlich, aber geringer als in den beiden Vorjahren.

EIGENHEIMPREISE LEICHT GESUNKEN

Die neusten Werte des Zürcher Wohneigentumsindex ZWEX, der die Preisentwicklung für Wohneigentum im Kanton Zürich dokumentiert, zeigen, dass die Eigenheimpreise im 4. Quartal 2017 leicht gesunken sind (-0,4%). Im gesamten Jahr 2017 resultiert ein Wachstum von knapp 5%. Im Einzelnen gaben die Preise in den ländlichen Gemeinden (-0,4%), in den suburbanen Gemeinden ausserhalb des Sees und der Stadt ziemlich deutlich (-1,6%) nach. Einzig in den Seegemeinden sind die Preise im 4. Quartal 2017 noch leicht gestiegen (+0,9%).

FLEXIBLE ARBEITSPLÄTZE WEITER GEFRAGT



Gemäss dem Bericht «Coworking 2018» von Cushman & Wakefield spielen flexible Arbeitsplätze in der europäischen Wirtschaft eine zunehmend wichtige Rolle. Der Zuwachs an Coworking-Spaces zeigt sich insbesondere in London: Dort machten diese 2017 bereits rund einen Fünftel der Büroflächenvermietungen aus. Das starke Wachstum dieses Markts soll sich auch in der Schweiz fortsetzen.

ANZEIGEN

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

Frank ist durch und durch ein professioneller Bauherr



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Frank und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.  
[www.campos.ch/video](http://www.campos.ch/video)

**CAMPOS**  
MÄCHT IMMO'S MOBIL. 

**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](http://WWW.HIC-BASEL.CH)  
[INFO@HIC-BASEL.CH](mailto:INFO@HIC-BASEL.CH)



## INSTITUT FÜR DIGITALES BAUEN GEGRÜNDET

Anfang Januar 2018 hat die FHNW ein neues Institut für digitales Bauen gegründet. Damit reagiert die Fachhochschule auf den Wandel in der Baubranche. Das neue Institut an der Hochschule für Architektur, Bau und Geomatik geht aus dem Kompetenzzentrum Digitales Bauen hervor, das seit ein- einhalb Jahren an der FHNW aktiv ist. Geleitet wird das Institut mit neun Mitarbeitern von Prof. Manfred Huber.

## MIETPREISE FÜR BÜROFLÄCHEN NAHEZU UNVERÄNDERT

Gemäss dem Quartalsbericht «DNA of Real Estate» von Cushman & Wakefield sind die Mietpreise für Logistik- und Büroflächen in der Schweiz stabil geblieben. In Genf sanken die Mietpreise um 2,5%, in Zürich gab es gar keine Veränderung. Die Mieten an europäischen High-Street-Lagen haben sich im 4. Quartal 2017 um durchschnittlich 0,3% verringert. Mit einem Plus von 4,3% hat Sofia (Vitosha Boulevard) im Quartalsvergleich am meisten zugelegt. Auf der anderen Seite der Skala steht Istanbul (Istiklal Street) mit einem Minus von 9,5%.

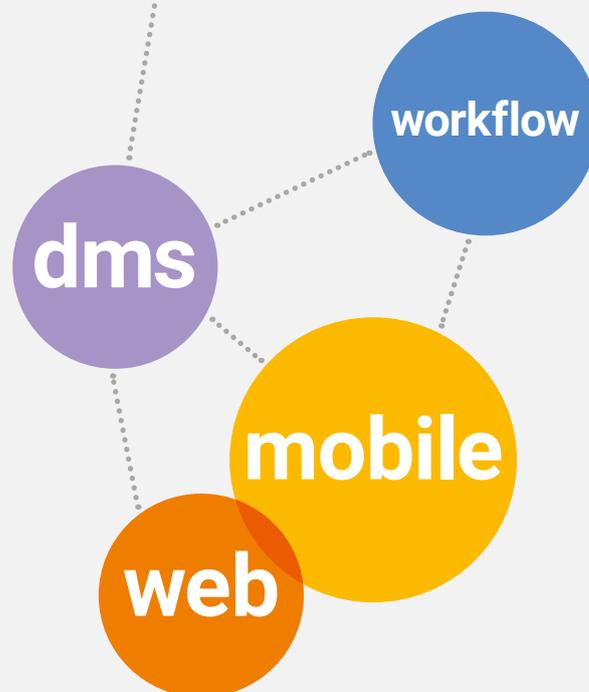
## FMPLACE.CH FÜR ANBIETER UND AUFTRAGGEBER

Die neue Offertenplattform FMplace.ch für professionelles Facility-Management (FM) ermöglicht die Online-Abwicklung des Ausschreibungsprozesses. Die Plattform richtet sich zum einen

an Unternehmen mit Bedarf an Facility-Management-Dienstleistungen, die auf dieser Plattform entsprechende Anbieter finden. Um Qualität und Souveränität zu garantieren, werden diese von FM-Spezialisten geprüft und validiert. Zum anderen richtet sich FMplace.ch an Anbieter von FM-Dienstleistungen, die so die Möglichkeit erhalten, sich als Anbieter von FM-Dienstleistungen zu profilieren.

## HYPOTHEKARZINSEN BEWEGEN SICH KAUM

Im Vergleich zum 3. Quartal 2017 wurden zehnjährige Festhypotheken 0,02 Prozentpunkte tiefer mit 1,45% verzinst. Die Zinsen für fünfjährige Festhypotheken lagen zum Quartalsende bei 1,10% (+0,03 Prozentpunkte), jene für zweijährige bei 0,96% (+0,01), teilt der Internet-Vergleichsdienst Comparis mit. Weiter zurückgegangen ist der Anteil von Hypotheken mit langer Laufzeit. Er machte im 4. Quartal 2017 noch 78,5% der Gesamtnachfrage aus, nachdem er im 3. Quartal noch bei 79,4% gelegen hatte. Gestiegen ist hingegen der Anteil von Hypotheken mit mittlerer Laufzeit (unter 7 Jahren), und zwar auf 18,5% gegenüber 16,9% im 3. Quartal, heisst es weiter. Hypotheken mit kurzer Laufzeit (unter 4 Jahren) kommen derzeit auf einen Anteil von 3,0%.



## QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

[QUORUMSOFTWARE.CH](http://QUORUMSOFTWARE.CH)

**Quorum**  
Software

# Bühne frei für Ihre Werbung in Bus, Tram und Zug.



Auch wenn Sie selbst nicht gleichzeitig in Bus, Tram und Bahn unterwegs sein können – Ihre Werbung kann es. Werben Sie da, wo 4,8 Millionen Personen pro Woche transportiert werden, schweizweit oder in den Regionen Ihrer Wahl. APGISGA Traffic AG vermarktet die Aussen- und Innenflächen im öffentlichen Verkehr in der ganzen Schweiz:

## UNTERNEHMEN

### FADMATT LEHNT MOBIMO-ANGEBOT AB

Der Verwaltungsrat der Immobiliengesellschaft Fadmatt AG hat das Übernahmeangebot der Mobimo Holding AG abgelehnt, heisst es in einem Brief an die Aktionäre. Mobimo hatte als Angebotsspreis einen Gesamtbetrag von 21 000 CHF pro Fadmatt-Namenaktie angegeben, der sich mindestens zur Hälfte aus Namensaktien der Mobimo Holding AG und einer restlichen Barkomponente zusammensetzt. Der Fadmatt-Verwaltungsrat ist der Meinung, dass sich ihre erheblichen Investitionen in höheren Erträgen und Cashflows niederschlagen werden. Diese Entwicklung sei im Angebot der Mobimo nicht berücksichtigt worden. Deshalb gehe man davon aus, dass in einem strukturierten Verkaufsprozess mit mehreren Bietern ein deutlich höheres Angebot erreicht werden kann.

### KAPITALERHÖHUNG FÜR MOBIFONDS

Das Fondsmanagement des Mobifonds Swiss Property führt, wie im November 2017 angekündigt, die zweite Kapitalerhöhung durch. Wie die Gesellschaft mitteilt, soll der Emissionserlös zur Sicherstellung des weiteren Wachstums des Fonds verwendet werden. Das Fondsportfolio umfasst aktuell 20 beurkundete Investitionsvorhaben im Umfang von rund 830 Mio. CHF. Die Liberierung der neuen Anteile erfolgt am 15. Februar 2018. Der Mobifonds Swiss Property richtet sich ausschliesslich an qualifizierende Anleger und investiert di-

rekt in Immobilienwerte und -projekte in der Schweiz, bevorzugt in wirtschaftlich starken Regionen und ihren Agglomerationen.

### BLACKROCK HÄLT 10 PROZENT AN SPS

Die Swiss Prime Site AG hat bekannt gegeben, dass der US-Investor Blackrock per 1. Februar insgesamt 7,15 Mio. Stimmrechte an der SPS hält. Diese Beteiligung entspricht einem Stimmrechtsanteil von 10%.

### PROCIMMO FOND MIT GUTEM GESCHÄFTSJAHR

Die Procimmo SA blickt beim Procimmo Swiss Commercial Fund II auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: Die Anlagerendite lag per 30. September 2017 bei 6,6% und die Ausschüttungsrendite belief sich auf 3,85%. Die Eigenkapitalrendite («Return on Equity») betrug 6,3%. Dieses positive Geschäftsergebnis wird es erlauben, erneut eine steuerbefreite Dividende von 5 CHF pro Anteil auszuschütten.

### AXA WINTERTHUR KAUFTE IN GENÈVE

Die Axa Winterthur hat in Genf ein Immobilienportfolio für knapp 300 Mio. CHF gekauft. Verkäufer sind die Privatbank Lombard Odier & Cie und die Compagnie Immobilière Lombard Odier. Das Portfolio besteht aus insgesamt fünf Gebäuden. Vier liegen im Zentrum von Genf, das fünfte befindet sich in Petit-Lancy. Die Immobilien seien in einem sehr guten Zustand, teilt Axa Winterthur mit. Die Lombard Odier Bank bleibt bei vier Objekten der Allein-

oder Hauptmieter. Das fünfte wird an Dritte vermietet. Die Transaktion soll im 1. Quartal 2018 abgeschlossen werden. Mit einem Volumen von 300 Mio. CHF dürfte es sich schon jetzt um eine der bedeutendsten Immobilientransaktionen des Jahres handeln.

### SCHRODER IMMOPLUS ERWIRBT GESCHÄFTS-IMMOBILIE

Schroder ImmoPlus hat rückwirkend per 1. Januar 2018 eine Transaktion für den Erwerb einer vollvermieteten Geschäftsimmobilie in Winterthur für 65,1 Mio. CHF abgeschlossen. Der jährliche Netto-Mietzinsenertrag der Liegenschaft beläuft sich auf 3 Mio. CHF; die erwartete Netorendite beträgt rund 4,6%. Mit dieser Akquisition erhöht sich der Gesamtwert des Immobilienportfolios auf rund 1,6 Mrd. CHF, meldet das Unternehmen in einer Medienmitteilung. Zur langfristigen Finanzierung dieser strategischen Akquisition wird eine Kapitalerhöhung in Erwägung gezogen.

### PEACH PROPERTY VERGRÖSSERT PORTFOLIO

Die Peach Property Group hat Ende 2017 ein Portfolio bestehend aus 172 Wohneinheiten erworben, die sich an vier Standorten in der Ruhrgebietsstadt Bochum befinden. Zum Portfolio, das zu 98% vermietet ist, gehören auch zwei Gewerbeeinheiten und 53 Parkplätze. Durch die Akquisition erhöht Peach Property ihren gesamten Wohnbestand auf knapp 7000 Einheiten mit einer vermietbaren Wohnfläche von rund 445 000 m<sup>2</sup>. Innert Jahresfrist hat die Gesellschaft die An-

zahl der Wohnungen und die Wohnfläche ihres Immobilienportfolios mehr als verdoppelt. Durch die Transaktion steigen die jährlichen Soll-Mieteinnahmen um 1 Mio. CHF auf insgesamt 34 Mio. CHF.

### HELVETIA ANLAGE-STIFTUNG MIT STARKEM WACHSTUM



2017 konnte die Helvetia Anlagestiftung das von ihr verwaltete Vermögen um 23% auf 809 Mio. CHF steigern. Besonders stark wuchs das Vermögen in der Romandie, nämlich um 79% auf 175 Mio. CHF. Auch die Anlagegruppe Immobilien Schweiz steigerte ihr Vermögen um 72 Mio. CHF auf insgesamt 479 Mio. CHF. «Die Nachfrage bleibt auch 2018 äusserst lebhaft», sagt Dunja Schwander, Geschäftsführerin der Helvetia Anlagestiftung. «Viele Pensionskassen der Schweiz gehören inzwischen zu den Anlegern. Ausserdem ist die Zahl der institutionellen Investoren im vergangenen Jahr um 48% auf 253 gestiegen.»

### HIAG BEGINNT UMNUTZUNG IN NEUCHÂTEL

Nach der Unterzeichnung von zwei langfristigen Mietverträgen mit der Migros und der italienischen Restaurantkette Luigia wird die Hiag AG mit der Renovierung des Industriegebäudes in der Rue du Plan 30 in Neuchâtel im März

2018 beginnen. Die Mietabschlüsse bestätigen die seit der Akquisition im Jahr 2013 eingeleitete Entwicklungsstrategie für das hervorragend situierte Areal, das sich in Bahnhofs- und Innenstadtnähe befindet. Die Arealentwicklung wird mit der Erarbeitung eines Quartierplans für ein Wohnbauprojekt fortgesetzt, teilt das Unternehmen mit.

### UBS ANFOS MIT KAPITALERHÖHUNG

Die Kapitalerhöhung für den UBS Property Fund – Swiss Residential «Anfos» vom 30.

November bis 8. Dezember 2017 konnte zu 100% platziert werden, teilt die Fondsleitung mit. Ein Grossteil des Emissionserlöses von rund 122 Mio. CHF soll für drei Projekte verwendet werden: am Bahnhofplatz in Lausen ist eine Wohnliegenschaft neu gebaut worden; das Anlagevolumen beträgt rund 45 Mio. CHF. An der Zwickystrasse in Wallisellen entsteht noch bis zum 4. Quartal 2018 eine Wohnimmobilie mit einem Anlagevolumen von 90 Mio. CHF. Und in Thun saniert der Fonds die Wohnliegenschaft am Meisenweg

ANZEIGE

SIBIRGroup | service

## Einer für alles

**Reparatur, Verkauf und Installation aller Marken** für Küche und Waschraum.

Telefon 0844 848 848,  
Fax 0844 848 850,  
service@sibirgroup.ch

Ihr Partner mit Allmarken-Service
www.sibirgroup.ch

für 30 Mio. CHF; die Fertigstellung ist für das 3. Quartal 2019 geplant. Mit dem verbleibenden Emissionserlös wolle man zusätzliche Liegenschaften kaufen, Sanierungen und Bauprojekte finanzieren sowie Fremdfinanzierungen amortisieren.

### EX LIBRIS SCHLIESST 43 FILIALEN

Ex Libris wird dieses Jahr die Zahl der stationären Verkaufsstellen von 57 auf 14 reduzieren, teilt die Migros-Tochter mit. Grund dafür seien hohe Einbussen im stationären Handel. In den letzten drei Jahren seien die Umsätze hier flächenbereinigt um rund ein Drittel gesunken. Dem stünden zwar steigende Online-Umsätze gegenüber, die jedoch das Minus im Filialgeschäft nicht kompensieren können.



### PROJEKTE

#### SPATENSTICH IN ZÜRICH-WITIKON

Die Stiftung PWG baut in Zürich-Witikon zwei Wohnhäuser mit Familienwohnungen. Eine 4,5-Zimmer-Wohnung wird voraussichtlich zwischen 1940 und 2200 CHF pro Monat kosten. Die 38 Wohnungen sollen 2020 fertig werden und 21,4 Mio. CHF kosten. Der Entwurf stammt vom Zürcher Architekturbüro Baumberger & Stegmeier, das 2014 den Studienauftrag gewann. Das Projekt ist eines von derzeit fünf Neubauten der Stiftung PWG, die insgesamt 139 preisgünstige Wohnungen erstellt.



#### ALLREAL BAUT AN DER HARDSTRASSE

An der Hardstrasse 301 in Zürich-West soll ein sechsgeschossiges Bürogebäude (Bild: Allreal) entstehen. Allreal rea-

lisiert das Projekt von Caruso St John Architects als Ersatzneubau einer Liegenschaft aus den 1960er-Jahren. Wie Allreal mitteilt, sollen die Abbrucharbeiten im April 2018 starten, Ende 2018 wird voraussichtlich mit dem Bau begonnen. Der Neubau verfügt über eine vermietbare Fläche von rund 5800 m<sup>2</sup>, davon entfallen 4900 m<sup>2</sup> auf Büroflächen in den Obergeschossen und 900 m<sup>2</sup> auf Gewerbe- und Lagerflächen im Erdgeschoss bzw. Untergeschoss. Allreal wird das Bürogebäude nach seiner Fertigstellung, die für das Jahr 2020 geplant ist, in das Portfolio der Renditeliegenschaften übernehmen.



#### GRUNDSTEINLEGUNG AM RIETPARK SCHLIEREN



Die Bauherrin Geistlich Immobilien AG hat Ende Januar den Grundstein für ein weiteres Bauprojekt im neuen Stadtteil «am Rietpark» (Bild: Geistlich Immobilien AG) gelegt. Der von Graber Pulver Architekten geplante Gebäudekomplex umfasst 137 Mietwohnungen sowie für die Ankermieterin Tertianum AG 78 Alterswohnungen und ein Pflegezentrum. Er ist Teil der 2. Bauetappe auf dem Geistlich-Areal und soll mit dem 45m hohen Hoch-

haus einen städtebaulichen Akzent setzen. Insgesamt werden in der 2. Bauetappe drei Neubauten der Investoren Geistlich und Helvetia entstehen, die voraussichtlich in den Jahren 2020 und 2021 bezogen werden können.

### PERSONEN

#### PIUS PORTMANN WIRD NEUER GEBIETSMANAGER



Der Lebensraum Luzern Ost ist ein Entwicklungsschwerpunkt im Kanton Luzern. Die sieben Rontaler Gemeinden Buchrain, Dierikon, Ebikon, Gisikon, Honau, Inwil und Root koordinieren zahlreiche Bauprojekte und die Mobilität gemeinsam. Neuer Gebietsmanager für diese Aufgaben wird Pius Portmann, der im Frühling 2018 seine Stelle antreten wird. Er ist seit 1999 in leitender Position für die ewp Bucher Dillier AG tätig und ist in Ebikon aufgewachsen.

#### ALLTHINGS ERWEITERT FÜHRUNGSTEAM



Das PropTech-Unternehmen Allthings verstärkt sein Management. Martina Güttler (Bild: Allthings) übernimmt

### 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



zum 1. März die Position des Managing Director für Deutschland. Güttler leitete in den vergangenen Jahren als Geschäftsführerin die Apleona GVA GeServ, eine Tochtergesellschaft des Immobiliendienstleisters Apleona. Ausserdem bringt sie sechs Jahre Erfahrung als Architektin mit. Innerhalb eines Jahres habe Allthings das Führungsteam um vier Mitglieder erweitert, sagt Stefan Zanetti, CEO des Unternehmens. Vor gut einem Jahr kam Robert Beer als Managing Director für die Schweiz und Österreich zu dem Unternehmen.

## NEUZUGANG BEI VERIT IMMOBILIEN



Franziska Kunz übernimmt die Verantwortung für die Vermarktung bei der Verit Immobilien AG. Zuletzt war sie im Asset Management einer grossen Versicherungsgesellschaft tätig. Kunz hat berufsbegleitend die Ausbildungen als MAS in Immobilienmanagement, eidg. dipl. Immobilien-treuhänderin und Bachelor of Science in Business Administration absolviert. Zudem ist sie Experte bei der eidg. Diplomprüfung Immobilien-treuhand und dem eidg. Fachausweis Immobilienvermarktung.

## MARCO UEHLINGER IM VERWALTUNGSRAT VON LEDERMANN IMMOBILIEN

Marco Uehlinger (\*1969), Geschäftsleiter und Mitinhaber der Markstein AG, ist in den

Verwaltungsrat von Ledermann Immobilien gewählt worden. Vor dem Wechsel zu Markstein im Jahr 2002 war er als Portfolio-Manager bei Credit Suisse Asset Management in Zürich und als Profit-Centerleiter des Geschäftsbereichs Promotion bei ABB Immobilien in Baden tätig. Uehlinger, ausgebildeter Hochbauzeichner, hat sich an der Executive School of Management in St. Gallen und an der Graduate School of Design in Cambridge weitergebildet.



## RUEDI BAER TRITT ZURÜCK



Der Unternehmer Ruedi Baer (Bild: Crowdhouse AG) scheidet aus dem Verwaltungsrat des FinTech-Unternehmens Crowdhouse aus. Der Austritt erfolge altersbedingt und sei in dieser Form geplant gewesen, teilt das Unternehmen mit. Baer, Mitgründer des Elektronikhändlers Interdiscount und der Mobilfunk-Ladenkette Mobilzone, hat Crowdhouse im Jahr 2015 zusammen mit Robert Plantak und Ardian Gjeloshi gegründet und war seither Verwaltungsrat des Unternehmens. Auch in Zukunft wird Baer als Mentor und Berater für Crowdhouse tätig sein.



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

 **ABACUS**  
Business Software

# 2017 im Boden- und Sachenrecht

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2017 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerungen der Fachliteratur.



Bilder: Roland Pfäffli.

## ROLAND PFÄFFLI\* • I. GESETZGEBUNG

### 1. AUSLÄNDERBESTIMMUNGEN (LEX KOLLER)

Der Bundesrat hat in einer Aussprache am 25. März 2015 entschieden, das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller) zu revidieren. Am 10. März 2017 wurde das Vernehmlassungsverfahren zum Gesetzesvorentwurf eröffnet (Frist: 30. Juni 2017)<sup>1</sup>.

32 Jahre nach dem Inkrafttreten will der Bundesrat das Gesetz modernisieren. So soll der Erwerb von Hauptwohnungen durch Angehörige von Staaten, die nicht der Europäischen Union (EU) oder der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) angehören, bewilligungspflichtig werden. Weiter will der Bundesrat strittige Praxisfragen klären, beispielsweise bei der Umnutzung von Betriebsstätte-Grundstücken. Ferner sollen die Verfahren durch Abschaffung doppelter kantonalen Beschwerdeinstanzen verkürzt werden.

### 2. ENTEIGNUNGSRECHT

Das Bundesgesetz über die Enteignung aus dem Jahr 1930 soll revidiert werden. Der Bundesrat schlägt vor, die Verfahrensvorschriften an die geänderten rechtlichen Verhältnisse anzupassen. Zudem will er die

Bestimmungen über die Organisation und Struktur der Eidgenössischen Schätzungs-kommissionen vereinfachen und verschiedene Regelungen den heutigen Bedürfnissen anpassen. Am 2. Juni 2017 hat der Bundesrat das Vernehmlassungsverfahren zum Gesetzesvorentwurf eröffnet (Frist: 31. Oktober 2017)<sup>2</sup>.

### 3. BESITZESSCHUTZ

Bei einer Hausbesetzung kann der Grundeigentümer ohne vorher zu klagen gegen die Hausbesetzer zu deren Vertreibung vorgehen (Besitzesschutz gemäss Art. 926 ZGB). Art. 926 Abs. 2 ZGB bestimmt jedoch, dass der Grundeigentümer «sofort» reagieren muss. Eine sofortige Reaktion, wie vom Bundesgericht gefordert<sup>3</sup>, ist nicht umsetzbar, da der Grundeigentümer in der Regel nicht umgehend Kenntnis erhält. Es steht ihm dann nur noch der mit grossem Aufwand verbundene Klageweg über das Gericht offen.

In der Motion Nr. 15.3531 vom 9. Juni 2015 verlangt deshalb Nationalrat Olivier Feller (FDP/Waadt) vom Bundesrat eine Lockerung der Voraussetzungen für die Vertreibung der Hausbesetzer durch eine Änderung von Art. 926 ZGB. Der Nationalrat hat (entgegen dem Antrag des Bun-

desrats) am 3. Mai 2017 die Motion mit 128 zu 57 Stimmen überwiesen; ebenso der Ständerat am 11. September 2017 mit 31 zu 13 Stimmen. Der Bundesrat wurde somit beauftragt, eine entsprechende Botschaft für eine Gesetzesänderung vorzubereiten.

## II. RECHTSSPRECHUNG 1. STOCKWERKEIGENTUM (BESCHLUSSFASSUNG)

An einer Versammlung der Stockwerkeigentümer wurden drei Vorschläge für einen Liftersatz diskutiert. Beim ersten Vorschlag sollte der Lift lediglich modernisiert werden, wobei die Lifttüren als auch die Liftkabine beibehalten würden. Der zweite Vorschlag bezweckte den vollumfänglichen Ersatz des Liftes.

Beim dritten Vorschlag würde der Lift auch vollumfänglich ersetzt. Zusätzlich war jedoch vorgesehen, bei einem Zwischenpodest im Treppenhaus bei der Eingangshalle eine zusätzliche Lifttüre (unteres Erdgeschoss) einzubauen, damit ein ebenerdiger Zugang vom Eingang aus zum Lift geschaffen werden konnte. Im gegenwärtigen Zustand waren vier Treppenstufen (also rund 70 cm) zu überwinden, um vom Eingang zum Lift zu gelangen. Letztere Massnahme sollte den Zugang zum Lift für Kinderwagen, ältere Personen sowie Personen mit Behinderungen vereinfachen.

Anlässlich einer ausserordentlichen Stockwerkeigentümerversammlung wurde der dritte Vorschlag (Kostenvoranschlag 190 000 CHF) mit dem qualifizierten Mehr der anwesenden oder vertretenen Stockwerkeigentümer und 534/1000 der Wertquoten beschlossen.

Dieser Beschluss wurde durch den Entscheid des Gerichtshofs des Kantons Genf (Zivilkammer) bestätigt, wonach ein Liftersatz grundsätzlich als nützliche bauliche Massnahme anzusehen ist (Art. 647d ZGB). Hingegen wurde die beschlossene und vorliegend angefochtene dritte Variante als luxuriöse bauliche Massnahme (Art. 647e ZGB) qualifiziert, wozu die Zustimmung sämtlicher Stockwerkeigentümer notwendig ist (Urteil Nr. 5A\_323/2016 des Bundesgerichts vom 17.11.2016 = La Semaine Judiciaire 2017 I, S. 301)<sup>4</sup>.

## 2. STOCKWERKEIGENTUM (PARTEI- UND PROZESSFÄHIGKEIT)

Die Stockwerkeigentümer bilden eine Rechtsgemeinschaft, welche zur gemein-

schaftlichen Verwaltung des Stockwerkeigentums berufen ist (vgl. Art. 712l Abs. 1 ZGB). Dieser Gemeinschaft kommt keine Rechtspersönlichkeit zu. Im Rahmen ihrer Verwaltungstätigkeit erfolgt aber eine gewisse Verselbständigung, indem sie in diesem Bereich zivilrechtlich handlungsfähig ist und prozessual sowie vollstreckungsrechtlich unter ihrem Namen klagen und betreiben sowie beklagt und betrieben werden kann (Art. 712l Abs. 2 ZGB).

Die Stockwerkeigentümergeinschaft ist somit lediglich in beschränktem Umfang partei- und prozessfähig. Sie ist allerdings hinsichtlich von Nachbesserungsansprüchen in Bezug auf gemeinschaftliche Teile aktivlegitimiert und damit partei- und prozessfähig (Urteil Nr. 4A\_242/2016 des Bundesgerichts vom 5.10.2016 = BGE 142 III 623 = Nadja Schwery in Baurecht 2017, S. 182).

### 3. DIENSTBARKEIT (AUSLEGUNG)

In einem konkreten Fall ist die Verbindung zwischen der öffentlichen Strasse und dem Grundstück A durch eine Dienstbarkeit gesichert, und zwar als «unbeschränktes Fuss- und Fahrwegrecht», welches das Nachbargrundstück von A belastet. Im vorliegenden Fall wurde im Rahmen der Auslegung festgestellt, dass das Wegrecht als Zugang und Zufahrt zu einem Wohnhaus sowohl von den Bewohnern selber als auch von deren Angehörigen und dem durch Wohnzwecke bedingten Zubringerdienst (z. B. Taxifahrten, Möbeltransporte und Fahrten von Reparatur-, Sanitäts- oder anderen Unternehmen) benutzt werden darf. Dazu gehört auch die regelmässige Versorgung mit Heizöl.

Für die Auslegung spielt es keine Rolle, dass das Wegrecht in früheren Zeiten weniger benutzt wurde, als es seinem Zweck

gemäss benutzbar gewesen wäre. Mit anderen Worten: Ergibt sich der Inhalt einer Dienstbarkeit aus dem Grundbucheintrag oder aus dem Begründungsakt, dann ist es unerheblich, wie das fragliche Wegrecht tatsächlich ausgeübt worden ist. Eine Dienstbarkeit besteht, solange sie im Grundbuch eingetragen ist, und zwar mit dem Inhalt und dem Umfang, wie sie nach Art. 738 ZGB zu ermitteln ist (Urteil Nr. 5D\_103/2016 des Bundesgerichts vom 15.3.2017 = Markus Felber in SJZ 2017, S. 272).

In einem anderen Fall ging es ebenfalls um die Auslegung eines Fuss- und Fahrwegrechts. Der Wegrechtsbelastete hatte hier die bauliche Umgestaltung der Weganlage derart vorgenommen, sodass die Ausübung der Dienstbarkeit erschwert wurde, insbesondere konnte dadurch der Weg nicht mehr mit Rollstühlen befahren

ANZEIGE



**svit**  
VERLAG AG

**SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»**

**neu**

**Aktuelles aus dem Sachenrecht – Band 4**  
Übersicht über die neuste Rechtsetzung,  
Rechtsprechung und Rechtsentwicklung  
Prof. Dr. Roland Pfäffli

Prof. Dr. Roland Pfäffli, langjähriger Grundbuchverwalter in Thun, Autor sowie Initiant des papierlosen Registerschuldbriefs, erläutert und kommentiert in Band 4 Gesetzesänderungen und Rechtsprechung aus dem Jahr 2017 sowie grundlegende Fragen aus dem weiten Feld des Sachenrechts.

Der neueste Band ist eine unerlässliche Lektüre für Immobilienfachleute und Juristen. Er behandelt Themen wie die Rechtswirkung von Grundbucheinträgen, Grundstückserwerb durch Personen im Ausland und die Einrichtung von Grundpfandrechten bei der Familienwohnung. Band 4 ist die Fortsetzung der vorangegangenen Ausgaben und bildet mit ihnen zusammen ein umfassendes und fundiertes Kompendium.

**Band 4:**  
SVIT Verlag AG,  
Zürich, Februar 2018  
ISBN 978-3-9524851-0-1  
ca. 110 Seiten, A5 broschiert  
**32 CHF (inkl. MWST,  
zzgl. Versandkosten)**

**Bestellung: [verlag@svit.ch](mailto:verlag@svit.ch) / [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen)**

## » Das Sachenrecht ist die schönste Partie im ZGB.«



werden, was vorher der Fall war. Der Belastete wurde verurteilt, die notwendigen baulichen Änderungen vorzunehmen, damit die Dienstbarkeit wiederum ungehindert gemäss Art. 737 Abs. 3 ZGB ausgeübt werden kann (Urteil Nr. 5A\_640/2016 des Bundesgerichts vom 28.6.2017 = Balthasar Müller, «ius.focus» 2017, Heft 8, S. 3).

#### 4. DIENSTBARKEIT (LÖSCHUNG)

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnete Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB). Ist ein Interesse des Berechtigten zwar noch vorhanden, aber im Vergleich zur Belastung von unverhältnismässig geringer Bedeutung, so kann die Dienstbarkeit gegen Entschädigung ganz oder teilweise abgelöst werden (Art. 736 Abs. 2 ZGB).

Im vorliegenden Fall handelte es sich um zwei im Grundbuch mit dem Stichwort Fusswegrecht eingetragene Dienstbarkeiten, welche auf Antrag des Belasteten gelöscht werden sollten. Es wurde geltend gemacht, dass zwischenzeitlich ein anderer Zugang zum berechtigten Grundstück errichtet worden sei. Dies allein genügt nicht, um den Lösungsanspruch gemäss Art. 736 ZGB geltend zu machen. Eine Löschung der beiden Dienstbarkeiten wäre allerdings dann erfolgreich, wenn es sich dabei um Legalservitute (Notwegrecht gemäss Art. 694 ZGB) handeln würde. Dies war jedoch vorliegend nicht der Fall

(Urteil Nr. 5D\_176/2015 des Bundesgerichts vom 21.11.2016 = La Semaine Judiciaire 2017 I, S. 193).

In einem anderen Fall ging es um die Löschung eines Fahrwegrechts auf Antrag des Belasteten. Auch hier kam das Gericht zum Schluss, dass nach wie vor (auch nach dem Fällen eines Birnbaumes) ein fortbestehendes Interesse an der Ausübung der vertraglich vereinbarten Dienstbarkeit besteht (Urteil Nr. 5A\_924/2016 des Bundesgerichts vom 28.7.2017 = Markus Felber in SJZ 2017, S. 472).

Legalservitute sind explizit als solche im Grundbuch zu bezeichnen. Dies ist erforderlich, weil solche Dienstbarkeiten in Bezug auf die Dauer, Ablösung und Verlegung nicht den gleichen Vorschriften unterstellt sind wie die ordentlichen Dienstbarkeiten.

#### 5. DIENSTBARKEIT (ABLÖSUNG)

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnete Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB).

Konkret ging es um ein «Fahrrecht für Haus- und Gutsgebrauch». Wenn ein Wegrecht für eine Liegenschaft über verschiedene hintereinander gelegene Grundstücke führt, auf dem einen oder anderen dieser Grundstücke die Dienstbarkeit aber nicht im Grundbuch eingetragen ist, dann ist das Wegrecht untergegangen. Die Unmöglichkeit, die Dienstbarkeit auszuüben,

führt zum Verlust des Interesses für das berechnete Grundstück. Allerdings ist dies gemäss der bisherigen Rechtsprechung des Bundesgerichts (vgl. BGE 130 III 393 Erw. 5.1) nur dann der Fall, wenn ausgeschlossen werden kann, dass es durch Veränderung der Gegebenheiten wieder aufleben könnte. Ist ein Wiederaufleben des Interesses in naher Zukunft wahrscheinlich, kann die Löschung verweigert werden. Ein rein theoretisches, künftiges Interesse genügt freilich nicht (Urteil Nr. 5A\_158/2016 des Bundesgerichts vom 1.11.2016 = Kevin P. McCabe, «ius.focus» 2016, Heft 12, S. 5).

#### 6. PFANDBELASTUNG (WOHNUNG DER FAMILIE)

Gemäss Art. 169 Abs. 1 ZGB kann ein Ehegatte nur mit der ausdrücklichen Zustimmung des anderen einen Mietvertrag kündigen, das Haus oder die Wohnung der Familie veräussern oder durch andere Rechtsgeschäfte die Rechte an den Wohnräumen der Familie beschränken.

Unter Umständen kann auch die Begründung eines Grundpfandrechts auf einem bereits stark belasteten Grundstück die Beibehaltung der Familienwohnung in Frage stellen (vgl. Botschaft des Bundesrats, Bundesblatt 1979, Band II, S. 1264), da bei einer Darlehenskündigung die Ablösung der grundpfandgesicherten Schulden oder die neue Kreditaufnahme unüberwindliche Probleme aufwerfen könnte und die Zwangsverwertung wahrscheinlich würde.

## » Die Urkundsperson ist der Garant für die Rechtssicherheit in der Registerführung.«

Nach rund 30 Jahren seit dem Inkrafttreten von Art. 169 ZGB hat sich das höchste Gericht mit dieser Frage in einem Einzelfall aus dem Kanton Waadt im Zusammenhang mit der Beseitigung eines Rechtsvorschlages erstmals auseinandergesetzt. Das Bundesgericht kommt zu folgendem Ergebnis:

Grundsätzlich ist die Zustimmung des anderen Ehegatten bei der Pfandbestellung nötig, wenn die hypothekarische Belastung ungefähr 2/3 des Verkehrswertes für nichtlandwirtschaftliche Grundstücke übersteigt. Bei landwirtschaftlichen Grundstücken darf die gemäss Art. 73 BGG festgelegte Belastungsgrenze (135% des Ertragswertes) nicht übertroffen werden. Allerdings ist diese Zustimmung unabhängig vom Umfang des Pfandes auch nötig, wenn offensichtlich ist, dass angesichts der finanziellen Leistungsfähigkeit des Schuldners sich die Familienwohnung in Gefahr befindet (Urteil Nr. 5A\_203/2016 des Bundesgerichts vom 10.11.2016 = BGE 142 III 720).

Der aktuelle Verkehrswert eines Grundstücks ist nur dann bekannt, wenn das Grundstück unlängst gekauft wurde. Somit fehlt in den meisten Fällen die Berechnungsbasis. Hinzu kommt, dass das Bundesgericht ausführt, dass die Zustimmung des anderen Ehegatten (unabhängig vom Umfang des Pfandes) auch notwendig ist, wenn «angesichts der finanziellen Leistungsfähigkeit des Schuldners» offensichtlich ist, dass die Wohnung der Familie in Gefahr ist. Somit wird man wohl in jedem Fall die Zustimmung des anderen Ehegatten verlangen, sofern sich die Wohnung der Familie im verpfändeten Grundstück be-

findet. Dieselben Grundsätze gelten auch, wenn eine eingetragene Partnerin oder ein eingetragener Partner die gemeinsame Wohnung mit Grundpfandrechten belastet (Art. 14 Abs. 1 PartG).

Bisher war die Praxis in den einzelnen Kantonen nicht einheitlich. Einige Kantone verlangten stets in jedem Fall die Zustimmung des anderen Ehegatten, beispielsweise der Kanton Solothurn; andere verlangten die Zustimmung nur bei krasen Einzelfällen, beispielsweise der Kanton Bern.

### 7. BAUHANDWERKERPFANDRECHT (HINREICHENDE SICHERHEIT)

Die Eintragung des Bauhandwerkerpfandrechts im Grundbuch darf nur erfolgen, wenn die Pfandsumme vom Eigentümer anerkannt oder gerichtlich festgestellt ist. Die Eintragung kann nicht verlangt werden, wenn der Eigentümer für die angemeldete Forderung hinreichende Sicherheit leistet (Art. 839 Abs. 3 ZGB).

Die hinreichende Sicherheit (konkret ging es um eine Bankgarantie) muss allerdings qualitativ und quantitativ die gleiche Sicherheit bieten wie ein Bauhandwerkerpfandrecht. Somit müssen die Kapitalforderung, die Verzugszinsen und allfällige vertragliche Zinsen von der Bankgarantie vollumfänglich abgedeckt sein. Im vorliegenden Fall genügte die Bankgarantie nicht, da die Bezahlung der Verzugszinsen befristet war, obschon solche beim Bauhandwerkerpfandrecht unbeschränkt geschuldet sind (Urteil Nr. 5A\_838/2015 des Bundesgerichts vom 5.10.2016 = BGE 142

III 738 = Jörg Schmid/Annabelle Peschke in Baurecht 2017, S. 163)<sup>5</sup>.

### 8. FAUSTPFANDRECHT (UNZULÄSSIGE PFANDKLAUSEL)

Die Vereinbarung, wonach das Pfand zur Sicherstellung aller Ansprüche irgendwelcher Art dient, welche der Bank gegenüber dem Pfandgeber gegenwärtig schon zustehen oder in Zukunft erwachsen können, ist eine übermässige Bindung. Sie verletzt das Recht der Persönlichkeit im Sinne von Art. 27 ZGB und ist daher ungültig. Diese Vereinbarung ist gemäss BGE 51 II 273 = Praxis 1925 Nr. 130 nur soweit gültig, als unter den künftigen Verbindlichkeiten solche verstanden werden, an deren Begründung in der Zukunft die Vertragsparteien beim Abschluss des Pfandvertrags vernünftigerweise hätten denken können und müssen, d. h. solche Verbindlichkeiten, deren Eingehung in den Bereich der bereits bestehenden oder doch in Aussicht genommenen geschäftlichen Beziehungen zwischen den Vertragsparteien fielen (BGE 108 II 47 = Praxis 1982, Nr. 150 = ZBGR 1985, S. 52 = Peter Liver in ZBJV 1984, S. 174).

Diese Praxis hat das Bundesgericht in einem aktuellen Entscheid bestätigt (Urteil Nr. 4A\_81/2016 des Bundesgerichts vom 3.10.2016 = BGE 142 III 746 = Regina E. Aebi-Müller in ZBJV 2017, S. 616 = Philipp Haberbeck in Jusletter vom 9.1.2017).

### 9. LANDWIRTSCHAFTLICHES BODENRECHT

Wer ein landwirtschaftliches Gewerbe oder Grundstück erwerben will, braucht dazu

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE  
LUZERN**

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

**MAS Immobilienmanagement**

Start 14. Lehrgang: 5. September 2018

Info-Anlass: 13. März 2018, 17:45 Uhr, Au Premier, Zürich

Konferenz

**Real Estate Investment und  
Asset Management**

17. Mai 2018

[www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien), T +41 41 757 67 67, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)

## » Die Grundbuchführung in der Schweiz gehört weltweit zu den Besten.«

eine Bewilligung (Art. 61 Abs. 1 BGG). Als Erwerb gilt die Eigentumsübertragung sowie jedes andere Rechtsgeschäft, das wirtschaftlich einer Eigentumsübertragung gleichkommt (Art. 61 Abs. 3 BGG). Dazu gehört beispielsweise die Einräumung einer Dienstbarkeit.

Im vorliegenden Fall räumte der Eigentümer eines landwirtschaftlichen Grundstücks einer Aktiengesellschaft in einem Dienstbarkeitsvertrag das ausschliessliche Recht ein, auf seinem Grundstück Sand, Kies, Aushub und übrige Materialien abzubauen. Zudem wurden ein Deponierecht sowie ein Fuss-, Fahrweg- und Durchleitungsrecht eingeräumt. Das Abbau- und das Deponierecht wurden als unselbständig und nicht übertragbar bezeichnet und bis zum 1. August 2043 befristet. Sie umfassen das gesamte Grundstück im Umfang von 30 000 m<sup>2</sup>, mit Ausnahme der Schwei-

nescheune und des Speichers. Das Grundstück wurde gemäss kantonalem Richtplan nicht in eine Abbauzone ausgeschieden.

Der Grundbuchverwalter verlangte einen Entscheid der Bewilligungsbehörde im Sinne von Art. 81 Abs. 3 BGG hinsichtlich der Zulässigkeit dieser Dienstbarkeiten. Es wurde festgestellt, dass die Dienstbarkeitserrichtungen wirtschaftlich wie eine Veräusserung im Sinne des BGG gelten. Für den Grundbucheintrag ist somit eine Bewilligung erforderlich.

Gemäss der Vorinstanz (Kantonsgericht Luzern) lag eine unzulässige Realteilung vor (Art. 58 Abs. 1 BGG). Eine Erwerbsbewilligung konnte nicht erteilt werden, da der Erwerber nicht Selbstbewirtschafter war (Art. 63 Abs. 1 lit. a BGG) und er keinen wichtigen Grund für eine Ausnahmbewilligung (Art. 64 BGG) geltend machen konnte. Das Bundesgericht stellte hier fest, dass kein

bewilligungsfreier Grundbucheintrag erfolgen kann (Urteil Nr. 2C\_157/2017 des Bundesgerichts vom 12.9.2017).

### 10. GRUNDSTÜCKVEREINIGUNG (GRUNDSÄTZE DER BEREINIGUNG)

Ein aktueller Bundesgerichtsentscheid gibt Anlass, die Voraussetzungen für eine Grundstückvereinigung in Erinnerung zu rufen (Urteil Nr. 5A\_247/2015 des Bundesgerichts vom 8.12.2015).

Mehrere Grundstücke eines Eigentümers können nur vereinigt werden, wenn keine Grundpfandrechte oder Grundlasten von den einzelnen Grundstücken auf das vereinigte Grundstück übertragen werden müssen oder die Gläubiger dazu einwilligen (Art. 974b Abs. 1 ZGB).

Sind Dienstbarkeiten, Vormerkungen oder Anmerkungen zulasten der zu vereinigenden Grundstücke eingetragen, so

ANZEIGE



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

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

### Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

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

**Livit**

Real Estate Management

## NEU- ERSCHEINUNGEN

können diese nur vereinigt werden, wenn die Berechtigten dazu einwilligen oder nach der Art der Belastung in ihren Rechten nicht beeinträchtigt werden (Art. 974b Abs. 2 ZGB). Es handelt sich hier um bloss formelle Ausdehnungen, die in der Regel zu keinen Schwierigkeiten Anlass geben.

Sind Dienstbarkeiten, Vormerkungen oder Anmerkungen zugunsten der zu vereinigenden Grundstücke eingetragen, so können diese nur vereinigt werden, wenn die Eigentümer der belasteten Grundstücke dazu einwilligen oder sich die Belastung durch die Vereinigung nicht vergrössert (Art. 974b Abs. 3 ZGB; Art. 158 GBV). Anlass zu Problemen kann die Ausdehnung von Dienstbarkeitsrechten geben, welche möglicherweise eine Vergrösserung der Belastung mit sich bringen könnten. Es gibt für die Rechtsanwendung dazu kein Patentrezept. Hingegen mögen folgende Richtlinien dienen: Wenn das Ausmass der Belastung klar begrenzt ist (beispielsweise bei einem Überbaurecht), kann grundsätzlich nicht von einer Mehrbelastung gesprochen werden. Eine Mehrbelastung ist jedoch in der Regel bei einem Wegrecht vorhanden, es sei denn, die Fläche des berechtigten Grundstücks werde nur geringfügig vergrössert. Es ist durchaus möglich, dass wegen einer fehlenden Zustimmung eines dienstbarkeitsbelasteten Eigentümers eine beabsichtigte Grundstücksvereinigung nicht durchgeführt werden kann. Es empfiehlt sich deshalb, vor der Erteilung des Vermessungsauftrags an den Nachführungsgeometer zu prüfen, ob die Vereinigung im Hinblick auf die Dienstbarkeitsvereinigung überhaupt durchgeführt werden kann.

Durch die Bestimmung von Art. 947b ZGB ist sichergestellt, dass die Bereinigungsgrundsätze, welche für die Teilung eines Grundstücks gelten, auch für die Grundstücksvereinigung zur Anwendung kommen. Mit anderen Worten: Auch bei der Grundstücksvereinigung sind konkrete Bereinigungsanträge zu stellen, widrigenfalls ist die Anmeldung abzuweisen<sup>6</sup>.

### 11. AUSLÄNDERBESTIMMUNGEN (LEX KOLLER, FINANZIERUNG)

Nicht nur der Erwerb von Grundstücken durch Ausländer untersteht der Bewilligungspflicht gemäss dem Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG), sondern auch

der Erwerb anderer Rechte, die dem Erwerber eine ähnliche Stellung wie dem Eigentümer eines Grundstücks verschaffen (Art. 4 Abs. 1 lit. g BewG). Dies kann beispielsweise bei einer ausländischen Finanzierung des Kaufpreises der Fall sein. Wenn die Finanzierung des Kaufpreises durch eine ausländische Bank den Käufer in eine besondere Abhängigkeit vom Gläubiger bringt, unterliegt das Rechtsgeschäft der Bewilligungspflicht. Liegt der ausländische Kredit jedoch im üblichen Rahmen von zwei Dritteln des Verkehrswerts der Liegenschaft, so ist keine Bewilligung notwendig.

In einem aktuellen Fall aus dem Kanton Freiburg betrug die Finanzierung mit ausländischen Mitteln 94% des Kaufpreises, sodass entgegen der Vorinstanz das Bundesgericht den Erwerb als bewilligungspflichtig erklärte (Urteil Nr. 2C\_1093/2015 vom 4.11.2016 = BGE 142 II 481 = Yannick Moser, «ius.focus» 2017, Heft 1, S. 4 = François Bianchi/Sarah Gros, not@lex, Revue de droit privé et fiscal du patrimoine 2017, S. 58).

In einem anderen Fall aus dem Kanton Luzern stellte das Bundesgericht (entgegen der Vorinstanz) fest, dass die ausländische Finanzierung zulässig war, da diese innerhalb der üblichen Grenze von zwei Dritteln des Verkaufswerts des Grundstücks lag (Urteil Nr. 2C\_854/2012 des Bundesgerichts vom 12.3.2013)<sup>7</sup>.

#### QUELENNACHWEIS

<sup>1</sup> Vgl. Bundesblatt 2017, S. 2225.

<sup>2</sup> Vgl. Bundesblatt 2017, S. 3938.

<sup>3</sup> Vgl. Urteil des Bundesgerichts Nr. 1P.109/2006 vom 22.6.2006, Erwägung 5.1.

<sup>4</sup> Vgl. dazu auch Amédéo Wermelinger, Aktuelle Fragen und Probleme aus dem Stockwerkeigentum – eine Übersicht in: Stephan Wolf (Hrsg.), Aktuelles zum Stockwerkeigentum – insbesondere aus der Sicht des Notariats, Bern 2017, S. 145 ff.

<sup>5</sup> In diesem Zusammenhang wird zudem verwiesen auf die Ausführungen von Meinrad Vetter und Matthias Brunner: Die hinreichende Sicherheit gemäss Art. 839 Abs. 3 ZGB (Jusletter vom 27.2.2016).

<sup>6</sup> Vgl. dazu Roland Pfäffli, Dienstbarkeiten: Neuerungen mit besonderer Berücksichtigung des Bereinigungsverfahrens, ZBGR 2010, S. 369 f.

<sup>7</sup> Zudem wird verwiesen auf die Ausführungen von Thomas Röthlisberger und Astrid Keller: Ausländische Immobilienfinanzierung unter dem Aspekt der Lex Koller, Grenzen der Finanzierung von Immobilien in der Schweiz durch Personen im Ausland, in Expert Focus 2016, S. 565.



**\*PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**  
Der Autor ist Notar und Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht, Bern. Zudem ist er Präsident der Notariatsprüfungskommission des Kantons Bern.

#### ● Die nachfolgende Übersicht gibt eine Auswahl der aktuellen Literatur zu Themen des Sachen- und Bodenrechts wieder.

Giorgio De Biasio/Simone Albisetti, LAFE, giurisprudenza scelta cantonale e federale (1997-2016), Lugano-Pregassona 2017.

François Bohnet/Blaise Carron (Hrsg.), PPE (Propriété par étages) 2017, Tagungsband, Basel 2017.

Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2016, Bern 2017.

Florence Guillaume/Maryse Pradervand-Kernen (Hrsg.), Les droits d'emption, de préemption et de réméré, questions pratiques et d'actualité, Tagungsband, Basel 2017.

Flurina Hitz, Das Baurecht als selbstständiges und dauerndes Recht: Konstruktion aus dinglichen und obligatorischen Rechtspositionen, Zürich/Basel/Genf 2017.

Domino Hofstetter/Anita Hüsler, ZGB – Sachenrecht mit GBV, Arbeits- und Lernausgabe, Zürich/Basel/Genf 2017.

Stephanie Hrubesch-Millaue/Barbara Graham-Siegenthaler/Vito Roberto, Sachenrecht, Bern 2017.

Bettina Hürlimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts im Jahr 2015, ZBJV 2017, S. 624 ff.

Alfred Koller (Hrsg.), Der Grundstückskauf, Bern 2017.

Fabrizio Andrea Liechti, Der Rechtsgrundaussweis für Eigentumsübertragungen im Grundbuch unter besonderer Berücksichtigung der notariellen

Sorgfaltspflichten, Bern 2017.

Adrian Mühlematter/Stephan Stucki, Grundbuchrecht für die Praxis, Zürich 2017.

Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2016, Bern 2017.

Roland Pfäffli, Aktuelles aus dem Sachenrecht, Band 3, Zürich 2017.

Jörg Schmid (Hrsg.), Dienstbarkeiten, Referate der Luzerner Weiterbildungsveranstaltung vom 13. September 2016, Zürich/Basel/Genf 2017.

Jörg Schmid/Bettina Hürlimann-Kaup, Sachenrecht, Zürich/Basel/Genf 2017.

Thomas Sprecher (Hrsg.), Sanierung und Insolvenz von Unternehmen VIII, Immobilien und Insolvenz, Tagungsband, Zürich/Basel/Genf 2017.

Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Stockwerkeigentums 2017, Tagungsband, Bern 2017.

Stephan Wolf (Hrsg.), Aktuelles zum Stockwerkeigentum – insbesondere aus der Sicht des Notariats, Tagungsband, Bern 2017.

Stephan Wolf/Aron Pfammatter (Hrsg.), Zweitwohnungsgesetz (ZWG) – unter Einbezug der Zweitwohnungsverordnung (ZWW), Bern 2017.

Eine detaillierte Übersicht zu ausgewählter Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2017, zusammengestellt aus 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift „Der bernische Notar“ erschienen (Roland Pfäffli, BN 2017, S. 133 bis 192).

# Wenn der Mieter nicht zahlt

Der Mieter einer Wohnung ist verpflichtet, dem Vermieter den Mietzins als Gegenleistung für das Zur-Verfügung-Stellen des Mietobjekts zu bezahlen. Falls der Mieter dieser Verpflichtung nicht nachkommt, muss die Verwaltung zeitnah reagieren.



Aufgepasst bei Zahlungsverzugskündigungen: Ein Fehler kann viel Geld kosten (Bild: 123rf.com).

MICHEL DE ROCHE\* •

**AUSGANGSLAGE.** Ein Mietvertrag ist ein sog. zweiseitiger Vertrag. Die Hauptpflichten der Parteien stehen miteinander in einem Austauschverhältnis, einem sog. Synallagma. Der Vermieter verpflichtet sich, dem Mieter das Mietobjekt während der Dauer des Mietverhältnisses zum Gebrauch zu überlassen; der Mieter verpflichtet sich, den Mietzins zu bezahlen. Regelmässig ist der Mietzins im Voraus zu bezahlen, bei Wohnungsmieten in der Regel vor Monatsbeginn, bzw. auf den ersten Tag des jeweiligen Monats.

Währenddem ein Grossteil der Wohnungsmieter den Mietzins pünktlich überweist, gibt es eine stattliche Anzahl an Mietern, welche dies nicht tut; sei dies aus Nachlässigkeit, sei dies man-

gels Liquidität. Um nicht langfristig ohne Mietzinseinnahmen das Mietobjekt zur Verfügung stellen zu müssen, gibt das Gesetz dem Vermieter für diese Situation die Möglichkeit, den Mietvertrag

**» Der oft automatisierte Mahnprozess muss sauber aufgesetzt sein, sonst drohen teure Fehler.«**

kurzfristig aufzulösen. Dies jedoch nur dann, wenn sich der Vermieter an entsprechende Formalitäten hält, welche des Öfteren Anlass zu gerichtlichen Auseinandersetzungen geben.

**JURISTISCHE GRUNDLAGEN.** Nach Art. 257d OR kann der Vermieter dem Mieter von Wohn- und Geschäftsräumen, der sich nach der Übernahme der Sache mit fälligen Mietzinsen oder Nebenkosten im

Zahlungsrückstand befindet, unter Ansetzung einer Frist von mindestens 30 Tagen schriftlich die Kündigung des Mietverhältnisses androhen. Wird auch innert dieser Frist nicht bezahlt, kann er mit einer weiteren Frist von 30 Tagen auf das Ende eines Monats kündigen. Sind die materiellen Voraussetzungen einer ausserordentlichen Kündigung gemäss Art. 257d OR nicht erfüllt, ist diese nicht anfechtbar, sondern völ-

lig unwirksam. Unwirksame Kündigungen müssen – wie nichtige Kündigungen – nicht innert der Frist von Art. 273 OR angefochten werden.

So einfach diese Regeln an sich zu befolgen wären, stellen sich dem Rechtsanwender doch immer wieder Fragen, welche sich aus Unaufmerksamkeit, Unwissenheit, manchmal aber auch aus Absicht ergeben. Im Folgenden werden einige aktuelle Urteile des Bundesgerichts zur Frage der Zahlungsverzugskündigung zusammengefasst.

**ANFORDERUNGEN AN DIE ZAHLUNGSANFORDERUNG.** Die Zahlungsaufforderung muss den Ausstand des Mietzinses klar und detailliert bezeichnen. Er muss nicht unbedingt beziffert sein. Es ist jedoch erfor-

derlich, dass der geforderte Betrag einwandfrei bestimmbar ist, z.B. mit einer genauen Bezeichnung der ausstehenden Mieten. Wenn der Vermieter – ohne konkrete Bezeichnung – nur eine bestimmte Summe einfordert, so fehlt es dem Mieter an der Möglichkeit, die Summe nachvollziehen zu können. Eine entsprechende Kündigung kann dann je nach Konstellation unwirksam sein (BGer 4A.134/2011).

Die Zahlungsaufforderung muss eine explizite Kündigungsandrohung enthalten. Nicht zwingend ist die Androhung der Fristlosigkeit bzw. Ausserordentlichkeit der Kündigung (BGer 4A.541/2015). Dennoch wird dies empfohlen. Nicht ausreichend ist ein blosser Hinweis auf eine Vertrags- oder Gesetzesbestimmung,

ohne dass die Kündigung explizit angedroht wird (BGer 4A\_551/2009).

**RECHTSMISSBRÄUHLICHE BERUFUNG AUF DIE UNWIRKSAMKEIT EINER ZAHLUNGSVERZUGSKÜNDIGUNG?** Wird einem Mieter mit einer zu kurzen Frist die Kündigung angedroht, so hat das Bundesgericht die Berufung auf diesen Mangel auch schon als rechtsmissbräuchlich qualifiziert. Dies insbesondere dann, wenn der Mieter den Ausstand selbst innert der gesetzlichen Frist von 30 Tagen nicht bezahlt, wenn er nicht geltend macht, dass er durch die verfrühte Kündigung von der Zahlung abgehalten worden sei oder wenn feststeht, dass er den Ausstand ohnehin nicht beglichen hätte (BGer, 4A\_585/2010).

ANZEIGE

«Wir erwarten von unseren Partnern ein hohes Verständnis unserer komplexen Prozesse. **W&W** erfüllt diese Anforderungen sehr gut.»

Salvatore Russo CFO

Domenig Management & Verwaltung – Chur



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

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St.Gallen

Ebenfalls missbräuchlich handelt der Mieter, wenn er im Rahmen des Verfahrens behauptet, der Vermieter habe in der Zahlungsaufforderung einen zu hohen Betrag gefordert, aber den anerkannten Betrag nicht fristgemäss überweist (BGer 4A.32/2007).

Ferner ist das Verhalten des Mieters als missbräuchlich zu qualifizieren, wenn er geltend macht, die Kündigung des Vermieters sei vor Ablauf der 30-tägigen Frist versandt worden,

» Oft werfen Mieter im Ausweisungsverfahren missbräuchlich die letzten juristischen Rettungsanker.«

obwohl ihm selber die Kündigung erst nach Ablauf der Frist zugestellt wurde (BGer 4A.585/2010). Je nach Konstellation kann diese Rechtsprechung dazu genutzt werden, ein Mietverhältnis ei-

nen Monat früher zu beenden, als das bei Beachtung der 30-tägigen Frist der Fall wäre. Es ist jedoch Vorsicht geboten, weil eine verfrühte Zustellung die Unwirksamkeit der Kündigung nach sich ziehen kann.

Nicht missbräuchlich erfolgt die Berufung auf die Unwirksamkeit der Kündigung insbesondere dann, wenn der Mieter sich im Zeitpunkt der Kündigung nicht im Zahlungsverzug befand, dieser jedoch im Laufe des Anfechtungsverfahrens eingetreten ist.

Diesfalls hat der Vermieter eine erneute Kündigungsandrohung zu versenden (BGer 4A.245/2017).

**DAUERHAFT SCHLEPPENDE ZAHLUNGEN.**

Zahlt der Mieter während Monaten den Mietzins erst auf entsprechende Mahnung mit Kündigungsandrohung, verletzt er seine vertragliche Pflicht zur Zahlung von fälligen Mietzinsen, ohne dass dem Vermieter die Möglichkeit bleibt, gemäss Art. 257d OR zu kündigen. Unklar ist in

diesen Fällen, wie der Vermieter allenfalls eine Kündigung aussprechen kann. Rechtsprechung und Lehre gehen davon aus, dass die wiederholte Verspätung der Mietzinszahlung keine Verletzung von Art. 257f OR darstellt, sondern dass der Vermieter vielmehr nach Art. 266g OR vorgehen kann. Demgemäss kann der Vermieter bei langanhaltender, wiederholt verspäteter Zahlung des Mietzinses das Verhältnis aus wichtigem Grund auf einen beliebigen Termin unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist auflösen.

diesen Fällen, wie der Vermieter allenfalls eine Kündigung aussprechen kann. Rechtsprechung und Lehre gehen davon aus, dass die wiederholte Verspätung der Mietzinszahlung keine Verletzung von Art. 257f OR darstellt, sondern dass der Vermieter vielmehr nach Art. 266g OR vorgehen kann. Demgemäss kann der Vermieter bei langanhaltender, wiederholt verspäteter Zahlung des Mietzinses das Verhältnis aus wichtigem Grund auf einen beliebigen Termin unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist auflösen.



**\*MICHEL DE ROCHE**

Der Autor ist Rechtsanwalt mit Büro in Basel. Er berät hauptsächlich Kunden aus der Immobilienbranche. Er ist Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

ANZEIGE

# DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

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

**DESAX AG**

Ernetschwilerstr. 25  
8737 Gommiswald  
T 055 285 30 85

**DESAX AG**

Felsenastr. 17  
3004 Bern  
T 031 552 04 55

**DESAX AG**

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

Graffitienschutz  
Betonenschutz  
Desax Betonkosmetik  
Betongestaltung  
Betonreinigung



# EU und Datenschutz

Am 25. Mai 2018 tritt die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Kraft. Die DSGVO kann auch auf Unternehmen ausserhalb der EU anwendbar sein, beispielsweise auf Firmen der schweizerischen Immobilienwirtschaft.



Unternehmen, die der DSGVO unterstehen, müssen bis zum 25. Mai 2018 ihre Datenschutzprozesse überprüfen und bei Bedarf anpassen (Bilder: 123rf.com).

C. RAMPINI & S. KIHM & C. GSCHWIND\* •

## 1. ANWENDUNGSBEREICH DER DSGVO

**1.1 NIEDERLASSUNG IN DER EU.** Der DSGVO unterstehen grundsätzlich Schweizer Unternehmen, welche in der EU über eine Niederlassung verfügen (Art. 3 (1) DSGVO). Die Rechtsform der Niederlassung ist dabei irrelevant; Zweigniederlassungen ohne Rechtspersönlichkeit unterstehen der DSGVO ebenso wie Tochtergesellschaften mit Rechtspersönlichkeit. Verarbeitet eine solche Niederlassung eines Schweizer Unternehmens Personendaten in der EU oder ausserhalb der EU, so untersteht diese Anwendung der DSGVO.

**1.2 ANBIETEN VON WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN IN DIE EU.** Auch Unternehmen ohne Niederlassung in der EU unterstehen der DSGVO, wenn sie Waren oder Dienstleistungen natürlichen Personen in der EU anbieten (Art. 3 (1) a) DSGVO). Ob die Waren oder Dienstleistungen gegen Bezahlung erbracht werden, ist ohne Belang. Auch kostenfreie Websites, für die

Nutzer zum Beispiel im Gegenzug Personendaten liefern, unterstehen der DSGVO. Abzustellen ist zunächst darauf, ob ein Unternehmen *offensichtlich beabsichtigt, Waren und Dienstleistungen natürlichen Personen in der EU anzubieten*, das heisst, ob ein Unternehmen den Willen zum Ausdruck bringt, Geschäfts- oder andere Beziehungen mit Personen in der EU herzustellen. Grosse Bedeutung kommt dabei der Website des Unternehmens zu. Der blosse Umstand, dass auf eine Website eines Schweizer Unternehmens auch aus der EU zugegriffen werden kann oder die Website auch in Englisch verfasst ist, führt typischerweise noch nicht zur Anwendbarkeit der DSGVO. Andere Umstände, namentlich die Verwendung von Sprachen, die vorwiegend in gewissen EU-Ländern gesprochen werden, eine Länderauswahl auf der Website, bei der auch EU-Länder gewählt werden können, Hinweise auf eine Lieferung in die EU, die Angabe einer Rufnummer in der EU, Internetwerbung in der EU, die Verwendung von Domains von EU-Mitgliedstaa-

ten oder das Aufführen von spezifisch für EU-Bürger relevanten Inhalten etc., können einen Hinweis auf ein Waren- oder Dienstleistungsangebot in die EU sein.

Dass es auf die jeweiligen Umstände des Einzelfalls ankommt, veranschaulichen zwei Beispiele:

- Ein Immobilienbewirtschafter, der Mietobjekte in der Schweiz in einer Landessprache zur Miete anbietet, untersteht wohl in der Regel nicht der DSGVO, auch wenn einzelne Mietinteressenten aus der EU sich die Angebote anschauen. Werden hingegen Ferienwohnungen in der Schweiz zur kurzfristigen Miete angeboten und wird die Website bewusst auch in anderen Sprachen als Deutsch, Italienisch, Französisch und Englisch abgefasst, und Euro oder andere Währungen von EU-Mitgliedsstaaten als Zahlungswährung angegeben, führt dies in der Regel zur Anwendung der DSGVO.
- Ein Architekturbüro, welches im Raum Zürich und der restlichen Schweiz



Abzustellen ist zunächst darauf, ob ein Unternehmen offensichtlich beabsichtigt, Waren und Dienstleistungen natürlichen Personen in der EU anzubieten.

tätig ist, untersteht wohl nicht der DSGVO, auch wenn die Website auch auf Englisch verfügbar ist. Führt ein international tätiges Schweizer Architekturbüro hingegen zahlreiche Referenzobjekte aus den EU-Ländern auf, so könnte dies ein unter die DSGVO fallendes Angebot von Dienstleistungen darstellen.

Es ist zu empfehlen, bei der Beantwortung der Frage, ob die DSGVO anwendbar ist, auch zu prüfen, wie viele Kunden aus der EU ein Schweizer Unternehmen hat. Sind es nur wenige bzw. die Ausnahme, so spricht einiges dafür, dass ein «offensichtliches Anbieten von Waren oder Dienstleistungen in der EU» fehlt. Machen EU-Kunden einen wesentlichen Anteil aus, dürfte das Resultat anders ausfallen.

**1.3 VERHALTENSBEOBSACHTUNG.** Die DSGVO gilt weiter, wenn die Datenverarbeitung im Zusammenhang mit der Beobachtung des Verhaltens von Personen in der EU erfolgt (Art. 3 (1) b) DSGVO). Es geht dabei in erster Linie um die Analyse der Internetaktivitäten von Personen in der EU. Wie weit eine solche Analyse zu gehen hat, ob schon das Setzen von Cookies ge-

nügt, ist noch nicht geklärt. Auch das Beobachten des Verhaltens ausserhalb des Internets fällt gemäss dem Wortlaut darunter. Der DSGVO unterstehen deshalb auch Unternehmen, die z. B. Lösungen für die Analyse von Besucherströmen in Shopping-Centern oder die Benutzung von Arbeitsplätzen anbieten, sofern sie nicht bloss die hierzu verfügbare Soft- und Hardware zur Verfügung stellen.

**„ Es ist auch für Unternehmen, die der DSGVO nicht unterstehen, ratsam, sich mit den neuen Anforderungen der DSGVO vertraut zu machen. »**

**1.4 AUFTRAGSVERARBEITUNG.** Wenn ein Schweizer Unternehmen als Auftragsverarbeiter Personendaten für Unternehmen in der EU verarbeitet, untersteht es allein deswegen noch nicht der DSGVO. Der Auftraggeber ist jedoch gemäss der

DSGVO verpflichtet, den Auftragsverarbeiter zur Einhaltung gewisser Anforderungen der DSGVO zu verpflichten. Die DSGVO enthält diesbezüglich detaillierte Regelungen (Art. 28 DSGVO). Ein Schweizer Auftragsverarbeiter wird die DSGVO deshalb materiell einhalten müssen, auch wenn er ihr formell nicht untersteht.

**2. REVISION DES SCHWEIZERISCHEN DATENSCHUTZRECHTS.** Im Ergebnis unterstehen damit längstens nicht alle Unternehmen der schweizerischen Immobilienwirtschaft der DSGVO. Dennoch ist es auch für Unternehmen, die der DSGVO nicht unterstehen, ratsam, sich mit den neuen Anforderungen der DSGVO vertraut zu machen. Die in der Schweiz anstehende Revision des Datenschutzgesetzes wird nämlich viele der neuen Anforderungen in ähnlicher Form übernehmen. Es lohnt sich damit grundsätzlich, die DSGVO als Leitlinie zu verwenden, um datenschutz-mässig sowohl international als auch in der Schweiz auf dem aktuellen Stand zu bleiben.

Noch ist ungewiss, wann das revidierte Schweizer Datenschutzgesetz in Kraft treten wird. Die Revision steckt im Par-

lament: Die staatspolitische Kommission des Nationalrates hat vorgeschlagen, jene Teile der Vorlage, die im Rahmen des Schengen-Abkommens nötig sind, vorzuziehen und den Hauptteil der Vorlage in einem zweiten Schritt umzusetzen.

**3. WICHTIGSTER ANPASSUNGSBEDARF AN DIE DSGVO.** Unternehmen, die der DSGVO unterstehen, müssen demnach bis zum 25. Mai 2018 ihre Datenschutzprozesse überprüfen und an die Anforderungen der DSGVO anpassen. Für kleine oder mittlere Unternehmen aus der Schweiz empfiehlt sich eine pragmatische Vorgehensweise, indem bspw. mit den formellen und gegen aussen sichtbaren Anforderungen begonnen wird.

- Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten: Neu muss jeder Datenbear-

beiter ein Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten führen, in welches die Datenbearbeitungsprozesse aufzunehmen sind. Dieses Verzeichnis muss auf Verlangen der zuständigen EU-Datenschutzbehörde offengelegt werden. Da es als gute Ausgangslage für die inhaltliche Überprüfung der Einhaltung der Datenbearbeitungsgrundsätze dient, empfiehlt es sich, hiermit zu starten (Data-Mapping).

- Information der betroffenen Personen und Transparenz: Gestiegen sind die Anforderungen an die Information der betroffenen Personen – neu sind die betroffenen Personen über die Datenbearbeitung zu informieren. Die Information muss «in präziser, transparenter, verständlicher und leicht zugänglicher Form in einer klaren

und einfachen Sprache» erfolgen. Der Umfang der Information ist vorgegeben und beträchtlich. Er umfasst u. a. den Zweck und die Rechtsgrundlage der Bearbeitung, berechnete Interessen, auf welche sich der Verarbeiter stützt, die Empfänger der Daten, die angemessenen Garantien, auf welche sich ein internationaler Datentransfer stützt (inkl. Verweis auf die Möglichkeit, eine Kopie zu erhalten), die Dauer der Speicherung sowie eine ausdrückliche Information über die Rechte der betroffenen Personen.

Bestehende Datenschutzerklärungen (Privacy-Notices) und AGB etc. sind entsprechend zu überprüfen.

- Auftragsverarbeitung: Werden bei der Datenbearbeitung Dritte als Auftragsverarbeiter beigezogen, so sind

ANZEIGE



BEI UNS FINDEN  
IHRE KUNDEN  
EIN ZUHAUSE

Inserieren Sie dort, wo die meisten Menschen ihr neues Zuhause suchen. Mit über 85'000 Objekten und im Schnitt 8,5 Millionen Besuchen monatlich ist homegate.ch der reichweitenstärkste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

**X homegate.ch**

FINDE DEINEN  
PLATZ.



# Immobilien, Bau und Renovation

St.Gallen, 16.–18.03.2018

Eintritt frei · immomesse.ch



Patronat



Olma Messen  
St.Gallen

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
INTERACTIVE & VIRTUAL REALITY  
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH





Ein Schweizer Unternehmen untersteht nicht allein deswegen der DSGVO, weil es Personendaten für Unternehmen in der EU verarbeitet.

deren Verträge zu überprüfen und den neuen Anforderungen der DSGVO anzupassen (siehe oben).

- Privacy by Default: Neu müssen Voreinstellungen grundsätzlich datenschutzfreundlich gewählt werden (Privacy by Default), d. h. für den Bearbeitungszweck nicht erforderliche Daten dürfen nicht bearbeitet werden, und nicht zwingend erforderliche Bearbeitungen dürfen nicht durchgeführt werden. Vorangekreuzte Kästchen, z. B. als Zustimmung für den Erhalt eines Newsletters, sind nicht mehr zulässig.
- Privacy by Design: Generell gebietet die DSGVO ausdrücklich, Datenverarbeitungssysteme von Beginn weg datenschutzfreundlich auszugestalten (Privacy by Design), z. B. durch Minimierung der bearbeiteten Daten und Pseudonymisierung. Dem Datenschutz ist inskünftig verstärkt bereits von Beginn weg bei der Entwicklung und Ausgestaltung von IT-Anwendungen Rechnung zu tragen.
- Generelle Überprüfung der Datenverarbeitung: Generell sind die heutigen Bearbeitungsprozesse (wieder) auf Einhaltung der allgemeinen

Datenschutzgrundsätze, namentlich in Bezug auf Rechtmässigkeit (inkl. Einwilligung der betroffenen Personen, wo erforderlich), Verhältnismässigkeit und Zweckgebundenheit zu überprüfen.

- Anpassung der Systeme: Gewisse Anforderungen werden eine Anpassung der IT-Anwendungen erforderlich machen. So haben die betroffenen Personen beispielsweise das Recht, die Löschung ihrer Daten zu verlangen, d. h. Daten dürfen nicht länger als erforderlich bearbeitet werden (Right to be forgotten). Auch muss der Datenbearbeiter auf Verlangen Auskunft über die bearbeiteten Daten geben. Bei Sicherheitslücken (Data Breach) muss inskünftig die zuständige EU-Aufsichtsbehörde unverzüglich bzw. binnen 72 Stunden nach der Entdeckung der Sicherheitslücke benachrichtigt werden; in gewissen Fällen sind auch die betroffenen Personen zu benachrichtigen. Neu müssen Bearbeiter von Personendaten nachweisen können, dass sie die Datenbearbeitungsgrundsätze einhalten (Accountability), und die Bearbeitung dokumentieren. Da-

mit solchen Anforderungen nachgelebt werden kann, werden technische und organisatorische Anpassungen, namentlich bei IT-Anwendungen, erforderlich werden.

- Transfer in Staaten ausserhalb der EU: Bei Datenbearbeitung ausserhalb der EU ist schliesslich sicherzustellen, dass die Staaten, in welchen die Datenbearbeitung erfolgt, einen angemessenen Schutz bieten und erforderliche Verträge und Garantien zur Gewährleistung eines angemessenen Schutzes bestehen.

Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass die DSGVO für Verstösse Geldbussen von bis zu 20 Mio. EUR bzw. bei Unternehmen 4% des weltweit erzielten Jahresumsatzes des Unternehmens – nicht des Konzerns – im vorangegangenen Geschäftsjahr vorsieht; Obergrenze ist der höhere Betrag. Diese Geldbussen kommen zur Anwendung bei Verstössen gegen die (allgemeinen) Datenverarbeitungsgrundsätze und die Accountability, gegen die Rechtmässigkeit der Datenbearbeitung, die Vorschriften zur Information und Einwilligung sowie die Rechte der betroffenen Personen (inkl. Recht auf Vergessenwerden). Bei anderen Verstössen gelten tiefere Maximalbussen.

Unabhängig von den hohen Geldstrafen sind Schweizer Unternehmen gut beraten, zu prüfen, ob sie der DSGVO unterstehen, um gegebenenfalls die notwendigen Anpassungen auf pragmatische Weise proaktiv und innert vernünftiger Frist vorzunehmen. ●



**\*DR. CORRADO RAMPINI**  
Der Autor ist Partner bei Bär & Karrer in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Datenschutz spezialisiert.



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



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

# Der Weg zum Handelsrichter

Wann kann ein Handelsgericht angerufen werden, wie funktioniert insbesondere das Handelsgericht des Kantons Zürich, und was ist dabei zu beachten, um von dessen Vorzügen profitieren zu können? Ein Überblick.



Der Rechtssuchende nimmt in Kauf, dass er – im Unterschied zum ordentlichen Instanzenzug und im Fall seines Unterliegens vor dem Handelsgericht – keine zweite kantonale Gerichtsstanz mehr hat bzw. seine Streitigkeit nur noch vom Bundesgericht überprüfen lassen kann (Bild: 123rf.com).

**BORIS GRELL\***

## ZUR ZUSTÄNDIGKEIT DER HANDELSGERICHTE.

Neben den ordentlichen Zivilgerichten<sup>1</sup> steht es den Kantonen frei, ein Handelsgericht zu bezeichnen, welches als einzige kantonale Instanz für handelsrechtliche Streitigkeiten zuständig ist. Von dieser Möglichkeit haben derzeit nur vier Kantone Gebrauch gemacht, nämlich: Aargau, Bern, St. Gallen und Zürich, wobei das Handelsgericht Zürich im Jahr 2016 bereits sein 150-jähriges Bestehen feiern konnte.<sup>2</sup> Dieses kantonal organisierte<sup>3</sup> Fachgericht kann von den Rechtssuchenden jedoch nicht nach freiem Belieben angerufen werden und kann auch in Verträgen mit sog. Gerichtsstandsklauseln nur unter bestimmten Voraussetzungen als örtlich und sachlich zuständiges Gericht bestimmt werden.

Damit eine handelsgerichtliche Streitigkeit nach Art. 6 Abs. 2 der Schweizerischen Zivilprozessordnung vorliegt und die Streitparteien von den nachfolgend diskutierten Vorteilen des Handelsgerichts profitieren können, muss die geschäftliche Tätigkeit mindestens einer

Partei betroffen sein sowie der Streitwert in arbeits- und mietrechtlichen Streitigkeiten bei mindestens 15 000 CHF und in den übrigen Fällen bei mindestens 30 000 CHF liegen. Zudem muss für die Begründung der Zuständigkeit des Handelsgerichts zumindest die beklagte Partei im schweizerischen Handelsregister oder in einem vergleichbaren ausländischen Register eingetragen sein. Demgegenüber – und soweit die übrigen Voraussetzungen erfüllt sind – hat die klägerische Partei, die in keinem solchen Register eingetragen ist, die Wahl zwischen dem Handelsgericht oder dem eingangs genannten, örtlich zuständigen, ordentlichen Zivilgericht.

Im Übrigen gilt es zu beachten, dass das ordentliche Zivilgericht der 1. Instanz nicht direkt angerufen werden kann, sondern zuerst ein Schlichtungsverfahren durchgeführt werden muss<sup>4</sup>, bzw. der Kläger erst mit der sog. vom Friedensrichter (oder von der Schlichtungsbehörde in Mietsachen) ausgestellte Klagebewilligung an das richtige Gericht gelangen kann. Demgegenüber entfällt

bei einer Zuständigkeit des Handelsgerichts das vorgenannte Schlichtungsverfahren und kann bzw. muss das Handelsgericht direkt angerufen werden.<sup>5</sup>

Mit anderen Worten und zusammenfassend bieten die vier Handelsgerichtskantone den Rechtssuchenden die prozessuale Möglichkeit, eine Klage mit einer gewissen finanziellen Tragweite schnell und direkt anhängig zu machen bei einem auf handelsrechtliche Streitigkeiten spezialisierten Fachgericht, auf dessen fachliche Qualitäten und Besonderheiten nachfolgend noch genauer eingegangen wird. Dafür nimmt der Rechtssuchende aber in Kauf, dass er – im Unterschied zum ordentlichen Instanzenzug und im Fall seines Unterliegens vor dem Handelsgericht – keine zweite kantonale Gerichtsstanz mehr hat bzw. seine Streitigkeit nur noch vom Bundesgericht überprüfen lassen kann.

**ALLGEMEINE VORZÜGE DER HANDELSGERICHTE.** Schon die Bezeichnung des Handelsgerichts als Fachgericht legt dessen Vorzüge für die Rechtssuchenden nahe: Sind

für die rechtliche Beurteilung einer Streitigkeit besondere Sachkenntnisse (ausserhalb des Rechts) erforderlich, können die für die Wirtschaft und deren Vertreter zentralen Fragen meist rascher, sachgerechter und damit – sowie wegen des Wegfalls einer übergeordneten, kantonalen Gerichtsinstanz – auch kostengünstiger im Interesse aller Beteiligten von einem staatlichen Fachgericht entschieden werden. Mitunter und weil das Handelsgericht den fallspezifisch erforderlichen Sachverstand regelmässig bereits inhouse in Form der Handelsrichter zur Verfügung hat (dazu sogleich), können meist teure und in ihrer Aufbereitung schwerfällige, externe Gerichtsgutachten entfallen. Zudem hat die Fachkompetenz des Handelsgerichts bzw. die berufsbedingte Praxisnähe der Handels-

richter ihres Fachgebiets regelmässig zur Folge, dass die Streitparteien den für sie unter Umständen negativen Entscheidung des Handelsgerichts bereitwilliger akzeptieren können.

#### **SPEZIELLE VORZÜGE UND ORGANISATION DER HANDELSGERICHTE UND HANDELSRICHTER.**

Das Handelsgericht Zürich als Kollegialgericht wird für die Behandlung der einzelnen Rechtsstreitigkeiten gemäss § 39 Abs. 2 GOG mit zwei Mitgliedern des Obergerichts und mit drei Handelsrichtern besetzt, die unter Berücksichtigung ihrer Sachkunde bezeichnet werden. Dabei hat der Präsident bzw. der Vizepräsident des Handelsgerichts den Vorsitz inne sowie die Verfahrensleitung.<sup>6</sup> In der Regel überträgt der Vorsitzende nach erfolgtem erstem Schriftenwechsel die Ver-

fahrensleitung dem zweiten Mitglied des Obergerichts (bzw. einem Ersatzoberrichter), der fortan als sog. Instruktionsrichter amtiert und ihm der Vorsitzende einen Handelsrichter mit fallspezifischem Fachwissen als sog. Referenten zuteilt. Dieser Instruktionsrichter lädt regelmässig nach dem ersten Schriftenwechsel die (vergleichswilligen) Streitparteien zur Vergleichsverhandlung vor, an der auch der bestellte Referent / Handelsrichter sowie der zuständige Gerichtsschreiber (mit beratender Stimme) teilnimmt.<sup>7</sup>

Derzeit beschäftigen sich – neben dem Präsidenten sowie dem Vizepräsidenten des Handelsgerichts – sieben Oberichter berufsmässig mit den beim Handelsgericht Zürich anhängig gemachten Gerichtsverfahren sowie neben- oder ehrenamtlich rund 70, in zehn Kam-

ANZEIGE

# Wo gibt's weniger %?

Auf der Vermittlungsplattform UBS Atrium finden Sie Hypotheken zu interessanten Konditionen

Sie wollen eine möglichst attraktive Hypothek für Ihre Renditeliegenschaft? Unterbreiten Sie Ihre Anfrage auf UBS Atrium. Sie erhalten verschiedene Angebote von Schweizer Pensionskassen und können sich für die beste Offerte entscheiden.

Jetzt Offerte einholen  
[ubs.com/atrium](https://ubs.com/atrium)

# Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



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

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

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

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

**swisscaution**  
Ihre Mietkaution ohne Bankdepot

mern organisierte Fachrichter aus unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen. Die 3. Kammer «Baugewerbe und Architektur» besteht z. B. aus derzeit 17 Mitgliedern<sup>8</sup>, die in der Regel Bauunternehmer sind und sich insb. mit der Beurteilung von Ansprüchen aus dem Werkvertragsrecht beschäftigen, inkl. den SIA-Normen.

Dabei stellen in diesem Kollegium die verschiedenen Fachrichter sicher, dass – neben dem Allgemeinwissen, dem Wissen aufgrund der allgemeinen Lebenserfahrung sowie der umfassenden Rechtskenntnisse der Oberrichter (als Vollblutjuristen) – das Gericht zudem über das für das Verständnis und die akkurate Beurteilung des rechtsrelevanten Sachverhalts notwendige, branchenspezifische Fachwissen verfügt, wie z. B. das Lesen von ins Recht gelegten Bauplänen oder die bautechnische Beurteilung eingeklagter Baumängel. Die Fach- bzw. Handelsrichter, die in der Streitsache – wie die Oberrichter – natürlich in keiner Weise befangen sein dürfen, verfügen, schon aufgrund von deren eigenen praktischen Berufserfahrung, über das notwendige Insiderwissen und kennen die üblichen Geschäftsabläufe in einer Branche und die damit verbundenen Handlungszwänge und Probleme mit den dabei auf dem Spiel stehenden, gegensätzlichen Interessen der Beteiligten. Dieses Zusammenspiel rechtlicher und branchenspezifischer Fachkompetenzen, die direkt in den richterlichen Entscheidungsfindungsprozess einfließen können, ist eine ideale Ausgangslage für eine adäquate richterliche Entscheidung. Zu-

dem hilft dieses Fachwissen auch, dass sich die Handelsrichter – meist im Rahmen von Vergleichs- und Instruktionenverhandlungen – vermittelnd einbringen können und damit massgeblich für die sehr hohe Vergleichsquote (zumindest vor dem Handelsgericht Zürich) mitverantwortlich sind.

**ZUSAMMENFASSUNG.**

- Die vier Handelsgerichtskantone Aargau, Bern, St. Gallen und Zürich sehen für die vornehmlich im Handelsregister eingetragenen Streitparteien an Stelle der regulären staatlichen Gerichtsstellen ein auf handelsrechtliche Streitigkeiten spezialisiertes Fachgericht vor.
- Soweit die jeweils im Einzelnen zu prüfenden Voraussetzungen für die örtliche und sachliche Zuständigkeit erfüllt sind, stellen die Handelsgerichte mitunter in Baustreitigkeiten eine sinnvolle Einrichtung dar, um in einer Gerichtsstreitigkeit insb. mit der fachkundigen Unterstützung der Handelsrichter eine praxisnahe rechtliche Beurteilung zu erhalten.
- Dass das Handelsgericht die einzige kantonale Gerichtsstelle ist bzw. dessen Entscheide nur noch vom Bundesgericht überprüft werden können und auch das dem eigentlichen Gerichtsverfahren vorgelagerte Schlichtungsverfahren für weitere Vergleichsgespräche entfällt, ist dabei hinzunehmen.

**QUELLENACHWEISE**

<sup>1</sup> Diese Gerichte werden – je nach kantonaler Gesetzgebung – in der 1. Instanz (und vorbehaltlich der allfälligen Spezialgerichte wie Miet- oder Arbeitsgerichte) als Bezirksgericht, Amtsgericht, Kreisgericht oder etwa Kantonsgericht bezeichnet. Ebenso unterschiedlich sind in den einzelnen Kantonen die Bezeichnungen der 2. kantonalen Instanz als Obergericht, Appellationsgericht oder (wiederum und verwirrenderweise) Kantonsgericht.

<sup>2</sup> Anlässlich dieses Jubiläums erschien im Jahr 2016 beim Schulthess-Verlag die von Alexander Brunner und Peter Nobel edierte Festschrift «Handelsgericht Zürich 1866 – 2016».

<sup>3</sup> Z. B. im Kanton Zürich im Gerichtsorganisationsgesetz (LS 211.1), § 38 f. und § 44 f. GOG.

<sup>4</sup> Liegen die Voraussetzungen von Art. 199 ZPO vor, kann auf das Schlichtungsverfahren verzichtet werden.

<sup>5</sup> Dazu vgl. Art. 198 lit. f ZPO. Die direkte Anrufung des Handelsgerichts ist mehr ein Muss, wenn ein Gerichtsverfahren bloss gemäss Art. 135 Ziff. 2 OR zur Unterbrechung einer Verjährungsfrist vertraglich geschuldeter Nachbesserungsleistungen eingeleitet werden soll.

<sup>6</sup> Dazu vgl. die Bestimmungen der Verordnung über die Organisation des Obergerichts (OVO), LS 212.51, insb. § 14 und § 30 f. OVO.

<sup>7</sup> Vgl. dazu im Einzelnen Thomas Alexander Steiniger in: Festschrift Handelsgericht Zürich 1866 – 2016, Zürich 2016, S. 116 f.

<sup>8</sup> Nämlich aktuell (Januar 2018 gemäss <http://www.gerichte-zh.ch/organisation/handelsgericht/personelles/handelsrichter.html>): Andermatt Thomas, Bovet Jean-Marc, Brüesch Diego, Dietschweiler Hans, Fontana Astrid, Frei Jakob, Furrer Werner, Haessig Felix B., Heim Werner, Huonder Thomas, Kessler Ruedi, Küttel Michael, Pfenninger Christoph, Ramser Franz, Schaub Robert, Schindler Daniel W. und Schläpfer Walter.



**\*DR. BORIS GRELL**  
Der Autor ist selbständiger Rechtsanwalt in Zürich sowie Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht ([www.grell-law.ch](http://www.grell-law.ch)).

ANZEIGE



## Ihre renditestarke Geldanlage in Schweizer Immobilien!

Solides Mit-Eigentum mit Grundbucheintrag.  
Ca. 5 bis 9% Eigenkapital-Rendite.

*B. Stach*  
**Bettina C. Stach**  
Gründerin & VR-Präsidentin



**immoyou**

Invest in Swiss Real Estate.

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

Tel. 044 261 21 21

# Sprung zur digitalen Zahlung

Der Zahlungsverkehr wird erneuert und digitalisiert. Die heterogenen Zahlungssysteme der Banken werden zusammengeführt, ihre Formate und Verfahren auf Basis der ISO 20022 vereinheitlicht und alle Einzahlungsscheine durch die neue QR-Rechnung mit QR-Code ersetzt.



Bis Mitte 2018 wird der gesamte Zahlungsverkehr auf ISO 20022 umgestellt, das bedeutet: Alle Banken und Unternehmen arbeiten in Zukunft auf der Basis von einem einzigen Technologiestandard (Bild: 123rfcom).

MAYA M. BERTOSSA\* • .....

**UNTERSCHIEDLICHE SYSTEME.** Der heutige Schweizer Zahlungsverkehr ist in seiner Art einzigartig. Obwohl die Schweiz ein sehr kleines Land ist, betreiben die Banken und Postfinance sowohl für die Überweisung als auch für die Lastschrift historisch bedingt noch immer unterschiedliche Standards. Heute gibt es mehr als zehn Standards und Formate sowie rund zehn Verfahren (z. B. EZAG von PostFinance und DTA der übrigen Banken) und sieben verschiedene Einzahlungsscheine. Und genau das wird sich in Zukunft ändern.

Bis Mitte 2018 wird der gesamte Zahlungsverkehr auf ISO 20022 umgestellt, das bedeutet: Alle Banken und Unternehmen arbeiten in Zukunft auf der Basis von einem einzigen Technologiestandard. Das macht den Zahlungsverkehr effizienter und wirtschaftlicher. Ein Meilenstein der Rundumerneuerung ist die Einführung der neuen QR-Rechnung, die im 2019 alle Einzahlungsscheine ersetzen wird.

**DIE QR-RECHNUNG.** Die QR-Rechnung enthält den QR-Code mit Schweizer Kreuz als Erkennungsmerkmal sowie alle für die

Zahlung notwendigen Informationen, die mit einem Smartphone gelesen werden können. Der Zahlteil kann mit oder ohne Betrag ausgestellt werden, somit kann der Rechnungsempfänger zum Beispiel die Höhe seiner Spende selber bestimmen. Alle Zahlungsinformationen sind im Zahlteil auch in gedruckter Form ersichtlich, Zahlungen können weiterhin auf dem Postweg oder am Postschalter getätigt oder von Hand im E-Banking erfasst werden.

#### DIE WESENTLICHEN NEUERUNGEN FÜR RECHNUNGSSTELLER.

- Die Vorgaben für den Zahlteil sind minimal und können so einfacher und mit wenig Aufwand eingehalten werden.
- Die QR-Rechnung kann mit handelsüblichen Druckern selber erstellt werden.
- Im QR-Code können zusätzliche Informationen wie beispielsweise die Unternehmensidentifikation oder eine Rechnungsnummer platziert und übermittelt werden, das unterstützt die automatische Abstimmung mit der Buchhaltung.
- Der QR-Code kann zukünftig auf Plakaten oder Flyern platziert werden (z. B.

für Spenden) und für alternative Verfahren wie beispielsweise die E-Rechnung und TWINT genutzt werden.

#### DIE WESENTLICHEN NEUERUNGEN FÜR RECHNUNGSEMPFÄNGER.

- Mit nur einem Klick können sämtliche Zahlungsinformationen per Smartphone (Mobile Banking) oder Lesegerät (E-Banking) erfasst und an die Bank gesendet werden. Die manuelle Erfassung oder nachträgliche Ergänzung von Daten entfällt.
- Der Zahlteil der QR-Rechnung ist schwarz-weiß statt farbig, das erhöht den Kontrast und verbessert die Lesbarkeit auch für Personen mit eingeschränktem Sehvermögen.
- Alle für die Zahlung notwendigen Informationen sind sowohl im QR-Code enthalten als auch auf dem Zahlteil aufgedruckt und damit ohne technische Hilfsmittel lesbar.
- Die QR-Rechnung kann, falls der Rechnungssteller dies anbietet, auch für alternative Verfahren wie beispielsweise TWINT oder die E-Rechnung eingesetzt werden.

**EINFÜHRUNG.** Die QR-Rechnung kann erst eingeführt werden, wenn die Rechnungssteller ihre Systeme bis Mitte 2018 schweizweit auf den Standard ISO 20022 umgestellt haben. Vor diesem Hintergrund sind die Hersteller von Buchhaltungssoftware oder ERP-Systemen aufgefordert, ihren Kunden bis Mitte 2018 entsprechende Lösungen anzubieten. Während einer möglichst kurzen Übergangszeit können neben den QR-Rechnungen auch die heutigen Einzahlungsscheine verwendet werden. Damit haben Rechnungssteller die Möglichkeit, die Umstellung zu einem für sie passenden Zeitpunkt vorzunehmen. Da die Rechnungssteller ab Mitte 2019 erste QR-Rechnungen verschicken können, müssen alle Marktteilnehmer technisch in der Lage sein, QR-Rechnungen zur Zahlung und Verarbeitung zu nutzen.

**ZWEI HAUPTTREIBER: DIGITALISIERUNG UND REGULIERUNG.** Der Anteil der Kundenzahlungen, die elektronisch ausgeführt wurden, ist in den letzten Jahren auf 74% gestiegen. Obwohl elektronisch, ist der Kreislauf von der Rechnungsstellung bis zu deren Zahlungseingang nicht medienbruchfrei und somit fehleranfällig. Zudem können die regulatorischen Anforderungen heute nicht vollständig eingehalten werden, weil die Informationen vom Auftraggeber nicht bei allen Überweisungen bis zur Bank des Begünstigten fliessen, die für die sorgfältige Risikoabwägung gemäss Geldwäschereiverordnung FINMA und Geldwäschereigesetz zuständig ist. Erst mit der Ablösung der Einzahlungsscheine durch die QR-Rechnung wird dafür die Grundlage geschaffen. ●

#### SITUATIVER ANPASSUNGSBEDARF

Die ISO 20022 löst alle bisher eingesetzten Formate zur Zahlungsabwicklung zwischen Firmenkunden und Banken ab. Unternehmen und Organisationen mit einer Buchhaltungssoftware oder einem ERP-System sind aufgefordert, ihre Systeme auf ISO 20022 anzupassen und Ablauf sowie Zeitpunkt mit ihrer jeweiligen Bank und dem Softwarehersteller zu besprechen. Die unterschiedlichen Kontonummern der Schweizer Banken werden durch die standardisierte IBAN ersetzt. Somit müssen alle Rechnungssteller und -empfänger ihre alten Kontonummern bis zum Ende der Umstellung ersetzen und statt der Einzahlungsscheine die neue QR-Rechnung für die Fakturierung respektive Zahlung nutzen. Weiterführende Informationen zur Harmonisierung des Zahlungsverkehrs finden sich unter <http://www.activating-digital-switzerland.ch/de/>



**MAYA M. BERTOSSA**

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

ANZEIGE

## PRÄVENTION IM BÜRO



## Sich informieren dauert nur eine Tasse lang.

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



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössische Koordinationskommission  
für Arbeitssicherheit EKAS

# Im Sog der digitalen Welle

Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft hinterlässt vielfältige Spuren: In der Vernetzung von Kommunikation und Software, in der Virtualisierung von Vorgängen und in der Verfügbarkeit von Daten und Informationen. Auch das Marketing hat ein neues Steckenpferd entdeckt.



Noch wird selten eine Digitalisierungsstrategie entwickelt, welche den Umfang und die Vorgehensweise strukturiert und individuell auf die tatsächlichen Bedürfnisse des Unternehmens, der Kunden und Partner eingeht (Bild: 123rf.com).

**KLAUS TREFF\***

**MITTENDRIN UND DOCH AM ANFANG.** Die Digitalisierungswelle hat mittlerweile alle Akteure der Immobilien- und Bauwirtschaft erreicht. Einige reiten schon auf der einen oder anderen Welle. Andere betrachten den Markt und die Perspektiven und versuchen, aus dem Beobachterstatus die richtigen Entscheidungen für ihr Unternehmen zu treffen. Andere versuchen, punktuell

Unabhängig wie die Herausforderung angepackt wird: Mehr oder weniger übt die Digitalisierung einen starken Druck auf das Management aus. Wer zurückfällt oder nicht vorne dabei ist, wird schnell als «Verlierer» abgestempelt. Ein Verdikt, das allzu oft auch marketinggetrieben bei Anbietern von Produkten und Dienstleistern da und dort zum Ausdruck kommt.

„Das Management ist mehr als interessiert, das Zepter in die eigene Hand zu nehmen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.“

«schnelle» Lösungen umzusetzen, und hoffen, dadurch den einen oder anderen Erfolg bezüglich Effizienzsteigerung einzufahren.

Noch selten wird eine Digitalisierungsstrategie entwickelt, welche den Umfang und die Vorgehensweise strukturiert und individuell auf die tatsächlichen Bedürfnisse des Unternehmens, der Kunden und Partner eingeht.

Mit Angstmachen ist aber nichts zu gewinnen. Die Vehemenz und der Druck, der durch die Forderungen nach einer zügigen Umsetzung der Digitalisierung entstanden ist, kann möglicherweise durch die allgemeine und jahrzehntelange Zurückhaltung und Reserviertheit der Immobilienwirtschaft – zumindest was die technologischen Innovationen

betrifft – erklärt werden. Dadurch wird auch der Nachholbedarf bezüglich Digitalisierung sichtbar.

Wer sich mit der konkreten Umsetzung der Digitalisierung befasst und damit die Türe zur digitalen Transformation für das Unternehmen, die Mitarbeitenden, die Kunden und Partner irreversibel aufstösst, tut gut daran, sich nicht überrollen zu lassen. Das Management ist mehr als interessiert, das Zepter in die eigene Hand zu nehmen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen.

Die Umsetzung der Digitalisierung und damit die digitale Transformation selbst, nimmt je nach Grösse des Unternehmens schnell einmal fünf Jahre in Anspruch. Und ist es nicht so: In fünf Jahren sieht die Welt schon wieder ganz anders aus. Also ein Prozess, der nicht wirklich enden wird. Trotzdem: Ohne Strategie und konkrete Planung regiert der Zufall.

**STANDORTBESTIMMUNG UND STRATEGIEBILDUNG.** Die Standortbestimmung erfolgt durch einige ausgewählte Fragestellungen, die es zu beantworten gilt:

- Wo stehen das Unternehmen, die Kunden und Partner in diesem Entwicklungsprozess?
- Welche Geschäftsfelder sollen schneller und stärker weiterentwickelt werden?
- Welche Anwendungen sind heute im Einsatz?
- Wie steht es mit dem Lifecycle der Anwendungen?
- Wo liegen die Potenziale, wo wird zu viel gemacht?
- Welche Chancen und Risiken bietet die konkrete Digitalisierung von Prozessen und der Kommunikation?
- Wie sieht es mit der «digitalen Readiness» von Mitarbeitenden, Kunden und Partnern aus?
- In welchem Zeitraum soll die digitale Transformation realisiert werden?

- Welche Mittel sollen dafür investiert werden?

Die Strategiebildung unterstützt das Management in der Umsetzung. Die Digitalisierungsstrategie setzt dafür die Leitplanken und Rahmenbedingungen und hilft, die Transformation für alle Beteiligten kommunizier- und nachvollziehbar zu machen. Eine Roadmap hilft, die einzelnen Schritte zu visualisieren und allfällige Aktivitäten in konkrete Vorhaben und Projekte umzusetzen. Der Rest ist Fleissarbeit und setzt entsprechende Ausdauer und Überzeugungskraft voraus.

**DAMIT AUS KLEIN GANZ GROSS WIRD.** Es sind oftmals die kleinen, ersten Schritte, die im Nachhinein als grosse Schritte in Erinnerung bleiben. Wer mit Augenmass und Bedacht sich mit der Thematik auseinander-

setzt, wird zwar nicht immer der Erste sein, der mit tollen Innovationen glänzen kann; er wird aber eine solide Basis erhalten, die in hohem Masse alle beteiligten Akteure (Mitarbeitende, Kunden und Partner) nutzenorientiert und angemessen «digital» einbindet. ●

**«REAL ESTATE SOFTWARE GUIDE – SWISS EDITION 2018»**



Autoren: Klaus Treff und Thomas Steiner  
Herausgeber: Verlag conrealis  
Bezugsquellen Internet:  
wvs.resg.ch/bestellen  
Buchhandel: ISBN 978-3-033-06335-8  
Preis: CHF 90.– (exkl. MWST)



**\*KLAUS TREFF**  
Der Autor ist Mitinhaber der conrealis ag.

ANZEIGE

# com:bau

Die Messe für Architektur -  
Bauhandwerk - Energie - Immobilien

09.-11. März 2018

- Planung
- Finanzierung
- Rohbau & Sanierung
- Erneuerbare Energie
- Haustechnik/Installation
- Ausbau
- Außenbereich
- Immobilien

Freitag und Samstag von 10-18 Uhr  
Sonntag von 10-17 Uhr

# Energie-Contracting



## Für Neubau und Sanierung

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

**STADTWERK**  
WINTERTHUR

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

Wir bieten **Komfort.**

Stadt Winterthur 

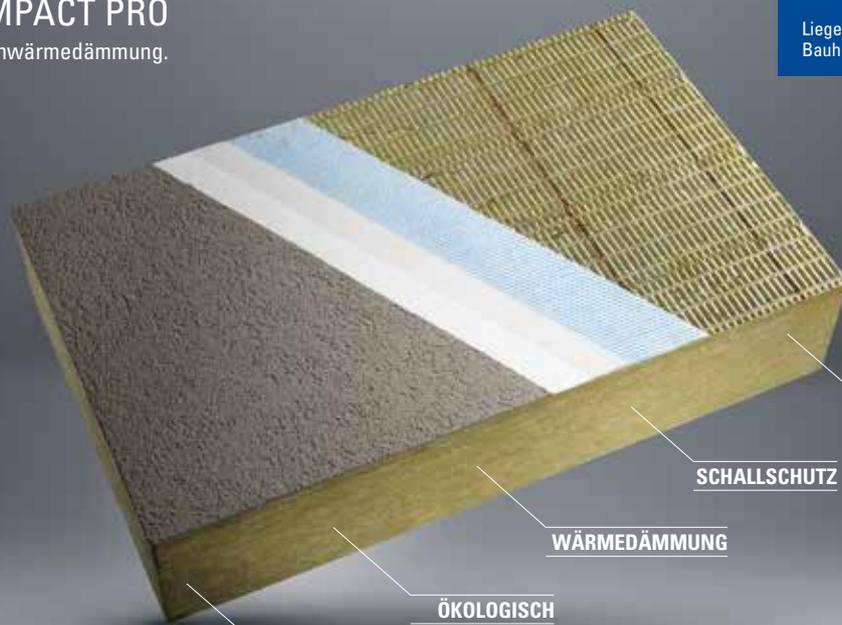
# ALL-IN

**FLUMROC COMPACT PRO**  
 Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.

«ALL-IN» Jetzt mit  
**BONUS**

Für die Flumroc-Dämmplatte  
 COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und  
 Bauherrschaften profitieren direkt.



[www.flumroc.ch/allin](http://www.flumroc.ch/allin)



# Auf dem steinigen Weg

2018 beginnt die All-IP-Umstellung von Telefonanlagen sowie Alarm- und Haustechnikanlagen durch die Swisscom. Dabei sind vor allem die Liegenschaftsverwaltungen gefordert.



Marazzi-Gebäude Privera AG in Gümlingen, Kanton Bern, wo derzeit auf All IP umgestellt wird (Bild: Manuel Stettler Fotografie, Burgdorf).

BRUNHILDE MAUTHE\*

**UNTERSCHIEDLICHE REAKTIONEN.** Die IT-Verantwortlichen der Privera AG wurden im Frühling 2016 von ihrem heutigen Projektpartner Butscher Projektsteuerung auf die All-IP-Umstellung angesprochen, worauf sie gemeinsam das Projekt All-IP-Transformation aufstellten. Dies im Wissen, dass Swisscom den Umstellungstermin per Ende 2017 angekündigt hatte.

Im Juni 2016 machte Privera erstmals ihre fast 500 Kunden mit über 2000 Liegenschaften auf das Thema aufmerksam und fragte diese an, ob sie beim Projekt mitmachen wollten. Die Reaktion der Kunden war sehr unterschiedlich. Einige kannten das Thema schon, waren sich dessen Tragweite jedoch nicht bewusst, andere bedankten sich und waren froh darüber, dass Privera das Thema aktiv anging. Für die mit der Umstellung auf IP anfallenden Kosten hatten nicht alle Verständnis. Die meisten gingen den Wechsel auf IP jedoch pragmatisch an und erstellten die entsprechenden Budgets.

**WIRD ALLES WEITERLAUFEN?** «Es gab aber auch Ängste bei den Kunden», so Patrick Widmann, Projektleiter All IP und Leiter Baumanagement bei Privera. Die häufigste Befürchtung war, ob alle Anwendungen erfasst würden. Und ob der Zeitplan eingehalten werden könne und ob Anlagen aus-

ser Betrieb genommen werden müssen, wenn Swisscom vollständig auf IP wechselte und die Umrüstung auf IP noch nicht stattgefunden hätte. Noch steckt man bei Privera mitten in der Umstellung.

Die Grundlagendaten (Anzahl Anschlüsse und deren Nutzungen bzw. Anlagen) sind erfasst und die Ausschreibungen laufen. Im Dezember 2017 wurden die Kosten den Eigentümern zur Freigabe zugestellt, sodass Anfang 2018 zügig mit der Umsetzung begonnen werden kann, denn die Zeit drängt. Region für Region wird ab 2018 von Swisscom vollständig auf IP umgestellt, sodass dort der Rückbau der alten Infrastruktur vorangetrieben wird.

**ORGANISATION UND KAPAZITÄTEN PLANEN.** Für Privera bedeutet die Umstellung auf IP einen hohen koordinativen Aufwand. Es galt, bei allen Beteiligten Verständnis für die Umstellung zu schaffen. Auch das enge Zusammenspiel der Abteilungen war «nicht ohne», wie es Patrick Widmann ausdrückt. Es gelang jedoch, eine schlanke Organisation aufzustellen. Seitens Technik musste eine neue Erfassungsplattform erstellt werden, wofür eigens ein Datenbank-basiertes Tool programmiert wurde. Es folgten Schulungen dazu und schliesslich die Anwendung.

Die Zusatzaufwendungen für die einzelnen Bereiche sind nicht zu unterschät-

zen, vor allem für die Bewirtschaftung. Teilweise gäbe es Unsicherheiten, da nicht alle Einzelheiten klar seien und Lieferanten und Hersteller von Sonderanwendungen unterschiedliche Angaben bezüglich Stand und Termin der All-IP-Umstellung machten. Für Patrick Widmann bilden vor allem der hohe Zeitdruck und die Kapazitäten eine grosse Herausforderung. Ausserdem sei die Datenqualität für eine reibungslose Umstellung entscheidend. Dank des – sehr zeitaufwendigen – Inventars aller Anlagen, welches die Umstellung auf IP fordert, hat Privera heute eine hohe Transparenz über den Anlagenbestand ihrer Immobilien. ●

## WISSEN ZU ALL IP ANEIGNEN

Der anfängliche Aufwand zahlt sich aus, da der Bewirtschaftungsaufwand geringer wird. Patrick Widmann empfiehlt allen Verwaltungen, die die Umstellung noch nicht angegangen sind, so rasch als möglich zu handeln. Denn das Thema All IP muss seitens des Immobilienverwalters aktiv angegangen werden. Es ist wichtig, dass sich die Verwalter die entsprechenden Hintergrundinformationen zur Bedeutung von All IP und das Vorgehen bei der Umstellung aneignen. So können sie den Inhalt und Umfang der Angebote der Hersteller von Lifttelefon- oder Alarmanlagen einordnen bzw. bewerten. Infos dazu finden sich u. a. auf der All-IP-Webseite [www.swisscom.ch/ip](http://www.swisscom.ch/ip) oder direkt über die Swisscom Hotline für KMU 0800 055 055 und für Grosskunden 0800 800 900.

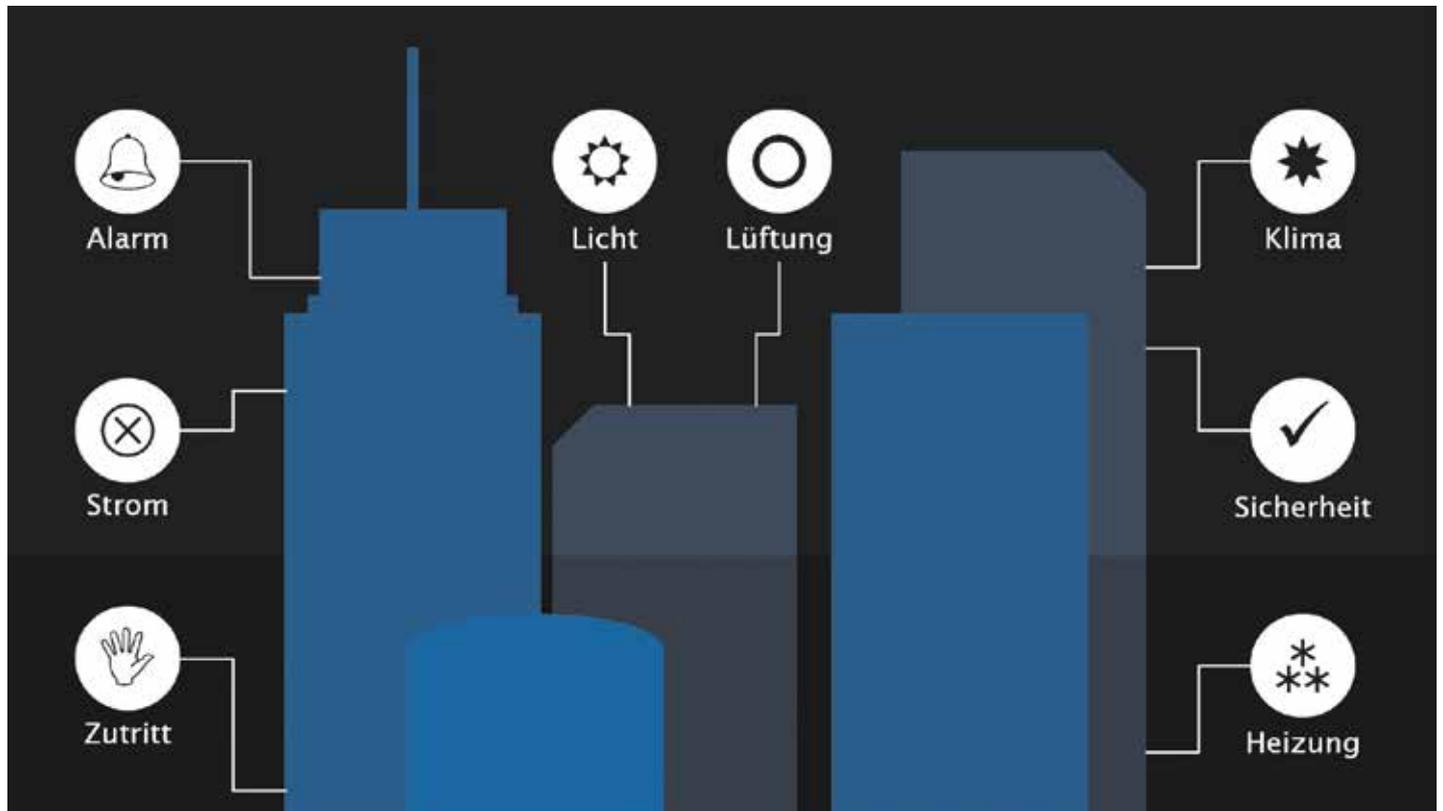


\*BRUNHILDE MAUTHE

Die Autorin ist Head of All IP Communications bei der Swisscom AG.

# Persönlicher Wohnkomfort

Die digitale Transformation vereinnahmt die moderne Gesellschaft. Dem kann sich auch die Bau- und Immobilienindustrie nicht entziehen. Durch «Smart Homes» sollen dank Elektronik und Vernetzung ein Mehr an Komfort, Effizienz und Wirtschaftlichkeit erreicht werden.



Den Einsatzbereichen von Smart Homes, in Bezug auf einen höheren Wohnkomfort, sind kaum Grenzen gesetzt.

**MARC RUEF\*** •  
**WOHNUNG WIRD ZUM COMPUTER.** Elektronik und Computer gibt es schon seit einigen Jahren. Es ist jedoch noch nicht so lange her, da hat sich herausgestellt, dass man mit kundenzentrierten Lösungen die Nummer eins auf Markt werden kann. Die breite Akzeptanz der heutigen Smartphones haben sie ihrer Einfachheit und Zugänglichkeit zu verdanken. Wenn man ein solches Gerät in den Händen hält, fühlt man sich wohl, denn man kann intuitiv seine Ziele erreichen.

Smart Homes wollen genau diesen Effekt in den eigenen vier Wänden etablieren. Die Wohnung oder das Haus soll damit zu einer grossen Anlage werden, die die Bedürfnisse der Bewohner eigenständig wahrnehmen und auf diese reagieren kann. Die Sonne macht es schwierig, das Fernsehbild zu erkennen? Das Smart Home fährt die Beschattung aus. Mittlerweile hat sich die ganze Familie vor den Fernseher gesetzt? Die Komfortlüftung wird im Wohnzimmer um 10% erhöht. Heute ist nach Mitternacht

Schnee angekündigt? Die Heizungsanlage wird ab 20 Uhr die Vorlauftemperatur schrittweise erhöhen. Die Kinder nehmen einen Eistee aus dem Kühlschrank? Es wird eine neue Packung bestellt.

Eine solche Integration – im Ideal-

buchstäblich gelebt wird. Er nimmt Eingaben entgegen, verarbeitet Daten und löst Aktionen aus. Im Zeitalter von Spam und Viren muss man aber nicht mehr erklären, dass damit Sicherheitsrisiken einhergehen.

**„Die Automatisierung vermag unsere Lebensqualität zu verbessern. Zeitgleich verbessert sie aber auch die Möglichkeiten, die sich ein Angreifer erschleichen kann.“**

fall durch einen spezialisierten Gebäudetechniker vorgenommen – vermag den Komfort massgeblich zu erhöhen. Intelligent platzierte Sensoren, ihre Vernetzung und eine durchdachte Logik können viele Dinge erleichtern und verbessern. Der Wohnraum wird damit zu einem gewaltigen Computer, in dem

**AUTOMATISIERUNG ALS RISIKO.** Überall dort, wo Automatisierung Einzug hält, können Fehler auftreten. Die Automatisierung führt dazu, dass sich diese unter Umständen schneller und nachhaltiger etablieren können. Ein kaputter Sensor für die vollautomatische Erkennung der Sonneneinstrahlung könnte dazu füh-

ren, dass man sich bis zur Reparatur halt tagsüber nur mit einer Sonnenbrille im Wohnzimmer aufhalten kann.

Noch schlimmer wird es, wenn jemand absichtlich Angriffe anstrebt und Manipulationen durchsetzt. Der Kühlschrank vermag berechtigt zu sein, eigenmächtig Eistee nachzubestellen. Doch was ist, wenn jemand in das interne Netzwerk eindringen kann und mal eben 1 Million Eistee packungen bestellt? Zeitliche, monetäre und juristische Aufwände können die Folge eines solchen Schabernacks sein.

In den letzten Jahren hat sich eine regelrechte Professionalisierung von Cybercrime abgezeichnet. Angreifer wollen Geld verdienen, schnell und mit möglichst wenig Aufwand. Die Bestellung von Eistee ist da aufgrund der beschränkten kommerziellen Ausbeute eine eher weniger populäre Absicht.

**ANGRIFFE AUF SMART HOMES.** Vielversprechender ist zum Beispiel das Konzept der «Ransomware». Ist ein Rechner mit einer Ransomware infiziert, werden die Daten verschlüsselt und können so nicht mehr gebraucht werden. Erst nachdem ein Lösegeld an den Ransomware-Entwickler gezahlt wurde, findet eine Entschlüsselung statt. Der populärste Vertreter «WannaCry» verlangte pro Infektion 300 USD und erwirtschaftete damit letztes Jahr in seinen ersten 100 Stunden rund 70 000 USD (siehe Abbildung Seite 51).

Nur wenige Ransomware konnte in den letzten Jahren in eine monetäre Ge-

winnzone manövriert werden. Der Kollateralschaden ist oftmals bedeutend grösser als die Zahlungen, die für das Freikaufen der Daten gemacht werden müssen. Dieses Prinzip ist durchaus und unkompliziert auf Smart Homes übertragbar. Statt dass Daten verschlüsselt werden, können Heizungsanlagen übernommen und deaktiviert werden. Erst wer 1000 USD zahlt, darf wieder warm haben. Ein lukratives Geschäft, das gerade zu kalten Jahreszeiten eine zügige Zahlung auslösen können wird.

» Es ist nur eine Frage der Zeit, bis Malware sehr systematisch Smart Homes angreifen und von den Besitzern Geld erpressen will.«

**DIE DREI FEHLER DER IGNORANZ.** Hersteller von vernetzten Anlagen tendieren dazu, solche Sicherheitsbedenken zu ignorieren. Dies hat verschiedene Gründe. Zum einen kostet das Entwickeln und Integrieren von Sicherheit Geld. Das Einsparen dieser Investition erhöht die Wettbewerbsfähigkeit.

Zudem werden die bisweilen kreativen Absichten der Angreifer unterschätzt. Es habe ja sowieso niemand ein Interesse daran, eine Solaranlage zu manipulieren. Dies ist falsch. Es wird immer

irgendwo jemanden geben, der sich aus den kuriosesten Gründen und mit den verworrensten Möglichkeiten einen Vorteil erschleichen will.

Und zu guter Letzt geht man oft fehl in der Annahme, dass exotische Systeme nicht oder nur mit erheblichem Aufwand manipulierbar sind. Doch nur weil etwas keine Tastatur und keinen Bildschirm hat, heisst es nicht, dass darin nicht eine handelsübliche Computerlösung eingesetzt wird. Die genutzten Technologien sind oft die gleichen oder

nur punktuell abgeändert, sodass selbst der Angriff auf exotisch erscheinende Produkte mit üblichen Techniken angegangen werden kann.

**SICHERHEIT GEWÄHRLEISTEN.** Die ProduktHersteller müssen sich den Herausforderungen der Cybersecurity stellen. Egal, ob es sich um alteingesessene HeizungsHersteller oder noch junge Smart-Device-Start-ups handelt. Sowohl die Konsumenten als auch die Behörden müssen sie in die Pflicht nehmen und grundle-

ANZEIGE

# Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

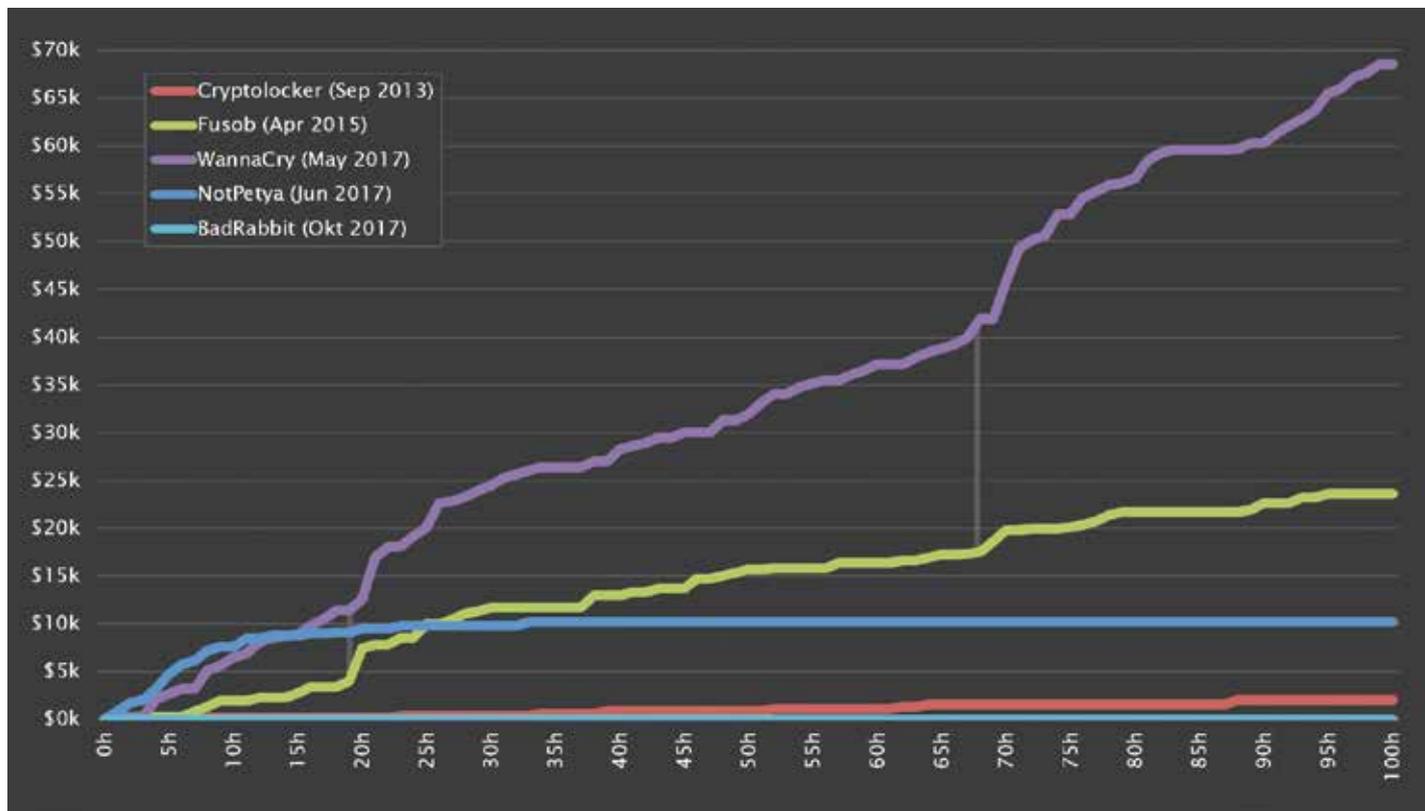


# WIR SIND, WAS WIR LEISTEN.

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

**7000**  
**SERVICE**  
*Leistung aus Leidenschaft*

Servicenummer 0848 88 7000, [www.service7000.ch](http://www.service7000.ch)



Die Grafik zeigt, wieviel Geld in den ersten 100 Stunden durch die jeweilige Ransomware erwirtschaftet werden konnte.

gende Sicherheitsbestimmungen einfordern. Hier kann man aus Jahrzehnten an Erfahrung aus dem Bereich der klassischen Computer- und Netzwerksicherheit schöpfen.

» Die Industrie muss sich den Herausforderungen von Cybersecurity stellen und darf nicht nur um die Maximierung ihres Profits bemüht sein.«

Genauso müssen die Gebäudetechniker darin geschult werden, wie Smart Homes sicher installiert und betrieben werden können. Dieses Wissen muss ebenfalls zu den Wohneigentümern und Mietern durchdringen. Denn sie leben schlussendlich in ihrem intelligenten Haus und sind dessen Risiken direkt ausgesetzt.

Es ist wichtig, dass intelligente Komponenten möglichst solid, modular und autonom betrieben werden können. Ein erfolgreicher Angriff auf das Beschattungssystem darf keine Auswirkungen

auf das Heizsystem haben. Die klare Trennung der Komponenten muss dabei sowohl physisch als auch logisch erfolgen. Durch eine strikte Netzwerksegmentierung kann diese durchgesetzt und nur jede Interaktion zwischen den Komponenten zugelassen werden, die auch erfordert wird.

Die Systeme müssen dabei regelmäßig mit Patches und Bugfixes versorgt werden, damit bekannte Schwachstellen behoben werden können. Dieser Prozess muss möglichst einfach umsetzbar sein, sodass während des Betriebs kein unnötiger Aufwand für

diese administrativen Tätigkeiten anfallen muss. Ein guter Produktlieferant garantiert zudem eine möglichst lange Unterstützung dieser Art für sein Produkt.

**FAZIT.** Komplexität ist der grösste Feind von Sicherheit. Das Zugänglichmachen von Systemen über das Internet und das Vernetzen der einzelnen Produkte birgt die Gefahr einer Kompromittierung. Angreifer können die neuen Möglichkeiten von Smart Homes nutzen, um direkten oder indirekten Schaden zufügen zu können. Dem muss systematisch entgegen gewirkt werden.



**MARC RUEF**  
Der Autor ist Mitinhaber des Beratungsunternehmens scip AG und gilt als einer der meistgelesenen deutschsprachigen Autoren zum Thema Cybersecurity.

# Wie nachhaltig ist nachhaltig?

Gemäss einer Studie des Bundesamtes für Energie (BFE) verpufft in unseren Gebäuden zu viel Energie durch geöffnete Fenster. Auch Minergie-zertifizierte Häuser brauchen mehr Energie als erwartet. Weitere Studien kommen zu ähnlich ernüchternden Ergebnissen.



In einer Studie in der Stadt Zürich lag der Energieverbrauch bei zwei untersuchten Minergie-P- bzw. Minergie-P-Eco-zertifizierten Mehrfamilienhäusern doppelt bis dreimal so hoch wie geplant (Bild: 123rf.com).

BEAT OCHSNER\*

**PLANUNGSWERTE VS. TATSÄCHLICHER ENERGIEVERBRAUCH.** Gemäss der Studie des Bundesamtes für Energie (BFE) wurden die Planungswerte gemäss Minergiestandard mit den effektiven Energieverbräuchen verglichen und teils erhebliche Abweichungen festgestellt. Es zeigte sich, dass die Planungswerte bei Einfamilienhäusern eher eingehalten wurden und die Überschreitungen vor allem bei Mehrfamilienhäusern stattfanden. In einer weiteren Studie in der Stadt Zürich lag der Energieverbrauch bei zwei untersuchten Minergie-P- bzw. Minergie-P-Eco-zertifizierten Mehrfamilienhäusern doppelt bis dreimal so hoch wie geplant. Diese Feststellung erstaunt nicht weiter, da der Energieverbrauch in einem direkten Zusammenhang mit dem Nutzerverhalten steht.

Der Eigentümer des Einfamilienhauses hat eine höhere Eigenverantwortung, weil er diese selber und besser wahrnehmen kann. Beim Mieter hingegen liegt das Interesse an einer «nachhaltigen» Wohnweise meist tiefer. Zudem kann er den Energieverbrauch nur geringfügig beeinflussen. In derselben Studie wurden die Nutzer über deren Zufriedenheit befragt. Es zeigte sich dabei, dass meist die schlechten Luftverhältnisse und die trockene Luft im Winter als Folge der kontrollierten Lüftung bemän-

gelt wurden. Dies dürfte wohl der Hauptgrund für die geöffneten Fenster sein. Von Seiten der Ingenieure und Eigentümer wurden schlecht funktionierende Komfortlüftungen angeführt.

## » Zuviel Energie verpufft durch geöffnete Fenster.«

**NACHHALTIGKEIT – EIN KONTROVERSES THEMA.** Unbestritten ist, dass die Gebäude für einen hohen Anteil am Energie- und Materialverbrauch verantwortlich sind. Auch wenn die heutige Bauweise, mit oder ohne Zertifizierung, den Energieverbrauch massgeblich senken lässt, zeigt sich, dass dies «planerisch» zwar zu einer Energieeinsparung führt, effektiv aber keine wesentliche Verbesserung zeigt, weil die Nutzer ihr Verhalten nicht anpassen. Dies mag auch mit ein Grund sein, dass viele Bauherren sich dazu entschieden haben, zwar nach Minergie-Standard zu bauen, jedoch auf die Komfortlüftung zu verzichten, weil genau hier von Seiten der Nutzer ein falsches Nutzerverhalten vorliegt, technische Unzulänglichkeiten bestehen und in der Folge hohe Kosten entstehen.

Aber selbst wenn der Mieter oder Nutzer sein Verhalten anpasst, die Vorteile der Komfortlüftung richtig nutzt und dies auf den Energieverbrauch einen positiven Effekt hat, wird eine solche nachhaltige Wohnweise oft durch die Tatsache relativiert, dass der Nutzer alleine in der (grossen) Wohnung wohnt und zweimal im Jahr mit dem Flieger in die Ferien verreist. Auch der «Tesla» in der Garage mag dann die schlechte Ökobilanz kaum mehr ins Positive kehren, schon gar nicht, wenn dann das Elektrofahrzeug vermehrt für kurze Distanzen benutzt wird, welche früher zu Fuss oder mit dem Fahrrad zurückgelegt wurden. In der Psychologie wird dieses Verhalten «moralische Rechtfertigung» genannt.

Gemäss der jüngsten SRG-Umfrage vom November 2017 sind die Schweizer durchaus bereit, für den Klimaschutz auf bestimmte Dinge zu verzichten – solange dies nicht zu sehr den Lebensstil und die Gewohnheiten einschränkt! Aber genau das müssten wir tun. Weniger Fliegen oder mehr auf Fleisch verzichten.

In der aktuellen Studie des «2° Investing Initiative» wurde im Auftrag des Bundesamtes für Umwelt (BAFU) bei 79 Pensionskassen und Versicherungen deren klimaverträgliches Verhalten untersucht. Obwohl viele dieser befragten Institute das Thema «Nachhaltigkeit» wichtig neh-

## » Die meisten Banken haben sich mit dem Thema der Nachhaltigkeit noch nicht vertieft auseinandergesetzt.«

men, investieren sie dennoch vorzugsweise in klimaschädliche Unternehmen. Gemäss dieser Studie leisten ihre Anlagen gar einen Vorschub für eine Erwärmung um 6 Grad, statt der angestrebten 2 Grad. Dabei sind die untersuchten Pensionskassen und Versicherungen nicht alleine. Die Forschung der Hochschule Luzern hat bei den Schweizer Banken ein ähnliches Bild ergeben. 43 von 73 befragten Banken haben offiziell keine Nachhaltigkeitsziele definiert und bieten auch kaum nachhaltige Produkte an. Gemäss Aussage der Banken habe das Thema der Nachhaltigkeit bei den Kunden keine Priorität.

**SCHAFFEN NACHHALTIGE BAUTEN EINEN MEHRWERT?** Trotz dieser kontroversen Sichtweise ist die Nachfrage nach «grünen» Gebäuden ungebrochen hoch. Viele institutionelle Immobilieneigentümer haben sich auf die Fahne geschrieben, nur noch «nachhaltige» Gebäude zu erwerben oder zu erstellen. Diese Einstellung hat meist auch einen direkten Zusammenhang mit den (Geschäfts-) Mietern, welche ihrerseits sich dazu verpflichten, nur noch Flächen in nachhaltigen Gebäuden anzumieten.

Schon in einer Studie der ZKB/CCRS (Center for Corporate Responsibility and Sustainability) von 2008 und von Wüest Partner im Jahr 2011 wurde für minergie-zertifizierte Einfamilienhäuser ein Mehrwert von 7% bzw. 5% bemessen. Während ZKB/CCRS nur von einem Mehrwert sprachen, erwähnte Wüest Partner auch Mehrkosten von durchschnittlich 6%. Die Rechnung ist damit schnell gemacht und

zeigt, dass sich eine Zertifizierung meist nicht lohnt. Schon gar nicht für periphere Makrostandorte.

In der jüngsten Studie von LaSalle von 2017 wurde festgestellt, dass nachhaltige Bauten ein tieferes Vermietungsrisiko aufweisen und ein besseres Image haben. Zudem sollen vor allem zertifizierte Gebäude eine bessere Finanzierung erhalten. In der Studie wird ein Preisaufschlag von 13,5% für «grüne Gebäude» ausgewiesen. Teil dieser Studie ist auch eine Zusammenstellung von «Risikoprämienkomponenten» als Teil des Diskontsatzes. Darin werden die Diskontierungszinsatzkomponenten für ein «Nicht-grünes Gebäude» mit einem Gebäude mit «Umwelteigenschaften» verglichen. Der Unterschied in der Diskontierung zwischen den beiden Gebäuden liegt bei 65 Prozentpunkten. Was dabei überrascht, ist die Tatsache, dass eine unterschiedliche Diskontierung gemäss der Studie von 4,3% statt 4,95% eine Wertdifferenz von 15,1% ergibt. Somit wird der zuvor bezifferte Preisaufschlag von 13,5% offenbar durch überwiegende Kosteneffekte vernichtet. Die Vermutung ist, dass höhere Kosten für den laufenden Unterhalt und die zukünftigen Sanierungen dafür verantwortlich sind.

**DIE QUAL DER LABELS.** In der Schweiz gibt es über 36 000 Minergie-zertifizierte Gebäude. Minergie ist somit das wichtigste Label in der Schweiz. Das Zertifikat hat jedoch einen grossen Nachteil: Es ist international nicht anerkannt. In der Folge sehen sich viele Investoren zu einer Doppelzertifizierung

gezwungen. Vor allem bei Geschäftsliegenschaften, für welche internationale Firmen als Mieter gesucht werden. Nur, für welches Label soll sich der Investor entscheiden? Für das amerikanische LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design), das englische BREEAM® (Building Research Establishment Environmental), das deutsche DGNB® (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) oder die Schweizer Adaption der SGNI® (Schweizer Gesellschaft für nachhaltige Immobilienwirtschaft)? Seit 2015 gibt es noch ein Schweizer Label, SNBS® (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz). Jeder Investor steht also vor der Qual der Wahl. Oft erfolgt der Entscheid zu Gunsten des amerikanischen Labels LEED®, weil dieses als das Bekannteste angesehen wird. Dabei ist es mit rund 85 000 weltweit (Schweiz ca. 40) zertifizierten Gebäuden weit weniger verbreitet, als das englische BREEAM® mit über 500 000 zertifizierten Gebäuden (Schweiz ca. 15). Schwer zu sagen, welche Labels in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden. Es bleibt zu hoffen, dass das Schweizer Zertifikat SNBS® sich schnell durchsetzen und auch im Ausland Akzeptanz finden wird, damit dem Investor die höheren Kosten für eine Doppelzertifizierung erspart bleiben. ●



### \*BEAT OCHSNER

Der Autor ist Geschäftsführer der B&O Immo GmbH in Pfäffikon SZ, hat mehr als 20 Jahre Erfahrung als Schätzungs-experte, ist im Vorstand der SEK-Svit und Dozent an der Swiss Real Estate School.

ANZEIGE



Finden statt suchen

www.loewenfels.ch

## Immobilienmanagement mit eDossiers

- Verwaltung sämtlicher Dokumente
- Posteingangsverarbeitung
- Effiziente Abwicklung von Geschäftsprozessen
- Anbindung an bestehende Bewirtschaftungssysteme
- Mobiler Zugriff
- Rechtskonforme Archivierung

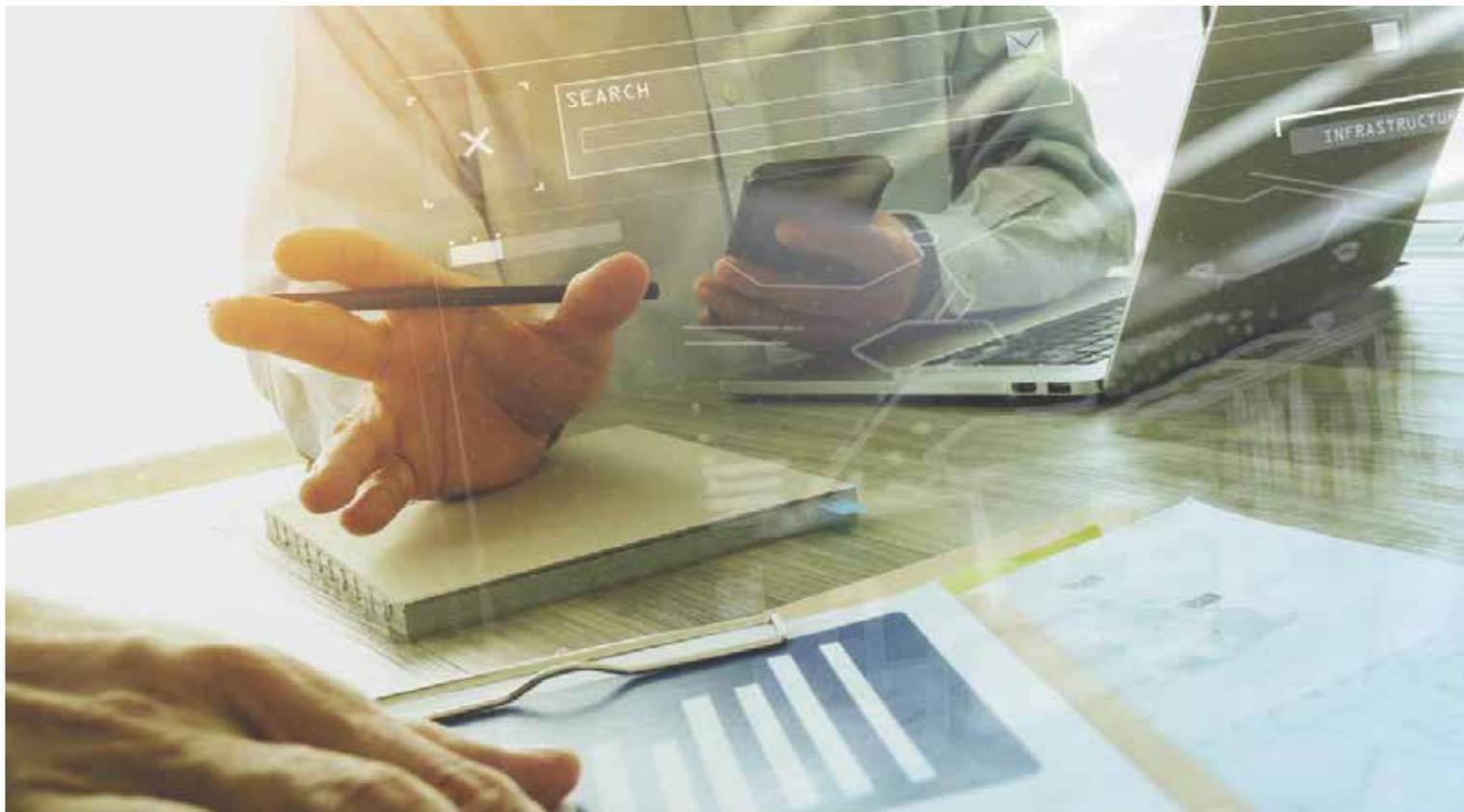


Löwenfels

Software in neuer Dimension

# Kundenprofile der Zukunft

Dank der Digitalisierung und der vermehrten Online-Abwicklung hinterlassen Kunden eine Unmenge von Daten. Aus Big Data kluge Schlüsse zu ziehen, könnte auch in der Immobilienbewirtschaftung rasch an Relevanz gewinnen.



Wohnungskauf und Immobilienwirtschaft 2.0: 3D-Rundgänge in Wohnungen, IT-Technologie und künstliche Intelligenz werden das Gesicht der Immobilienbranche verändern (Bilder: Fotolia).

**JÜRIG ZULLIGER\*** •.....  
**VIRTUELLER ASSISTENT.** Künstliche Intelligenz ist ein Thema, das gleichermassen Faszination auslöst und viele Menschen doch verunsichert. Wer wird in den

» Chatbots tragen dazu bei, die Mitarbeitenden bei repetitiven Routineanfragen zu entlasten.«

ARMIN SCHÄDELI, SWISSCOM

nächsten 10 bis 20 Jahren um seinen Job bangen müssen? Manche Studien unterstellen, dass binnen zweier Jahrzehnte 40 bis 50% aller Stellen durch Automatisierung und künstliche Intelligenz gefährdet sein könnten. Im Fokus stehen dabei längst nicht mehr allein Jobs in

der Logistik, an den Fließbändern der Industrie oder im Back-Office von Banken – mehr und mehr könnten auch anspruchsvollere Arbeiten wegrationalisiert werden. Im letzten November hat

zum Beispiel die Credit Suisse (CS) einen sogenannten Chatbot eingeführt: Via Facebook-Messenger erledigt dieser Service für Kunden und Nicht-Kunden häufige, einfache Anfragen. Der virtuelle Assistent hilft zum Beispiel, bestimmte Filialen und Geldautomaten zu finden. Teils beantwortet das System auch Fragen zu den spezifischen Bankangeboten, Bankkarten und Konti etc.; zumindest ist der Chatbot in der Lage, auf die entsprechenden Informationen auf der

CS-Website zu verweisen. Wie bei diesen Technologien üblich, lernt der Chatbot laufend dazu. Die Grossbank plant, die Themen später auszuweiten.

**COSMOS: BEWÄLTIGT FLUT VON ANFRAGEN.** Das zweite Beispiel ist Cosmos der Swisscom. Der Chatbot ist bereits seit März 2017 online und unterstützt Kunden bei alltäglichen Anliegen: Im Kern beantwortet die Software Anfragen, die per Mail oder Kontaktformular digital eingehen. Je nach Thema verweist der Chatbot den Kunden auf schon bestehende Informationen und Links im Supportbereich. Wichtig ist dann vor allem, dass der Algorithmus eine Triage vornimmt: Cosmos liest die Kundenanfragen und leitet sie an die richtige Stelle weiter. Diese Tätigkeit erledigt das System zuverlässiger und schneller, als Menschen dies je tun könnten. «Cosmos entlastet unsere Mitarbeitenden von Routine-Anfragen», betont ein Swisscom-Sprecher. Hin-



Wann und wie auch die Immobilienwirtschaft solche Formen von «Artificial Intelligence» (AI) einsetzen wird, ist noch offen. Anfragen bei Tech-Firmen und Bewirtschaftern bestätigen, dass sich gleich mehrere grössere Unternehmen damit befassen. Philippe Frei von der Livit AG sagt dazu: «Selbstverständlich wäre diese Technologie eine grosse Hilfe im Alltag.» Denkbar wäre etwa, dass ein Chatbot Reparaturmeldungen entgegennimmt, dem Kunden eine Empfangsbestätigung zurückgibt und das Anliegen dann an die richtige Stelle weiterleitet. «Nur müssen wir wissen», so Philippe Frei, «dass die Chatbots und deren Zuverlässigkeit noch in einer Entwicklungsphase sind.»

Offenbar geht es den grossen Playern im Immobilienbereich darum, zunächst Schritt für Schritt grundlegende Vorgänge zu digitalisieren, bevor in einer späteren Phase künstliche Intelligenz zum Tragen kommt. Sowohl bei Privera als auch bei Livit haben dieses Jahr zum Beispiel der Ausbau der digitalen Wohnungsbewerbung bzw. die Digitalisierung der Wiedervermietung Vorrang (siehe Interview mit Philippe Frei). Hinzu kommt die sukzessive Verbesserung virtueller Wohnungsbesichtigungen mit Hilfe von Virtual und Augmented Reality.

zu kommen weitere Vorzüge – etwa die Verfügbarkeit rund um die Uhr oder die Möglichkeit, häufige Themen und typische Kundenfragen besser zu erfassen.

**CHATBOTS IN DER BEWIRTSCHAFTUNG?** Sowohl aussenstehende Digitalisierungsexperten als auch Führungskräfte der Branche selbst sind der Auffassung,

dass sich manche Vorgänge sehr gut für automatisierte Abläufe eignen würden. Nach Zahlen, die Livit intern erhoben hat, gelten bis zu 70% aller Erstkontakte als Routineanfragen. Viele solche repetitive Aufgaben könnten grundsätzlich von AI-Systemen in Empfang genommen und wohl oft auch erledigt werden. Dazu zählen etwa:

- Meldungen von einfachen Schäden und Störungen (Wasserhahn tropft, WC-Spülung oder Licht im Treppenhaus defekt)
- Schlüsselbestellungen
- Washkartenbestellungen
- Anforderung von Einzahlungscheinen usw.

So wie in anderen Branchen auch könnten künftig Chatbots solche Meldungen erfassen und den notwendigen Prozess initiieren. Bei dieser digitalen Evolution überwiegt die Überzeugung, dass solche Veränderungen keineswegs zulasten des oft zitierten Grundsatzes «der Kunde ist König» gehen müssen. Im Gegenteil tragen die Veränderungen dazu bei, sich intensiver dem Kunden und dessen Bedürfnissen zuzuwenden. Die Steigerung der Effizienz geht oft einher mit anderen Verbesserungen.

In fast allen Bereichen des Lebens und der Wirtschaft hinterlassen die Kunden heute digitale Spuren, die ein Stück weit ihre Konsum- und Lebensgewohnheiten spiegeln. Big Data gilt daher als weiterer Schlüsselbegriff, der der Immobilienbranche völlig neue Perspekti-

ANZEIGE

## KOSTENLOSE SOFTWARE GEGEN FALSCHPARKIERER!

MIT UNSERER KOSTENLOSEN APP HALTEN SIE IHRE PARKPLÄTZE FÜR KUNDEN, MITARBEITER, MIETER UND BESUCHER FREI VON UNBERECHTIGT ABGESTELLTEN FAHRZEUGEN!!

ALLE INFOS JETZT AUF

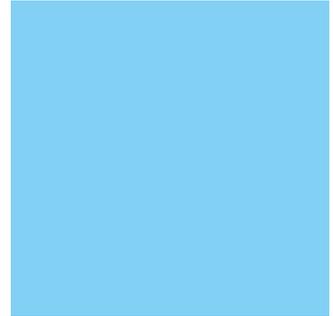
 parkplatzkontrolle.ch

LESEN SIE UNSEREN BERICHT AUF SEITE 88





# CrediWEB



## Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



**+ Creditreform  
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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)



  
**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



## GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

**GARAIO REM – ROADSHOW IN BASEL  
DIENSTAG, 10. APRIL 2018**

**MEHR INFOS & ANMELDUNG:  
[WWW.GARAIO-REM.CH/ROADSHOW-BASEL](http://WWW.GARAIO-REM.CH/ROADSHOW-BASEL)**



ven eröffnet. Während früher das Kundendossier noch «analog» in physischen Dokumenten nachgeführt werden musste, war die Umstellung auf digitale Kundendossiers ein Schritt, der vielem anderen vorausging. Nun sind wir in einer

**» Bis zu 70% aller Anfragen kämen für künstliche Intelligenz infrage.«**

nächsten Phase nicht mehr weit davon entfernt, bei jedem alltäglichen Kontakt das ganze Dossier sofort digital greifbar zu haben – für alle Beraterinnen und Berater auf Seite Bewirtschaftung also eine grosse Unterstützung. Technisch gesehen ist es schon jetzt möglich, dass über digitale Erkennung von Stimmen oder via Skype bei Internettelefonie jeder Anruf sofort in Beziehung mit den betreffenden Kundendossiers gebracht werden kann.

**VISIONEN FÜR NEUES CRM.** Die Fachleute in der Bewirtschaftung sind somit wesentlich besser gerüstet, einen schnellen und guten Service zu bieten: Man muss die Kundschaft nicht an eine andere Person weiterverweisen, weil gerade

nur sie Zugriff auf das Dossier hat und die Vorgeschichte kennt. Zugleich öffnet sich damit ein neues Kapitel punkto Customer-Relationship-Management CRM: Jeder Kunde und jede Kundin hinterlässt ein detailliertes individuelles Customer-Journey. Das bietet Gewähr für eine individuellere Betreuung,

die Entwicklung neuer Services und die längerfristige Pflege einer guten Kundenbeziehung.

Denn ob jetzt ein potenzieller Mieter gerade die WG-Phase nach dem Studium durchläuft, eben eine Familie gegründet hat oder Pläne für die Pensionierung schmiedet, ist in jedem Fall eine völlig andere Ausgangslage. Big Data schafft damit neue Voraussetzungen, Dienstleistungen und Produkte optimal anzupassen (wobei die Bewirtschaftler sehr

sorgfältig auf die Bestimmungen des Datenschutzes achten müssen). Natürlich lassen sich auch ganz einfache Fehler in der Kommunikation vermeiden. So macht es wenig Sinn, jemandem die Vermietungsunterlagen für eine städtische Siedlung zu schicken, wenn die betreffende Person über Jahre Wohnstandorte auf dem Land bevorzugt hat.

Fazit: Künstliche Intelligenz wird letztlich nicht zur Konsequenz haben, sinnvolle und anspruchsvolle Arbeiten zu ersetzen oder überflüssig zu machen. Weil im Immobilienbereich die Miete von Lebens- oder Arbeitsraum aber etwas höchst Persönliches darstellt, wird der Datenflut zum Trotz die persönliche Interaktion weiter ihre Berechtigung haben. ●



**\*JÜRIG ZULLIGER**

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

# «Kunden besser einbinden»

Digitalisierung ist das grosse Thema in der Immobilienbewirtschaftung. Digitale Abläufe bedeuten tatsächlich einen Gewinn an Effizienz. Dennoch sei in der Kundenbetreuung auch verbale Kommunikation sehr wichtig, so Philippe Frei von Livit.

JÜRIG ZULLIGER •

## – Herr Frei, was können wir uns unter einer digitalisierten Wiedervermietung vorstellen?

– Philippe Frei: Wir haben bereits 2016 als erster Anbieter gemeinsam mit unseren beiden grössten Partnern bei den Online-Plattformen 360-Grad-Rundgänge von Wohnungsangeboten eingeführt. Digitale Bilder werden zu einem dreidimensionalen Erlebnis zusammengeführt. Künftig ist es durchaus vorstellbar, dass sich Mietinteressenten aufgrund virtueller Touren für eine Wohnung entscheiden und aufwendige Besichtigungen erspart bleiben können. Für einen finalen Entscheid werden aber viele Kunden weiterhin einen Termin vor Ort wünschen, um die Wohnung zu besichtigen.

## – Sich ein Bild zu machen, ist das eine. Wie geht danach der digitale Prozess konkret vor sich?

– Als nächsten Schritt füllt der Interessent online das Bewerbungsformular aus. Das Dossier dieser Anmeldung wird dann bei uns digital weiter bearbeitet. Wir erstellen den Mietvertrag, der wiederum online zum Kunden geht. Ein wichtiger Zwischenschritt ist bei uns intern die Bonitätsprüfung. Während man sich dabei konventionell auf Betreuungsauszug sowie auf Anfragen beim aktuellen Vermieter und beim Arbeitgeber stützte, bietet die Digitalisierung hier grosse Vorzüge. Der Prozess der Bonitätsprüfung läuft neu im Hintergrund ab, indem wir über spezialisierte Anbieter Bonitätsauskünfte einholen. Telefonische Abklärungen und Betreuungsauskünfte in Papierform entfallen, was den Prozess effizienter gestaltet.

## – Auf wann genau planen Sie die Einführung der digitalisierten Wiedervermietung?

– Wir sind im Moment so aufgestellt, dass wir diesen digitalisierten Prozess noch dieses Jahr einführen werden. Die Innovation «Digitaler Wiedervermietungsprozess» kann in allen unseren neun Niederlassungen in der ganzen Schweiz umgesetzt werden.

## – Die Marktlage hat sich in vielen Segmenten verändert, vor allem bei Büroflächen, teils auch beim Wohnungsmarkt. Inwiefern beeinflusst dies die Digitalisierung?

### • BIOGRAPHIE

#### PHILIPPE FREI

Der 46-jährige Philippe Frei ist ein ausgewiesener Fachspezialist in der Vermietung und Vermarktung von Wohn- und Gewerbeobjekten. Seit 2016 ist er Leiter Vermietungsmanagement bei Livit. Von 2006 bis 2014 war er als Leiter Commercial Letting & Tenant Representation bei Colliers International tätig und dort Mitglied der Geschäftsleitung. Danach war er für den Aufbau und die Leitung des Vermietungsgeschäfts für die ganze Schweiz bei Jones Lang LaSalle in Zürich verantwortlich.



– Viele Leute haben nach wie vor das Bild mit den langen Warteschlangen bei Wohnungsbesichtigungen im Kopf. Solche Situationen gibt es heute, wenn überhaupt noch, in innerstädtischen Wohnungsmärkten von Genf oder Zürich. Tatsache ist, dass es in manchen Regionen aufgrund der Marktlage schwierig

## » Die Frage nach Haustieren kann man in einem Chat behandeln, viele andere Themen aber nicht.«

geworden ist, überhaupt Interessenten für ein Angebot überzeugen zu können. Wenn man die Potenziale in diesem Prozess ausschöpfen und Opportunitäten nutzen will, muss man die Interessenten und Kunden in einen Verkaufsprozess einbinden. Das ist eben ein anderer Vor-

gang als einfache Frage und Antworten, die sich über Chats abwickeln lassen.

## – Gibt es gewisse Anfragen oder Themen, die besser nicht über digitale Kanäle laufen?

– Generell zeichnet sich natürlich ein Trend ab, dass die Kommunikation mit den Mietern vermehrt über digitale Kanäle läuft. Interessenten kommunizieren dann zum Beispiel in einem Chat mit einem Vermietungsberater. Über solche Kanäle sind Themen wie «Darf ich Haustiere haben oder nicht?» gut abzuhandeln. Um mit einem Kunden in einen guten Verkaufsprozess zu kommen, wird es nach wie vor oft die verbale Kommunikation brauchen. Also die Kommunikation von Mensch zu Mensch. So können wir Kunden beraten, um ein passendes Angebot für sie zu finden.

## – Denken Sie bei dieser Analyse auch an den veränderten Büro- und Geschäftsflächenmarkt?

„Ja, gewiss. Rund 30% unserer Bewirtschaftungstätigkeit betrifft geschäftlich genutzte Flächen. Hier erweist sich die Vermietung schon seit 10 Jahren als anspruchsvoll. Will man Mietinteressenten von einem Angebot überzeugen, braucht es eine Direktansprache, und man muss sich in einen Vermarktungsprozess begeben. Wichtige Grundlage dafür ist die Analyse und auch der Umgang mit vorhandenen Daten, etwa über den Markt, über Veränderungen in bestimmten Branchen und die aktuelle Situation von Unternehmen. Wir müssen aktiv auf Interessenten zugehen und ihnen aufzeigen, dass wir eine für sie optimal passende Lösung haben. Dies umfasst auch die Entwicklung eines passenden Business-Cases für genau diesen Kunden. Ein grosses Gewicht

hat dann natürlich auch das Customer-Relationship-Management. Wer in der Bewirtschaftung tätig ist, muss seine Mieter und deren Bedürfnisse sehr gut kennen! Auf dieser Basis vertraut ein Kunde darauf, dass wir ihm gute Lösungen für seine Bedürfnisse anbieten können.

**„Wie verändert die Digitalisierung die Jobs und die Anforderungen in der Bewirtschaftung?“**

„Die Digitalisierung trägt natürlich dazu bei, dass die Mitarbeitenden von einfachen, repetitiven Aufgaben entlastet werden. Sehr oft sind die Leute von telefonischen Anfragen absorbiert, wie etwa das Nachfragen von Einzahlungsscheinen. Dies könnte ebenso gut über andere Kanäle erfolgen. So gesehen bietet die Digitalisierung die grosse Chance, sich viel

mehr auf das Kerngeschäft zu fokussieren. Die Pflege der Beziehungen zu Bestandsmietern bekommt somit sehr viel mehr Gewicht. Wir wollen davon wegkommen, in erster Linie die Immobilien bzw. Objekte im Fokus zu haben. Letztlich steht die Kundenbeziehung im Vordergrund! Die Digitalisierung hilft uns, die Mitarbeitenden von einfachen Aufgaben zu entlasten. Gemeint sind damit grundsätzlich alle Aufgaben, die kein besonderes Fachwissen und kein Spezialistentum voraussetzen.

ANZEIGE

**Ihr Partner für den gesunden Kehr- und Grüngutcontainer:  
Reinigung – Wartung - Reparatur - Verkauf**

**AKTION FÜR SVIT-Mitglieder!**

Bestellen Sie mit dem Vermerk „**IMMOBILIA**“ und Sie erhalten einmalig einen Container-Service zum Preis von **CHF 45.00** exkl. MWST

(1 Container à 770L oder 800L)



Wir verkaufen auch neue Container.  
**Besuchen Sie unseren Shop.**  
www.asa-shop.ch

**ASA-Service AG**  
**Abwasser- und Umwelttechnik**  
Service-Nr. 0848 310 200 [www.asa-service.ch](http://www.asa-service.ch)

# Zukunft der elektronischen Bilder

Die Digitalisierung ist in aller Munde und verschiedenste Innovationen finden Einzug in die Immobilienwirtschaft. 3D-Visualisierungen haben sich bereits vor einigen Jahren etabliert und zählen zu den Vorreitern der digitalen Revolution.



Visualisierung – Lokstadt, Winterthur (Bild: Swiss Interactive AG).

**DANIEL FRITSCHI\*** ● .....  
**VIER ERFOLGSFAKTOREN.** Seit Anfang der 2000er-Jahre werden Visualisierungen als Kommunikationsinstrument eingesetzt und leisten einen wesentlichen Beitrag bei der Erklärung von Projekten. Insbesondere für Laien, aber auch für Fachkundige bieten Visualisierungen vier primäre Erfolgsfaktoren: Übersetzung und Veranschaulichung der 2D-Plandaten in 3D-Modelle, Unterstützung der Vermarktung bzw. Kommunikation in allen Medien (analog und digital), effiziente Anpassung und Umsetzung von Projektvarianten, und nicht zuletzt dienen sie der Qualitätskontrolle und -sicherung.

**DYNAMISCHE VISUALISIERUNGEN.** Mit dem Aufkommen leistungsstärkerer Hard- und Software, der Verbreitung von mobilen Geräten und immer höher werdenden Internetbandbreiten haben sich Visualisierungen von statischen zu dynamischen Bildwelten wie Animationen, interaktiven Panoramatauren, VR-Begehungen oder zu illustrierten Wohnungskonfiguratoren weiterentwickelt. Letztere finden langsam Einzug in Vermarktungswebsites und ermöglichen potenziellen Käufern, ihre zukünftige Wohnung nach Vorgabe des Vermarkters mittels Visualisierungen selber zu gestalten bzw. zu konfigurieren. Dies erlaubt dem Kaufinteressenten z. B. Bodenbeläge, Küchenfronten und Ausstat-

tung sowie Badausbauten online auszuwählen.

Entsprechende Optionen werden direkt ausgewiesen und die ausgewählten Varianten bzw. Ausbauten lassen sich via PDF ausdrucken und können zum Verkaufsgespräch mitgenommen werden. Ebenfalls werden die Informationen in einer Datenbank hinterlegt und liegen dem Vermarkter vor. Dies vereinfacht den Evaluationsprozess erheblich und bringt sowohl dem Käufer als auch dem Vermarkter einen wesentlichen Mehrwert. Ein richtungweisender Teil des Entscheidungsprozesses in der Auswahl der Materialien und Ausbauten kann so bereits vor einem ersten Gespräch stattfinden. Was in der Automobilindustrie mit einem Modellkonfigurator schon länger gang und gäbe ist, findet nun auch bei einzelnen Immobilienprojekten langsam Einzug.

**VISUALISIERUNGEN MIT BIM.** Einen weiteren Treiber der Digitalisierung stellt BIM – Building Information Modeling – dar, welche eine ganzheitliche Arbeitsmethode des Planens, Bauens und Betreibens einer Immobilie abbildet. Inwiefern BIM einen direkten Einfluss auf Visualisierungen haben wird, wird sich zeigen, da bereits heute 3D-Modelle die Grundlage für Visualisierungen bilden. BIM-Modelle können zur Zeit nur in integrierenden Softwarelösungen di-

rekt weiter bearbeitet werden. Je nach Produkt bzw. Software-Anbieter müssen die 3D-Daten über andere BIM-Software bzw. alternative Schnittstellen exportiert resp. importiert werden. Ein einheitlicher Standard wie IFC oder COBie wird den Austausch der Daten vereinfachen und ist bereits heute für einzelne Softwarelösungen verfügbar.

Hinterlegte Daten bzw. Informationen im BIM-Modell wie installierte Bauteile, Kennzahlen, Haustechnik-Informationen, Termine sowie Datenblätter und dergleichen sind für Visualisierungen als solches irrelevant. Ein spannender Ansatz in diesem Zusammenhang zeigen erste Denkansätze automatisierter Visualisierungen, welchen das BIM-Modell zugrunde liegt. Über eine Webplattform könnte dereinst das BIM-Modell in eine Cloud geladen werden, wo dann automatisierte Prozesse das aktualisierte BIM-Modell in die vorgängig erstellten Visualisierungen (Bildmontagen) integriert.

**VOM 3D-MODELL ZU VIRTUAL REALITY IM MULTIFUNKTIONSZENTRUM.** Als neue Form der Kommunikation und Vermarktung von Immobilien finden Visualisierungen bzw. die zugrunde liegenden 3D-Modelle zunehmend in die virtuelle Realität (VR). Diese erlaubt es mittels 3D-Brillen, ein geplantes Projekt via 360°-Panoramatauren als Augmented-



3D-Modell – Lokstadt, Winterthur (Bild: Swiss Interactive AG).

Reality-Lösung oder als Real Time Virtual Reality frei und in Echtzeit zu begehen. VR-Content kann mittels einfachen VR-Brillen für Smartphones oder mittels Head-Mounted Displays wie Oculus Rift oder HTC-Vive bespielt werden. Letztere waren bis vor Kurzem kabelgebunden und engten die Bewegungsfreiheit stark ein.

Neu stehen den Nutzern Akkupacks zur Verfügung, welche eine kabellose, komplette Bewegungsfreiheit innerhalb eines definierten Raumes gewährleisten und sich somit das virtuelle Erlebnis noch beeindruckender gestaltet. Ab März 2018

wird in Zürich-Altstetten das erste Virtual-Reality-Multifunktionszentrum der Schweiz eröffnet, welches eine komplett neue Möglichkeit der Kommunikation und Vermarktung von Immobilien bietet. Den Nutzern steht eine Fläche von 225 m<sup>2</sup> zur freien Begehung zur Verfügung. In der Fusion Arena der Firma Pandally AG können sich die Nutzer frei bewegen und in der virtuellen Realität mit anderen Interessenten oder mit physischen und virtuellen Objekten interagieren. Die Technologie mit Full Body Tracking ermöglicht gleichzeitig 10 Personen die Durchschreitung des Projek-

tes. Avatare bilden das virtuelle Selbst und dienen dem Vermarkter oder Architekten im virtuellen Raum, durch das Projekt zu führen und dieses zu erläutern.

Ob mittels Head-Mounted Displays für einen Nutzer mit max. 25 m<sup>2</sup> oder Full Body Tracking mit 225 m<sup>2</sup> begehbarer Fläche, der Vorteil liegt auf der Hand – es muss keine eigene VR-Infrastruktur angeschafft werden, der Support vor Ort ist gewährleistet und der virtuelle Rundgang kann als Event gestaltet werden. Der VR-Content wird durch spezialisierte Visualisierungsunternehmen erstellt und auf der Datencloud der Fusion Arena bereitgestellt.

**KREATIVITÄT LÄSST SICH NICHT DIGITALISIEREN.** Weitere mit 3D-Modellen in Verbindung stehende Technologien sind Augmented und Mixed Reality, 3D-Laserscanning, 3D-Druck usw. Die aufgezeigten Themen und Technologien sind nicht abschliessend, und neue Innovationen werden den Markt beleben. Es wird spannend sein, welche Dienstleistungen und Produkte sich am Markt behaupten können. Schlussendlich werden die Anwender darüber entscheiden. Was ob der ganzen Digitalisierung nicht vergessen werden darf: Die Kreativität lässt sich nicht digitalisieren – oder noch nicht. ●



**\*DANIEL FRITSCHI**  
Der Autor ist Gründer und CEO der Swiss Interactive AG. [www.swissinteractive.ch](http://www.swissinteractive.ch)

ANZEIGE



**RENGGLI**

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist  
unsere Aufgabe:  
Eine Immobilie  
mit Mehrwert.

[www.renggli.swiss](http://www.renggli.swiss)

# Wohnungen werden mitdenken

Das Gottlieb Duttweiler Institut hat in einer Studie gezeigt, das Smart Home für gewisse Anbieter bereits heute schon wichtig ist. Dagegen sehen andere Unternehmen auch in Zukunft keinen Handlungsbedarf.

RED. ●

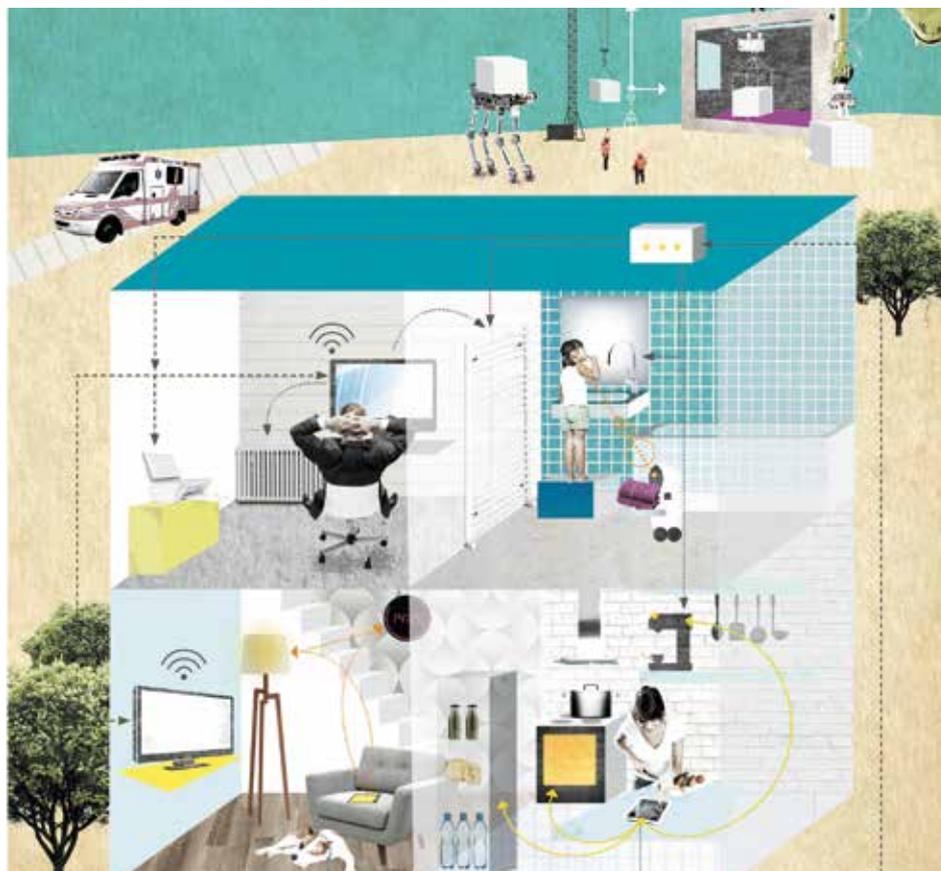
**NEUE MÄRKTE ENTSTEHEN.** Die Digitalisierung hat schon zahlreiche Bereiche des Lebens auf den Kopf gestellt. Nach der Musik-, der Film- und der Verlagsbranche erfasst sie nun das Bauen und Wohnen. Die Vernetzung ermöglicht es, unser Zuhause völlig neu zu organisieren, zu steuern und zu kontrollieren. Smart Home heisst das Schlagwort, mit dem bereits zahlreiche Anbieter Geld zu verdienen versuchen. Auch branchenfremde Player wie Samsung, Google oder Apple mischen den Wohn- und Baumarkt auf.

Intelligente Kühlschränke und automatisierte Lichtsteuerungsanlagen sind erst der Anfang: Die wahre Revolution geht weit über heutige Smart-Home-Devices hinaus. Sie findet im Hintergrund statt und bewirkt einen Strukturwandel. Entlang der ganzen Wertschöpfungskette – von der Planung über den Bau bis zu Vermietung, Unterhalt und Renovation eines Gebäudes – entstehen neue Organisationsformen, neue Funktionen, neue Märkte.

**GROSSE ZUSTIMMUNG AUS DER ELEKTROBRANCHE.** Sind die Schweizer Anbieter bereit für diesen Wandel? Wie verändert die Digitalisierung die Bau- und Wohnindustrie konkret? Diesen Fragen geht die Studie «Smart Home 2030» des Gottlieb Duttweiler Instituts nach. In einer repräsentativen Befragung wurden 400 Architekten und Bauingenieure, Elektroplaner und Elektroinstallateure, Immobilienhändler sowie Gebäudetechniker befragt. Die Resultate zeigen: Für gewisse Anbieter ist Smart Home heute schon wichtig, andere sehen sich weder heute noch künftig davon betroffen. Die Elektrobranche und die Gebäudetechniker sind gegenüber Smart-Home-Applikationen aufgeschlossener als Architekten, Bauingenieure und Immobilienhändler.

Alle Anbieter sind relativ orientierungslos bei der Frage, wie die Digitalisierung ihre Branche verändern wird. Viele Anbieter halten digitale Tools für zu teuer, störungsanfällig, zu wenig kompatibel und zu wenig zuverlässig in puncto Datensicherheit. Szenarien, wonach Roboter und 3-D-Drucker in Zukunft das Bauen übernehmen könnten, beurteilen die meisten Befragten als unrealistisch.

Die Befragung zeigt: Der heutige Smart-Home-Markt steht der weiterreichenden



In Zukunft werden Computerprogramme definieren, wie wir unsere Wohnungen steuern und überwachen (Illustration: Joppe Berlin).

Digitalisierung der Branche ratlos gegenüber. Trotzdem: Der Wandel wird kommen. Statt seine passiven Opfer zu werden, haben lokale Anbieter die Möglichkeit, ihn mitzugestalten. Dafür braucht es ein Grundwissen über die relevantesten Entwicklungen und ihre Folgen für Nutzer und Anbieter. Die Studie nennt sechs Thesen, die bis zum Jahr 2030 reichen.

**STATT HARDWARE BESTIMMT DIE SOFTWARE.** Computerprogramme definieren, wie wir Wohnungen steuern, überwachen, organisieren und wie die Anbieter planen, bauen und ausstatten: Die Art und Weise, wie all diese Prozesse und Dienstleistungen funktionieren, ist softwaregetrieben. Während es bereits seit längerem automatisierte Infrastrukturen für Beleuchtung, Belüftung oder Heizung gibt, kommen nun immer mehr digitale Dienstleistungen hinzu.

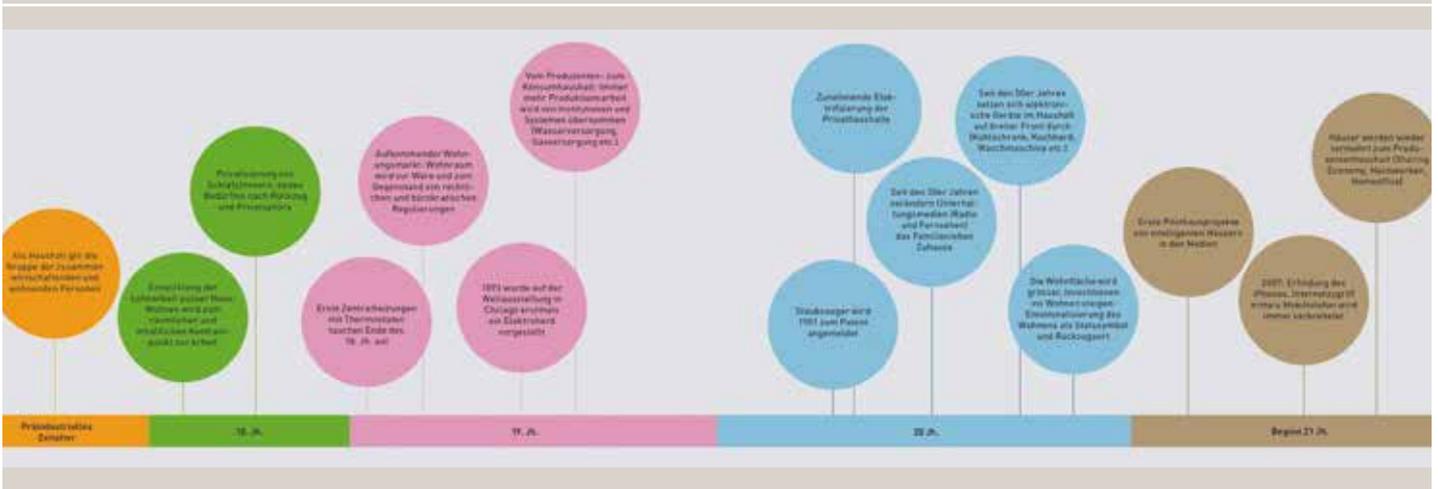
Sie werden für Mieter wie Eigentümer günstiger, einfacher zu installieren und zu

bedienen sein. Denn statt komplexer Nachrüstungen braucht es für digitale Plug-and-play-Geräte nur noch einen Internetanschluss. In der Folge wird die Vernetzung im und rund ums Haus zum Standard. Und auch wie Wohnungen geplant und gebaut werden, verändert sich. Digitale Planungstools, virtuelle 3-D-Modelle, Bauroboter: Statt Beton bestimmt 2030 die Software das Bauen.

**TRADITION TRIFFT AUF CONVENIENCE – DAS DIGITALE WOHNEN WIRD GEMÜTLICH.** Unsere Wohnung wird 2030 wie ein Smartphone funktionieren, aber trotzdem kein Science-Fiction-Haushalt sein. Denn je digitaler unsere Welt, desto stärker keimt als Gegenteil die Sehnsucht nach dem «Realen» und «Authentischen» auf. Viele technologische Innovationen finden deshalb unaufdringlich und im Hintergrund statt. Trotz Vernetzung bleibt das Zuhause gemütlich.

## WOHNEN UND TECHNOLOGIE IM WANDEL DER ZEIT

Grafik: Gottlieb Duttweiler Institut



Von der Feuerstelle zur Mikrowelle: Haushalt und Wohnen im Wandel.

**MEHR TRANSPARENZ BEDEUTET MEHR SICHERHEIT – UND NEUE ABHÄNGIGKEITEN.** Digitales Wohnen erzeugt enorme Datenmengen. Bewohner werden transparent und machen sich angreifbarer. Das digitale Ökosystem schafft neue, kaum durchschaubare Abhängigkeiten – doch zugleich auch mehr Sicherheit: Bewohner können ihr Zuhause jederzeit und von überall her kontrollieren. Das smarte Haus merkt, wenn mit seinen Bewohnern etwas nicht stimmt – ein grosser Mehrwert gerade in unserer alternden Gesellschaft.

**WOHNEN WIRD NACHHALTIGER UND PREISWERTER.** Infrastruktur, Geräte und Ressourcenverbrauch lassen sich im Smart Home von morgen effizienter steuern. Intelligente Haussteuerung wird deshalb von Politikern (Stichwort: Energiewende) und Konsumenten (Nachhaltigkeit) gefordert.

**RUNDUM-KOMFORT WIRD WICHTIGER ALS DIE IMMOBILIE.** Immobilien lassen sich über-

morgen intelligenter bewirtschaften als bislang, zum Nutzen von Mieter und Vermieter. Auch der Einkauf wird zunehmend automatisiert und vereinfacht; intelligente Kaffeemaschinen beispielsweise ersetzen die Kapseln bei Bedarf gleich selbst. Je mehr Dienstleistungen rund ums Haus übers Netz abgewickelt werden, desto attraktiver wird das intelligente Heim für die Nutzer. Vernetzte Komfort-Services rund ums Objekt werden in Entscheidungsprozessen von Bauherren und Mietern in Zukunft eine ebenso wichtige Rolle spielen wie die Immobilie selbst.

**VERNETZUNG IST DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG.** Ob Strom-, Kommunikations- oder Inneneinrichtungsunternehmen – Anbieter können gemeinsam smartere Services und Produkte anbieten als alleine. Indem sich die verschiedenen Branchen miteinander und über ihre Grenzen hinaus mit Software-Playern vernetzen, entsteht Innovation. Diese Vernetzung muss für die Nutzer

unsichtbar sein: Wir wollen nicht unzählige Apps, sondern nur eine zentrale Alleskönner-Plattform. Schon heute rivalisieren zahlreiche Anbieter aller Branchen um diese Schnittstelle zur Kundschaft, bis jetzt hat sich aber keine Plattform durchgesetzt.

Noch mag vom aufgezeigten Wandel wenig zu spüren sein. Doch bald wird er alle Anbieter betreffen. Den Handwerker vor Ort beispielsweise wird es im Heim- und Baubereich immer brauchen, aber seine Aufgaben und Arbeitsabläufe werden sich verändern. Er wird von intelligenten Geräten bei Reparaturbedarf direkt informiert, arbeitet Hand in Hand mit Baurobotern und kooperiert mit IT-Fachleuten. Die Digitalisierung verändert die Spielregeln der Branchen, eröffnet aber auch neue Möglichkeiten: Wer sie nutzen will, sollte jetzt damit beginnen, sich auf den Wandel einzustellen.

Quelle: Der Artikel basiert auf der Studie «Smart Home 2030» des Gottlieb Duttweiler Instituts. Die Autorinnen sind Karin Frick und Daniela Tenger.

ANZEIGE

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

**3D PROJEKT.CH**  
 IMMOBILIENMARKETING



+41 43 888 93 93

## Seit 40 Jahren im Expresstempo unterwegs

Apparateaustausch – Wenn plötzlich der Kühlschrank nicht mehr will, der Backofen aussteigt, Waschmaschine oder Tumbler nicht mehr funktionieren und in der Küche etwas klemmt, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch seit 40 Jahren zuverlässig zur Stelle.



**«40 Jahre Küchenexpress bedeuten Erfahrung und Entwicklung. Wir sind sehr nah und direkt mit akuten Kundenbedürfnissen konfrontiert und passen unsere Dienstleistungen laufend an, weil wir uns als professionelle Problemlöser verstehen. Service ist unsere Leidenschaft.»**

**Peter Hausheer, Leiter Marketing und Category Küche, Sanitas Troesch AG**

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 Waschraum geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle: Seit 40 Jahren wird diese kompetente, unkomplizierte und zuverlässige Dienstleistung von allen Kundenkreisen geschätzt. Grund für den Erfolg: Seit jeher sind hier Profis am Werk.

### 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. Diese Einbau- und Schreinerkompetenz war damals eine klare Differenzierung zu den anderen Anbietern, die sich auf den reinen Apparateaustausch konzentrierten – und ist es heute noch. Seit 1991, der Fusionierung der Troesch Holding und des Sanitäransbieters Sanitas zu Sanitas Troesch, heisst der Dienstleistungsbereich «Küchenexpress».

### Profis am Werk

Seit 4 Jahrzehnten kümmern sich also erfahrene Servicetechniker nicht nur um defekte Haushaltsgeräte und deren Entsorgung, sondern auch um kaputte Küchenmöbel, um Einbauten, Anpassungen und Ergänzungen – bis es 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 nötigen Möbel- oder Frontanpassungen kümmern. Der Küchenexpress bietet so alles aus einer Hand. Diese Gesamtkompetenz wurde in den letzten zwanzig Jahren speziell mit Blick auf die besonderen Bedürfnisse von Liegenschaftsverwaltungen weiterentwickelt und ausgebaut.

### Schneller, effizienter, günstiger

Ein Telefon genügt und es wird erledigt. Man muss nicht bei verschiedenen Herstellern anrufen, sondern kann sich an einen Kontakt wenden: Egal welche Apparatemarken, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt, egal wo. 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 12.00 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Rasch wird erkannt, wo der Defekt liegt und wie er sich beheben lässt. Wenn ein Austausch die günstigere Lösung ist, wird das neue Gerät in der gewünschten Marke promptly geliefert und angeschlossen. Das alles spart Umtriebe, Zeit und Kosten – und bietet Sicherheit.

### Service aus Tradition und Leidenschaft

Hauseigentümer, Wohnungsbesitzer, Liegenschaftsverwaltung, Baugenossenschaften – sie alle schätzen seit Jahrzehnten die Zuverlässigkeit und Professionalität des Küchenexpress. Für das Team steht immer die optimale Lösung im Vordergrund – nicht die erstbeste. Die Servicetechniker und Schreiner engagieren sich für Qualität und Wirtschaftlichkeit und haben Zeit und Kosten im Griff. Das zeichnet sie aus – und macht den Küchenexpress zur ersten Wahl, wenn's wieder einmal «brennt».

### Ihre Vorteile

- Ein Anruf genügt und alle notwendigen Arbeiten werden sofort organisiert.
- Die Profis des Küchenexpress kennen **alle gängigen Gerätemarken**.
- **Schnellservice für Kochfelder sowie Kühlschränke/Gefriertruhen:** Wird ein Defekt bis 12.00 Uhr (Mo-Fr) gemeldet, liefern wir Ihnen, je nach Verfügbarkeit, noch am selben Tag eine mobile Kochplatte bzw. ein Ersatzgerät. Dieses wird Ihnen bis zum Abschluss der Reparatur oder des Austausches durch uns zur Verfügung gestellt. Nach 12.00 Uhr erfolgt dieser Service in Absprache.
- Waschmaschinen – auch in Mehrfamilienhäusern – werden bei Verfügbarkeit innert zwei Arbeitstagen ersetzt.
- Unsere Dienstleistungen **sind nicht an Serviceverträge gekoppelt**.
- Übersichtliches und nachvollziehbares Preissystem.
- Wir entsorgen die alten Geräte und das Verpackungsmaterial.
- Der Küchenexpress steht **in der ganzen Schweiz** in 11 Niederlassungen mit seinem umfassenden Service zur Verfügung.
- **Wir sind 24/7 für Sie da:** Unser Online-Formular «Servicemeldung» steht Ihnen 24 Stunden an 7 Tagen der Woche zur Verfügung.
- **Kurze Reaktionszeit:** Eingehende Servicemeldungen werden während der Öffnungszeiten (Mo-Fr) laufend bearbeitet. Meldungen, die ausserhalb der Öffnungszeiten eingehen, werden umgehend am nächsten Arbeitstag bearbeitet.

### Weitere Informationen / Standorte Küchenexpress:

**Basel**, +41 61 337 35 00  
kuex-basel@sanitastroesch.ch

**Biel**, +41 32 344 85 44  
kuex-biel@sanitastroesch.ch

**Chur**, +41 81 286 73 73  
kuex-chur@sanitastroesch.ch

**Crissier**, +41 21 637 43 70  
kuex-crissier@sanitastroesch.ch

**Jona**, +41 55 225 15 55  
kuex-jona@sanitastroesch.ch

**Köniz**, +41 31 970 23 42  
kuex-koeniz@sanitastroesch.ch

**Rothrist**, +41 62 287 77 87  
kuex-rothrist@sanitastroesch.ch

**St. Gallen**, +41 71 282 55 03  
kuex-st.gallen@sanitastroesch.ch

**Thun**, +41 33 334 59 59  
kuex-thun@sanitastroesch.ch

**Winterthur**, +41 52 269 13 69  
kuex-winterthur@sanitastroesch.ch

**Zürich**, +41 44 446 12 23  
kuex-zuerich@sanitastroesch.ch

**Adressen unter**  
**www.kuechenexpress.ch**



# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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

27.02.2018	Die Immobilien im Ehe- und Erbrecht
02.03.2018	Geschäftsmietverträge
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 Kenntnissen 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.

##### REFERENTEN

\_Dr. iur. Silvan Fahrni, Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Familienrecht, Zürich  
\_lic.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

#### GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE 02.03.2018

##### INHALT

Rohbaumiete, unechte Optionen, vorzeitige Rückgabe und weitere aktuelle Themen aus der Geschäftsmiete stehen auf dem Programm. Von den versierten Referenten erfahren Sie, wie die Gerichte mit diesen Themen umgehen und wie Sie sich als Immobilienbewirtschafter geschickt verhalten können.

##### ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus Immobilienbewirtschaftung, -treuhand und -beratung sowie alle weiteren interessierten Kreise.

##### REFERENTEN

- \_ Hans Bättig, Fürsprecher, Krneta Gurtner, Bern
- \_ Tobias Kunz, Rechtsanwalt, Zürich
- \_ Florian Rohrer, Rechtsanwalt, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte, Zürich
- \_ Dr. Armin Zucker, Rechtsanwalt, Präsident des Verbandes der Geschäftsmieter

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel  
8005 Zürich  
09.00 bis 16.30 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

### 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 generell für Kommunikation und Konfliktmanagement interessieren.

### ANZEIGEN



## Dipl. Leiter/-innen in Facility Management

### Berufsbegleitender Vorbereitungslehrgang auf die Höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Diplom.

Für Personen mit einer Berufsprüfung in einer Sparte des Facility Managements (FM), die ihre berufliche Qualifikation über weitere Fachgebiete erweitern, Prozesse gesamthaft überblicken und eine zentrale Führungsaufgabe einnehmen wollen.

**Infoanlässe:** Donnerstag, 8. März, 7. Juni und 6. September 2018, jeweils ab 18.00 Uhr in Zürich

**Anmeldung und Information:** 058 105 94 50 oder [leiter\\_fm@strickhof.ch](mailto:leiter_fm@strickhof.ch)



Strickhof, Weiterbildung Facility Management, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich  
[www.strickhof.ch/weiterbildung/facility-management](http://www.strickhof.ch/weiterbildung/facility-management)

#### 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.

#### SEMINARREIHE

#### KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS MAI - OKTOBER 2018

#### INHALT

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Aufgrund der beruflichen Belastung ist eine regelmässige Weiterbildung während der

Arbeitszeit oft nicht möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgeschrieben Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

#### PROGRAMM

- Modul 1, Di, 29.05.2018:  
Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
- Modul 2, Do, 07.06.2018:  
Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Modul 3, Di, 19.06.2018:  
Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase
- Modul 4, Mi, 04.07.2018:  
Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Modul 5, Di, 18.09.2018:  
Schadensbilder und deren Sanierung

- Modul 6, Di, 02.10.2018:  
Vermarktung und Marktmiete

#### ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich an Personen mit dem eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt, und die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

#### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Schulungsräume der SVIT Swiss Real Estate School AG  
Carbahaas, Förrlibuckstrasse 30  
8005 Zürich  
jeweils 17.30 bis 20.30 Uhr

#### TEILNAHMEGEBÜHR

1750 CHF (für SVIT-Mitglieder), 2000 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden. Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 348 CHF (SVIT-Mitglieder), 398 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST möglich.

#### 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.



**contreag**



## Ihr idealer Partner für:

- ökologische Container-Reinigungen
- fachkundige Container-Reparaturen
- hochwertige Stahl- und Kunststoffcontainer im Verkauf

# 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

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  
15.10.2018 – 26.01.2019  
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### 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

##### SVIT Zürich

23.08.2018 – 29.11.2018  
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

##### SVIT Aargau

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

##### SVIT 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  
Modul 2: 09.01.2019 – 13.02.2019  
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 Bern

Oktober/November 2018  
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### 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

09.05.2018 – 13.06.2018  
Examen: 27.06.2018  
A 10 minutes de la gare de Genève

## ► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

### SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften
- Assistent/in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum
- Assistent/in Liegenschaftenbuchhaltung
- 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](http://www.fh-hwz.ch)), weitere Informationen: SVIT Swiss Real Estate School AG, [www.svit-sres.ch](mailto:www.svit-sres.ch)

#### Für die Romandie

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

#### In Ticino

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

### ► REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangseleitungen 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

Immobilientreuhand 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:c.straessle@straessle-immo.ch)

### REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangseleitung:  
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](mailto: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](mailto: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](mailto:solothurn@feusi.ch)

### REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangseleitung/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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

### ► BRANCHENKUNDE

### TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

ANZEIGE



**CLEAN EXPERTS**  
für Steinböden & Fassaden

### Ihre Reinigungs-Experten

- Steinböden
- Pflasterböden
- Terrassen
- Fassaden

Clean Experts  
Reto Daniel Kunz  
Oelestrasse 4b, Gossau

Telefon 044 972 13 17  
[info@clean-experts.ch](mailto:info@clean-experts.ch)  
[www.clean-experts.ch](http://www.clean-experts.ch)





---

# EINE GLOBALE INFRASTRUKTUR GEMACHT FÜR UNTERNEHMEN

---

*Wir haben ein einzigartiges Netzwerk aus Büro-, Coworking-, Konferenz- und Tagungsräumen geschaffen, das in jeder Stadt der Welt zur Verfügung steht. Diese Infrastruktur soll Geschäftsmöglichkeiten jeder Art fördern.*

Durch unser Netzwerk an Arbeitsräumen können Unternehmen von überall aus ohne Einrichtungskosten oder Kapitaleinsatz agieren. Es bietet unseren Kunden unmittelbare Kostenvorteile und die Gelegenheit, ihr Büroportfolio vollständig auszulagern.

*Dieses Netzwerk wurde entwickelt, um die Produktivität zu steigern und 2,5 Millionen gleichgesinnte Fachkräfte zu verbinden: eine sofortige weltweite Gemeinschaft und ein Ort, an dem man dazugehört.*

*Für weitere Informationen erreichen Sie uns unter +41 43 456 9584, besuchen Sie [regus.ch/immobilia](https://regus.ch/immobilia) oder laden Sie unsere App herunter.*

---

#### WIR ERWEITERN UNSER NETZWERK

Wenn Sie in Ihrer Immobilie freie Räume haben, besuchen Sie [regus.ch/immobilia](https://regus.ch/immobilia)

---

#### WENN SIE MAKLER SIND

Rufen Sie an unter +41 43 456 9584 und erhalten Sie 10 % Provision.

**Regus**<sup>TM</sup>



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD  
**Bundesamt für Bauten und Logistik BBL**

## **LEITER/LEITERIN LIEGENSCHAFTEN UND STV. ABTEILUNGSLEITER/ABTEILUNGSLEITERIN KFM GEBÄUDE-MANAGEMENT**

80 - 100% / BERN

Als Immobilienprofi verhandeln und bewirtschaften Sie zusammen mit Ihrem 16-köpfigen Team sämtliche für die Unterbringung der zivilen Bundesverwaltung notwendigen Liegenschaftsverträge mit bundesexternen Stellen im In- und Ausland. Dazu gehört auch das Team Backoffice, welches jährlich rund 25'000 Rechnungen verarbeitet.

Detaillierte Informationen zu dieser Stelle finden Sie mit dem Ref. Code 620-33270 unter [www.stelle.admin.ch](http://www.stelle.admin.ch)



### **Kanton St.Gallen Baudepartement**



## **Immobilienökonom/in**

### **Hochbauamt / Abteilung Immobilien**

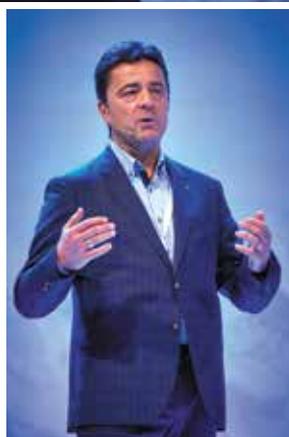
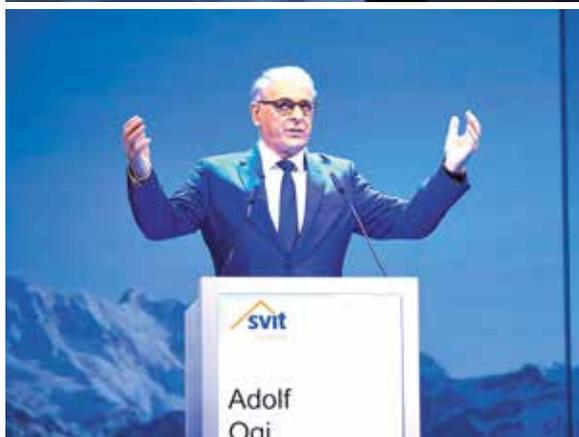
Pensum: 100%; Arbeitsort: St. Gallen; Eintritt: nach Vereinbarung  
Sie nehmen im Portfoliomanagement Querschnittsaufgaben wahr und unterstützen bei der Weiterentwicklung des Immobilienportfolios Hochbauten.

Weitere Informationen zu dieser und anderen Stellen unter:  
[www.stellen.sg.ch](http://www.stellen.sg.ch)



# Hochdosierte Auszeit

Einiges war neu, vieles baute aber auf Bewährtem auf. In den drei Tagen in Interlaken standen Künstler und Referenten der Topklasse im Mittelpunkt des Geschehens. Die Gäste konnten sich davon überzeugen, dass diese Veranstaltung des Verbandes einen einmaligen Charakter hat.



Von Anton Affentranger bis Zita Langenstein – das SVIT Forum 2018 bot für jeden Geschmack ein reichhaltiges Angebot (Fotos: Urs Bigler).

**BEEINDRUCKENDE AFFICHE.** Der SVIT Schweiz und das Forum-Team haben keine Mühe gescheut, das SVIT Forum 2018 zu einem ganz besonderen Jahrgang zu machen. Denn was gut werden will, muss reifen. So geschätzt Pontresina als Austragungsort bei vielen Teilnehmern der letzten zwölf

Jahre war – der Umzug nach Interlaken und die Neuausrichtung des Programms waren ein Glücksgriff. Darin waren sich die Gäste einig.

Moderatorin Sandra Studer und Andreas Ingold eröffneten das Forum 2018 am Donnerstag, 25. Januar mit einer Vorschau auf die kommenden Tage. Zu einer Eröffnung im Berner Oberland gehört aber auch ein richtiger Einheimischer: Alt-Bundesrat Adolf Ogi bewies in seiner Eröffnungsrede einmal mehr viel Humor und nahm

auch Bezug auf einige aktuelle politische Gegebenheiten. Anton Affentranger, CEO Implemia, wusste mit seiner offenen Art über Bauprojekte – auch solche die nicht gelungen sind – zu berichten, die Zuhörer in seinen Bann zu ziehen, und machte einen Ausblick in die Zukunft der Bauwirtschaft. Die Gründerin des Zurich Film Festival, Nadja Schildknecht, plauderte angeregt mit Sandra Studer und unterhielt die Gäste mit Insiderinformationen aus der grossen Welt des Films.

**VON ROYALS UND GRÖSSEREN ZUSAMMENHÄNGEN.** Einmalig und faszinierend – so das Fazit vieler Gäste – waren die Ausführungen von Zita Langenstein, der Butlerin der Queen. Sie eröffnete das offizielle Programm am Freitag nach den morgendlichen Workshops. Ohne Internas zu verraten, weihte sie die Gäste in viel Wissenswertes und Spannendes zum Beruf des Butlers oder der Butlerin und dem englischen Königshaus ein. Dass Hanspeter Burri – alias Mike Müller – die Gäs-

## SVIT FORUM – DIE BILDER

Film und Bilder zum SVIT Forum 2018 finden Sie unter: [www.svit-forum.ch](http://www.svit-forum.ch)  
> Multimedia.

# SCHNELL

einfach und komfortabel:  
die Techem Online-Services.



te zum Lachen brachte, war «Programm». Dass er aber auch kompetent auf Fragen aus dem Publikum als «Immobilienexperte» zu Verfügung stand, war für alle eine Überraschung, was wiederum dankend mit viel Gelächter quittiert wurde. Nachdenklich stimmten die Schilderungen im Anschluss: Enrique Steiger berichtete über seine Erfahrungen als Chirurg in Kriegsgebieten. Von Ruanda über Zentralafrika bis nach Syrien und Afghanistan war er im Einsatz und zeigte teils er-

schütternde Bilder über die Kriegsrealität. Die Mobilität der Zukunft – darüber machen sich die SBB viele Gedanken, die der CEO Andreas Meyer dem Publikum in einer spannenden Form präsentierte und so den Referatsnachmittag beschloss.

Am Freitagabend kamen die Gäste in den Genuss eines Ambientes, das seinesgleichen in der Schweiz sucht. Der Kursaal war die Kulisse des Galadiners und des anschließenden Konzerts des Schweizer Soul-Stars Seven. ●

**techem**

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

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

» Swissness soll weiterhin im Vordergrund der Veranstaltung stehen, denn die Schweiz hat viel zu bieten.«

ANDREAS INGOLD, PRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ



**SVIT FORUM 2019**

Das SVIT Forum 2019 findet vom 24. bis 26. Januar 2019 in Interlaken statt. Reservieren Sie sich die Daten schon heute!



ANZEIGE



## Stadt Luzern

Zu vermieten an wunderschöner Aussichtslage oberhalb der Stadt Luzern mit Blick über den Vierwaldstättersee und in die Zentralschweizer Berge

### Repräsentative historische Räumlichkeiten im Dreilindenpark in Luzern

Die drei denkmalgeschützten Gebäude mit einer Nutzfläche von fast 2'500 m<sup>2</sup> können einzeln oder zusammen gemietet werden. Bezugstermin voraussichtlich ab Sommer 2020.

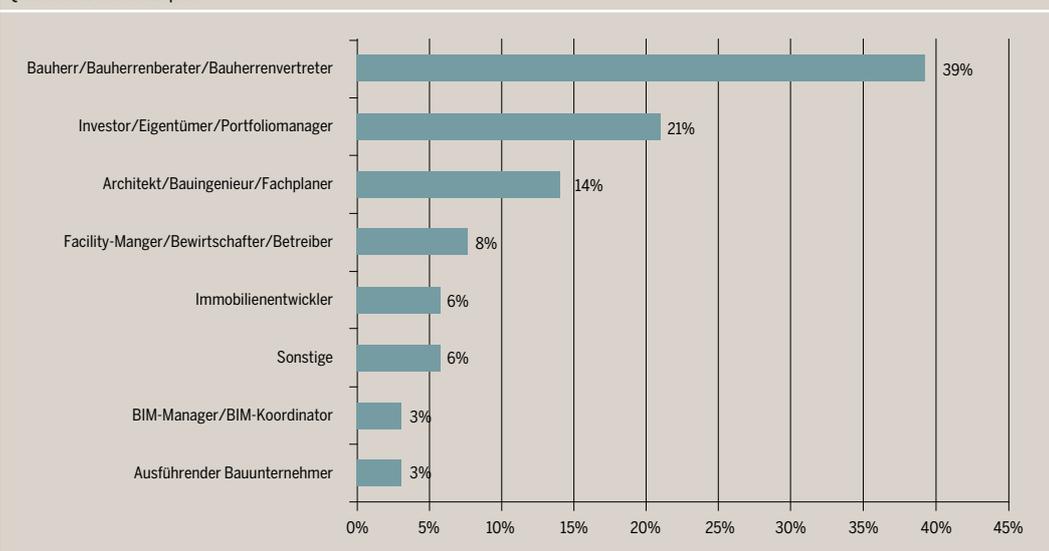
Die Ausschreibungsunterlagen und nähere Informationen erhalten Sie online unter [www.dreilinden.stadt Luzern.ch](http://www.dreilinden.stadt Luzern.ch)

# BIM – viele offene Fragen

Das Wort BIM wird in der Bau- und Immobilienwirtschaft schon fast inflationär verwendet. Doch zur Anwendung kommt die Methodik noch selten. Dies ist eine wichtige Erkenntnis aus der kürzlich durchgeführten Studie der Kammer unabhängiger Bauherrenberater zum Thema.

WELCHE BERUFSGRUPPE IST FÜR SIE DER GRÖSSTE TREIBER ZUM THEMA BIM IN DER SCHWEIZ?

Quelle: KUB Schweiz/pom+



RETO WESTERMANN\* ●

## ÜBERRASCHENDE RESULTATE.

Building Information Modeling – kurz BIM genannt – ist derzeit in der Bau- und Immobilienwirtschaft in aller Munde. Doch wer arbeitet wirklich damit? Definieren alle Nutzer BIM gleich? Wie präsentieren sich die Vor- und Nachteile von BIM aus Sicht der Fachleute? Und was gibt es noch zu tun, um der Methodik zum Durchbruch zu verhelfen?

Die im Auftrag der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) vom Beratungsunternehmen pom+ Consulting AG kürzlich erstellte Studie «BIM in der Schweizer Immobilienwirtschaft – eine Situationsanalyse», liefert Antworten auf diese und weitere Fragen. Ausgewertet wurden Antworten von 402 Befragten, die in verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft tätig sind.

Um es vorwegzunehmen: Die Resultate der Studie stehen grösstenteils im Widerspruch zur Aufmerksamkeit, die BIM in der Fachwelt derzeit genießt. So nutzen nur gerade ein Drittel der Befragten die Metho-

dik überhaupt. Und wenn, dann sind gemäss der Studie Bauherren oder Bauherrenberater in dem meisten Fällen die Treiber.

Gründe für die tiefe Anwenderquote werden verschiedene genannt. So sind 45% derjenigen, die BIM nicht nutzen, der Meinung, dass das Umfeld noch nicht bereit für die Einführung

» **Ogleich BIM in aller Munde ist, konnte weniger als die Hälfte der Befragten eine marktübliche Definition dafür angeben.»**

ADRIAN WILDENAUER, STUDIENVERFASSER UND SENIOR CONSULTANT BEI POM+

sei. Oft genannt wurde auch das Fehlen passender Projekte sowie ein schlechtes Kosten-Nutzen-Verhältnis. Viele Unternehmen wollen deshalb vorerst abwarten, wie sich die Sache entwickelt.

Dass BIM derzeit noch relativ selten zum Einsatz kommt, könnte auch mit den fehlenden Fachleuten zu tun haben. So ist

es für neun von zehn Befragten schwierig, geeignete Fachleute zu finden, und die angebotenen Schulungen seien zu wenig gut.

Überraschend ist auch ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Nur die wenigsten Studienteilnehmer können eine verlässliche Definition von BIM

nennen. Mehr als 50% definiert die Methodik als den Einsatz von Software oder die Integration von Datenbanken für Gebäudemodelle. «Ich frage mich, ob ein zielorientierter Einsatz von BIM überhaupt möglich ist, wenn man die richtige Definition nicht kennt», sagt Studienverfasser Adrian Wildenauer von der pom+ Consulting.

## KOSTENERSPARNIS DANK BIM.

Aufschlussreich ist die Auswertung der Daten derjenigen Studienteilnehmer, die BIM bereits anwenden. So zeigt die Umfrage, dass die Methodik derzeit fast ausschliesslich bei Neubauten zur Anwendung kommt. Im Vordergrund stehen Projekte in den Bereichen Wohnen, Gewerbe und Gesundheitswesen. Weniger relevant für den Einsatz ist die Grösse der Projekte. So gaben 40% der Befragten an, BIM in drei Viertel aller Fälle auch für Bauaufgaben unter einem Volumen von 10 Mio. CHF einzusetzen.

Warum BIM zum Einsatz kommt, zeigt die Studie ebenfalls klar: 75% der Nutzer tun es, weil es ihr eigener Qualitäts- und Innovationsanspruch verlangt.

Interessant sind die Antworten zur Kostenauswirkung von BIM. 50% der befragten Nutzer konnten eine Kostensenkung beobachten, und für 43% war die Anwendung kostenneutral. Sparpotenziale ergaben sich unter anderem durch die höhere Effizienz, weniger Fehler auf der Baustelle



sowie die Kostentransparenz. Ein Teil der BIM-Anwender war aber auch mit einer Kostensteigerung konfrontiert. Als Gründe dafür genannt wurden Softwareumstellungen, administrative Massnahmen sowie fehlende Standards und Grundlagen.

**ES GIBT NOCH VIEL ZU TUN.**Kein gutes Zeugnis stellt die Studie den Fachverbänden und -vereinen aus. So wird keiner als wirklicher Vertreter oder Vorreiter in Sachen BIM gesehen. Sogar speziell gegründete Organisationen wie Bauen digital Schweiz oder das Netzwerk Digital werden nicht als wirklich taktangehend betrachtet

– ebenso wenig wie der CRB, der SIA oder der SVIT und seine Kammern.

Ebenfalls keine Rolle spielt gemäss Umfrage aktuell die Politik. Ihr Einfluss wird beim Thema BIM als gering bezeichnet. Sechs von zehn Befragten wünschen sich aber, dass die Politik eine aktivere Rolle übernehmen würde. So gibt es beispielsweise viel Klärungsbedarf in den Bereichen Urheberrecht und Nutzungsrecht.

Die Resultate der Studie mögen zwar ernüchternd sein, sie zeigen aber klar, dass noch viel zu tun ist, wenn BIM dereinst wirklich zur Methodik der ersten Wahl für die Planung, den Bau und den Betrieb von

Gebäuden werden soll. Allen voran gefordert sind die Verbände und die Politik, um die entsprechenden Leitlinien zu schaffen und passende Bildungsangebote für Fachleute bereit zu stellen.

**DOWNLOAD DER STUDIE**

Die Studie «BIM in der Schweizer Immobilienwirtschaft – eine Situationsanalyse» kann direkt auf der Internetseite [www.kub.ch](http://www.kub.ch) heruntergeladen werden.



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

ANZEIGE



# Grundlagen Energiespeicher

- Überblick thermische und elektrische Speichersysteme
- Chancen und Auswirkungen des neuen Energiegesetzes
- Praxisbeispiele, Erfahrungen, Technologien, Perspektiven
- Betriebsführung Jenni Energietechnik AG

TRÄGER



Jetzt anmelden unter:  
[www.energie-cluster.ch](http://www.energie-cluster.ch)



Energiespeicher 15MWh

Halbtages-Kurs  
Jenni Energietechnik AG  
Oberburg b. Burgdorf  
**Mittwoch,  
14. März 2018  
13.00 bis 17.00 Uhr**  
anschliessend Imbiss  
und Networking

# Bildung mit Mehrwert: MAS in Real Estate Management

► **Seit mittlerweile 14 Jahren bietet die HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich, den berufsbegleitenden Studiengang Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management an. Weit über 300 Damen und Herren haben ihn erfolgreich abgeschlossen.**

Das Masterstudium richtet sich an Fachpersonen, die ihren nächsten Karriereschritt planen. Sie wollen ihre Kenntnisse im Immobilienbereich erweitern oder auf den neuesten Stand bringen. Neben der Fachebene sind die Weiterentwicklung der Führungskompetenz und der Ausbau des beruflichen Netzwerkes wichtig. Das Masterstudium ist umsetzungsorientiert und ermöglicht eine ideale Vereinbarung mit dem Beruf und Privatleben.

#### MODERN

Heute aktuelle und zukünftige Themen sind im Bewusstsein des Studierenden verankert.

#### PRAXISRELEVANT

Es wird Wissen und Können vermittelt, welches unmittelbar in die Praxis umgesetzt werden kann.

#### WERTSCHÖPFEND

Das neu erworbene Wissen soll für neue Karrierechancen die Basis bilden.

#### UMFASSEND UND VERNETZT

Zusammenhänge erkennen, vernetztes Denken und Handeln umsetzen und Herausforderungen aus einer anderen Optik sehen.

#### INHALT DES STUDIENGANGS

CAS 1: Leadership and Management, u.a.

- Entwickeln und Umsetzen einer Unternehmensstrategie
- Volkswirtschaftslehre
- Corporate Finance
- Marketing, insbesondere Real Estate Marketing

CAS 2: Corporate Real Estate Management, u.a.

- Alle relevanten Themen rund um betrieblich genutzte Immobilien
- Legal und Tax generell und speziell in der Immobilienbranche
- Finanzierung von Immobilien
- Immobilien der öffentlichen Hand

CAS 3: Real Estate Asset Management, u.a.

- Verstehen des Immobilienmarktes
- Anlagetheorien über alle Anlageklassen

- Immobilie als Anlage: die diversen Möglichkeiten
- Investitions- und Desinvestitionsregeln
- Risk Management
- Due Diligence-Prozess
- Alternative Investments
- Immobilien(anlagen) im Ausland

#### PARTNER

- SVIT Swiss Real Estate School
- DIA Deutsche Immobilien-Akademie

#### DAUER DES BERUFSBEGLEITENDEN STUDIUMS

- 22 Monate, aufgeteilt in:
- 3 Schulsemester mit je einem CAS (Certificate of Advanced Studies)
- 1 Semester für die Master-Thesis

#### ZULASSUNG ZUM STUDIENGANG, PRÜFUNG UND DIPLOM

- Bereits absolviertes Hoch- oder Fachhochschulstudium (Universität, ETH, Fachhochschule)
- Zulassung «sur dossier»: Auch qualifizierte Berufsleute mit guter Berufs- und Führungserfahrung können aufgenommen werden.
- Jedes Semester wird durch eine Prüfung und einem sog. «Assignment» abgeschlossen. Im 4. Semester erstellt man eine Masterthesis.
- Wenn alle diese Meilensteine erfolgreich abgeschlossen werden, erhalten die Absolvierenden den Titel «Master of Advanced Studies ZFH in Real Estate Management»

#### STUDIENGEBÜHREN

- Fr. 29 700.- für das ganze Studium
- Hinzu kommen noch Auslagen in der Grössenordnung von rund Fr. 1 000.- für Bücher, Research usw.

#### DATEN 2018

- Beginn des nächsten Studiengangs am 29. Oktober 2018
- Abschluss: August 2020

#### ► WEITERE INFORMATIONEN

[www.fh-hwz.ch/masrem](http://www.fh-hwz.ch/masrem)

#### Ansprechperson

Claudio Müller  
Studiengangleiter  
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich  
Lagerstrasse 5  
8021 Zürich  
Tel. 043 322 26 35  
Mobile 079 405 09 47  
[claudio.mueller@fh-hwz.ch](mailto:claudio.mueller@fh-hwz.ch)

«Absolventinnen und Absolventen des MAS REM sind gefragte Leute, da sie nebst dem spezifischen Immobilienwissen auch das heute dringend benötigte finanztechnische Know-how mitbringen.

Albert Leiser, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Direktor Hauseigentümerverband (HEV) Zürich, Mitglied des Fachbeirats MAS REM



Claudio Müller, Studiengangleiter MAS in Real Estate Management, HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich



Die HWZ befindet sich direkt beim HB Zürich.

# Verwalter und Hauseigentümer stehen in der Pflicht – Handlauf nachrüsten

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

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

**FLEXO KENNT SICH AUS.** Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe - am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

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

(Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhaft Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

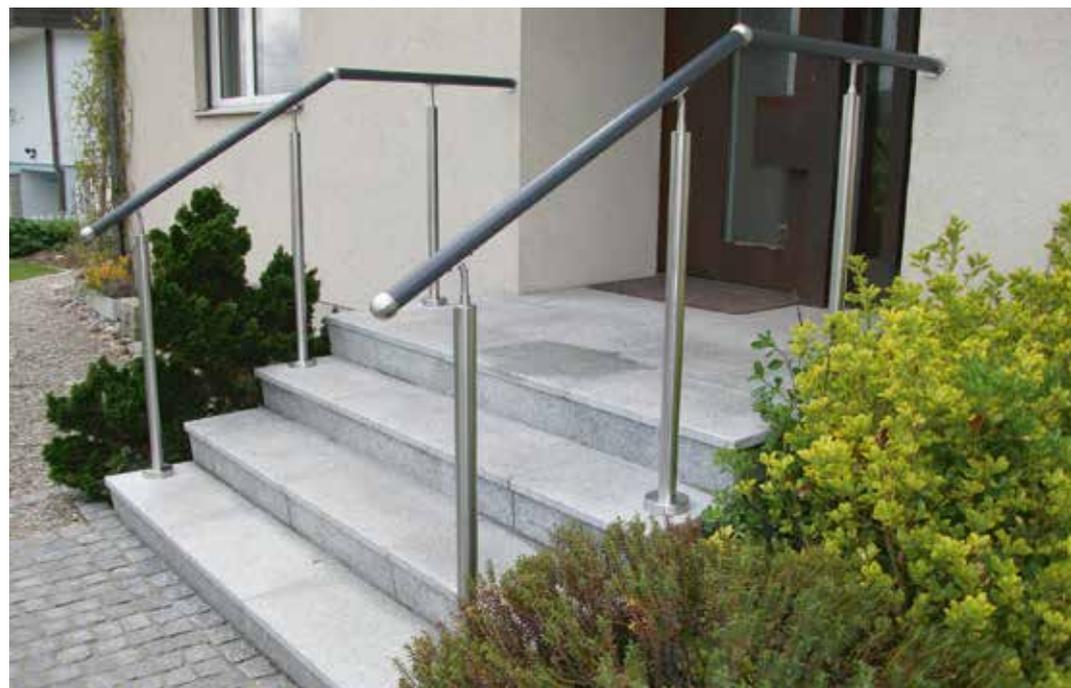
**NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN.** Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht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

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Endkunden, Verwaltungen und Hausgemeinschaften. In Bern, Basel, Luzern und St. Gallen ist Flexo mit einem aktiven Verkaufs - und Montagetem vertreten. Einfach Prospekte anfordern unter der Gratis-Nummer 0800-04 08 04 oder per mail. 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](http://www.flexo-handlauf.ch)



Handlauf in der Nacht, ca. 1 m Lichtabstand



Beidseitiger Handlauf aus einem Aluminiumrohr ummantelt mit einem Laminat und aufgeschraubten Chromstahlstützen

## Digitalisierung verändert die Immobilien-Vermarktung

► **Daten bilden die Grundlage jeder Digitalisierung – auch im Immobilien-Marketing: Immobilien-Vermarkter sammeln sie von ihren Kunden und berechnen damit Mietzinse und Kaufpreise. Doch Daten lassen sich noch viel effizienter für die erfolgreiche Vermarktung nutzen.**

**SCHRITT 1: DIE RICHTIGE MAKLERWEBSEITE.** Eine Maklerwebsite muss mehr sein als schöne Bilder und ein Link zu einer Internetplattform. Wer in Zukunft als Immobilienagentur Erfolg haben möchte, sollte einen Online-Shop für seine Dienstleistungen betreiben.

**SCHRITT 2: DIE ONLINE-VERMARKTUNG.** Immobilien online zu vermarkten, ist heute Standard. Doch wie finden potenzielle

Kunden Ihre Website? Das geht mit dem richtigen Einsatz von Daten – also Information, Inhalt und Suchmaschinen-optimierung.

**SCHRITT 3: DIE BEWIRTSCHAFTUNG EINBEZIEHEN.** Digitale Hilfsmittel wie Apps werden immer wichtiger. Zum Beispiel, um Anmeldeformulare mit dem Bewirtschaftungssystem zu verknüpfen oder die Wohnungsübergabe digital abzuwickeln. So werden alle Daten nur einmal erfasst und sind sofort nutzbar. Das spart Zeit und Kosten.

**SCHRITT 4: DIGITALE TOOLS FÜR DIE VERMARKTUNG.** Zu den wirkungsvollsten Vermarktungstools gehören Virtual-Reality-Begehungen: Ihr Kunde steckt sein Smartphone in eine VR-Brille

(eine der günstigsten Lösungen ist Google-Cardboard, die Sie auch mit Ihrem Logo bedruckt verschenken können), setzt sie auf – und erkundet seine Wohnung, die erst auf dem Plan existiert, bequem vom Sofa aus. Kaum etwas macht die Kaufentscheidung leichter. Auch der Online-Raumplaner [www.moebelbogen.ch](http://www.moebelbogen.ch) ist ein perfektes Vermarktungsinstrument. Und in Zukunft immer öfter werden wir von Augmented Reality hören – zum Beispiel als 3D-Architekturmodell: Der Kunde hält sein Smartphone über einen Plan – sogleich zeigt sich die Wohnung oder das Gebäude dreidimensional auf dem Display.

Der grosse Vorteil der digitalen Tools: Ihre potenziellen Kunden treffen in Zukunft mit mehr Sicherheit und Freude

Entscheidungen zum Kaufen oder Mieten bei Ihnen.

**Möchten Sie jetzt mehr wissen? 3dprojekt.ch erarbeitet mit Ihnen Ihre ideale Vermarktungsstrategie und erstellt alle digitalen Tools.**

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
3dprojekt.ch ag  
Gwattstrasse 1  
CH-8808 Pfäffikon SZ

Tel. 043 888 93 93  
info@3dprojekt.ch  
www.3dprojekt.ch



## Clean Experts: für Aussenflächen und Fassaden wie neu

► **Reto Kunz bietet mit seiner Firma Clean Experts professionelle Reinigungen von Aussenböden aller Art sowie von Fassaden an. Wie er Flächen wieder zum Strahlen bringt und wie eine Fassadenreinigung oft eine lohnenswerte Alternative zur Sanierung ist, erfährst du in diesem Beitrag.**

**AUF ALLEN FLÄCHEN ZU HAUSE.** Über die Jahre setzen sich auf Gehwegen, Vorplätzen, Einfahrten oder Terrassenflächen Moos und Schmutz an, die unschön aussehen und Liegenschaften häufig älter aussehen lassen, als sie effektiv sind. Hier weiss Reto Kunz Rat: Ob Stein- oder Kunststein, Beton- oder Holz. Mit seinen Spezialgeräten und erprobten Reinigungsmitteln

selbst stark verschmutzte Stellen spielend leicht sauber.

**WERTERHALT DANK PFLEGE.** Eigenheimbesitzer wie auch Liegenschaftsverwaltungen nehmen die Dienstleistungen von Reto Kunz gerne in Anspruch. Sei das für die Reinigung von Aussenflächen oder auch für Fassadenreinigungen. Auf dieses Gebiet hat sich Reto Kunz nämlich spezialisiert. «Gerade bei Fassaden lohnt sich die regelmässige Pflege besonders, denn damit können teure und zeitaufwändige Renovierungen lange hinausgezögert werden». Das sei insbesondere für renditeorientierte Immobilienverwaltungen interessant. Und letzten Endes sei eine gepflegte Liegenschaft nicht nur schöner anzusehen, sondern trage

auch zur Werterhaltung bei. Ein weiterer Vorteil: Für Fassaden bis zu 18 Metern Höhe braucht Kunz und sein Team nicht einmal ein Gerüst. «Das spart nicht nur viel Zeit und Geld, sondern schont auch die Nerven der Bewohner», sagt der engagierte Jungunternehmer.

**QUALITÄT UND ZUFRIEDENE KUNDEN ALS MAXIME.** Die Aufträge erledigt Reto Kunz zusammen mit seinen Mitarbeitenden. Bei Bedarf kann er bei seinem Partnerunternehmen auch zusätzliche Manpower abrufen, zum Beispiel bei sehr grossen Flächen oder bei der Behandlung von mehreren Gebäuden. Bei seiner täglichen Arbeit legt der gelernte Netzelektriker viel Wert auf Qualität, sei das bei den eingesetzten Geräten oder den verwendeten Reinigungsmitteln.

Bei Clean Experts kommen denn auch nur getestete und umweltfreundliche Reinigungsmittel zum Einsatz. «Termin-treue und eine saubere Arbeitsweise mit dem Blick fürs Detail sind mir sehr wichtig und werden von unseren Kunden geschätzt.», sagt der aufgestellte junge Mann. «Wenn am Ende nicht nur die Flächen, sondern auch unsere Kunden strahlen, haben wir unser Ziel erreicht».

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Clean Experts  
Reto Daniel Kunz  
Oelestrasse 4b  
Gossau  
044 972 13 17  
info@clean-experts.ch  
www.clean-experts.ch

## VERONIKA EGLI

Ihre temporäre Immobilien-Bewirtschafterin bei jedem Personalengpass.

HOME & CASTLE

Veronika Egli

+41 79 243 06 46

veronika.egli@homeandcastle.ch

www.homeandcastle.ch



SINCE 2010  
**HOME & CASTLE**  
Immobilien

# Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

► **ABACUS Abalmmo ist eine modulare Gesamtlösung für die Immobilienbewirtschaftung. Sie ist auf dem neusten Stand der Software-Programmtechnik und bietet dank der Internet-Fähigkeit auch die Möglichkeiten der ortsunabhängigen Nutzung und des dezentralen Zugriffs auf alle Daten von Abalmmo.**

**ZIG-FACH BEWÄHRT.** Abalmmo ist von kleinen bis grossen Immobilienverwaltungen flexibel einsetzbar. Die Preise der Software richten sich nach der Anzahl der zu verwaltenden Objekte. Da es sich um eine integrierte Gesamtlösung handelt, ist sie in der Lage, sämtliche branchenspezifischen Bedürfnisse abzudecken. **Neu steht Abalmmo auch für Genossenschaften betriebsbereit!**

Die Anforderungen an eine moderne Software für die Immobilienbewirtschaftung sind vielfältig.

Das dürfen Sie von der ABACUS Immobiliensoftware Abalmmo erwarten:

- Mandatsübergreifende zentrale Stammdaten für Mieter und Lieferanten
- Automatische Erstellung von Pendenzen
- Frei definierbare Abrechnungsebenen
- Mehrere Verwaltungen mit eigenen Honoraren
- Alle relevanten Daten auf Zeitachse
- Mehrere Erneuerungsfonds pro STWEG
- Konsolidierung pro Eigentümer, Transparente Abrechnung
- Rechnungslegung und Mehrwertsteuerabrechnung pro Eigentümer
- Elektronische Dossiers pro Objekt für die Verwaltung sämtlicher Verträge, Lieferanten und Mieterrechnungen, Korrespondenz und anderer Dokumente
- Immobilienstamm, Anzeigen aller bisherigen Objektverträge

- Projekte und Serviceträge können automatisch eröffnet werden
- Einzelbrief direkt aus Mieter/STWEG ausgearbeitet
- Versand von Protokoll ab iPad mittels E-Mail möglich
- Berücksichtigung von Mietzinswechsel in Sollstellung
- Mehrere Sollstellungen stornieren über das Vertragsverhältnis

- Weiterverrechnung STWEG-Objekte für Miete
- BPE Prozess Internetpublikation
- Option Genossenschaft

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Tel. +41 44 738 50 70  
info@fidevision.ch  
www.fidevision.ch



«Für Sie einen Mehrwert zu schaffen, ist unser Ziel. Unsere hoch motivierten Mitarbeiter mit langjährigem Branchen Know-how unterstützen Sie kompetent bei der Umstellung auf Abalmmo».

**Jürg Semadeni, fidevision ag**  
Stv. Geschäftsführer



## Keine Energiewende ohne Energiespeicherung >>> energie-cluster.ch

► **Ohne eine gesicherte Energieversorgung ist ein innovatives und produktives Land wie die Schweiz schnell in seiner Existenz gefährdet. Ein zentrales Element beim schrittweisen Ausstieg aus der Atomenergie und der steigenden Elektrifizierung der Gesellschaft ist eine Stromproduktion aus nachhaltigen Quellen (Wasser, Wind, Sonne), ergänzt durch wirksame Energiesparmassnahmen. Dabei schafft die Installation von Speichern zunehmend Anreize zur Netzstabilisierung.**

Autor: Rüdiger Sellin

Rund 50 % des Energiebedarfs wird in der Schweiz zudem für die Bereitstellung von Wärme und Kälte verwendet. Auch hier helfen Energiespeicher, saisonale oder wetterbedingte Schwankungen in der Energieproduktion auszugleichen. Wie das ohne Komfortverzicht Realität

wird, zeigt das kommende Seminar zum Thema «Grundlagen Energiespeicher», das am 14. März 2018 auf dem Gelände des Emmentaler Wärmespeicherpioniers Josef Jenni in Oberburg/BE stattfindet.

Hochkarätige Vertreter von Schweizer Hochschulen und Energieversorgern stellen den aktuellen Stand der Technik vor. Dr. Willy Villasmil vom Competence Center Thermische Energiespeicher, Hochschule Horw/Luzern, stellt thermische Speichersysteme vor. Einen Überblick zu elektrischen Speichersystemen und Batterien gibt Dr. Alejandro Santis von der Berner Fachhochschule, CSEM-Zentrum Energiespeicherung, Biel.

Martin Jutzeler, Leiter Planung Wärme und Wasser bei Energie Wasser Bern (EWB) berichtet von den Möglichkeiten zur zentralen, saisonalen Wärmespeicherung in bestehenden Fernwärmenetzen oder in unterirdischen Sandsteinschichten in

### GRUNDLAGEN ENERGIESPEICHER

- Überblick thermische und elektrische Speichersysteme
- Chancen und Auswirkungen des neuen Energiegesetzes
- Praxisbeispiele, Erfahrungen, Technologien und Perspektiven
- Betriebsführung Jenni Energietechnik AG

Mittwoch, 14. März 2018, 13.00–17.00 Uhr, anschliessend Imbiss mit Networking  
Jenni Energietechnik AG, Lochbachstrasse 34, 3414 Oberburg b. Burgdorf

Programm und Anmeldung: [www.energie-cluster.ch/energiespeicher](http://www.energie-cluster.ch/energiespeicher)

200 bis 500 m Tiefe. Diese ergänzen tendenziell eher kleine, dezentrale Behälterspeicher in Gebäuden optimal. Weitere Referenten werden den praxisorientierten Anlass beleben, der mit einer Betriebsführung innerhalb der Jenni Energietechnik AG mit anschliessendem Imbiss abgerundet wird.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Stefanie Zülli  
Junior Projektleiterin  
031 381 50 81  
Gutenbergstrasse 21  
3011 Bern  
stefanie.zuelli@energie-cluster.ch  
[www.energie-cluster.ch](http://www.energie-cluster.ch)

# Mustergültige Anlage nach künftigen Mustervorschriften MuKE 2014

► **Ersatz der Wärmeerzeugung nach MuKE. Gemäss den Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE) 2014 darf bei einem Ersatz der Wärmeerzeugung in Bauten mit Wohnnutzung der massgebende Bedarf für Heizung und Warmwasser lediglich zu 90% mit nicht erneuerbaren Energien gedeckt werden. Die restlichen 10% sind durch erneuerbare Energien oder durch baulich-technische Massnahmen zu decken.**

Sofern das Gebäude nicht nach Mineraleffizienz zertifiziert ist und nicht mindestens der GEAK-Kategorie D (Effizienz der Gebäudehülle) entspricht, so gibt es 11 Standardlösungen für eine fachgerechte Umsetzung. Beim Objekt in Luzern kam die Nummer 7 «WP-Boiler mit PV für Wassererwärmung und Photovoltaik-Anlage mit einer Leistung von mindestens 5 W pro m<sup>2</sup> Energiebezugsfläche» zum Einsatz. Der spezifische Wärmebedarf für die Wassererwärmung in MFH beträgt gemäss Standardnutzung in Norm 380/1:2009 13,9 kWh/m<sup>2</sup>. Mit einer Jahresarbeitszahl von 3 lässt sich diese Wärme in einem WP-Boiler mit 4,6 kWh/m<sup>2</sup> Elektrizität erzeugen. Diese Energie bringt eine nach den MuKE-Werten dimensionierte Photovoltaikanlage mit einem Ertrag von 0,9 kWh pro Watt installierter PV-Leistung, also 4,5 kWh je 5 Watt PV-Leistung respektive je m<sup>2</sup> EBF. Die sehr einfache Standardlösung muss mit Aussenluft als Wärmequelle realisiert werden, da sonst die Gefahr eines «Wärmeklaus» besteht. Dieser Wärmetransfer von der Heizung in die Wassererwärmung ergibt sich, wenn der WP-Boiler Raumluft des Heizungs- oder eines anderen Kellerraums nutzt.

**PHOTOVOLTAIK-ANLAGE IN KOMBINATION MIT TRINKWASSERWÄRMEPUMPE UND GAS-BRENNWERTSYSTEM.** An der Florastrasse in Luzern gibt es bereits einige

Photovoltaik ausgestattete Hausdächer. So auch beim Zweifamilienhaus am Eingang des idyllischen Quartiers. Auf dem Dach sind 24 Solarpanels vorhanden, welche einer Fläche von rund 26 m<sup>2</sup> entsprechen. Doch soll dort die komplette Systemanlage saniert werden, denn beim Bauherr war der Keller feucht und die alte Gasanlage käme nicht mehr durch die nächste Feuerungskontrolle. Des Weiteren bestand das Problem darin, dass der alte Boiler nicht kompatibel mit der PV-Anlage war und somit die Kommunikation zwischen den beiden Systemkomponenten nicht ausführbar war, um möglichst energieeffizient zu arbeiten.

Damit für den Bauherrn eine mustergültige Systemanlage evaluiert werden kann, spannte man den kompetenten Heizungsfachbetrieb Markus Erni GmbH ein. Gewählt wurde eine Trinkwasser-Wärmepumpe von Weishaupt, welche an die Photovoltaik-Anlage angeschlossen wurde. Mit einem guten Solarertrag wird im Nebenraum Wärme entzogen und damit gleichzeitig entfeuchtet. Über den digitalen Eingang wird die Trinkwasser-Wärmepumpe nun mit Eigenstrom betrieben. Bei einem guten Solarertrag wird durch die automatische Anhebung der Solltemperatur den Warmwasserkomfort erhöht. Mit der Positionierung im Kellerraum wird die Abwärme der elektrischen Geräte wie Wäschetrockner und Gefriertruhe genutzt. Um für die hygienische Sicherheit zu sorgen, wird eine automatisierte und regelmässige Legionellenschaltung in der Trinkwasser-Wärmepumpe vorgenommen. Durch den integrierten Trinkwasserspeicher von 300 Litern wird für einen hohen Warmwasserkomfort garantiert. Die neue Trinkwasser-Wärmepumpe besticht mit ihrer hohen Effizienz mit einem COP von 3,6 (nach EN 16147, A15/W10-55°C, Zapfprofil XL) und der Energieeffizienzklasse A. Sie zählt damit zum effizientesten Gerät im Markt.

Um den produzierten Gleichstrom der Photovoltaik-Anlage in netzüblichen Wechselstrom umzuwandeln, wurde zusätzlich ein Wechselrichter benötigt und ebenfalls im Kellerraum angebracht. Um eine Trinkwasser-Wärmepumpe mit elektrischer Solarenergie betreiben zu können, muss je nach Hersteller eine Photovoltaik-Anlage mit mindestens 3-4 Panel installiert werden.

**GAS-BRENNWERTSYSTEM ALS OPTIMALE AUSWEICHOPTION.** Wenn die Photovoltaik-Anlage nicht genügend elektrische Energie produziert, kommt eine Gasbrennwertanlage zum Einsatz. Die bestehende Gasleitung konnte so idealerweise weiter genutzt werden. Das wandhängende Weishaupt Gas-Brennwertgerät spart Platz und erreicht dank Leistungsmodulation, O<sub>2</sub>-Regelung eine hervorragende Energieausbeute. Der Normnutzungsgrad entspricht 110% bezogen auf den Heizwert und 99,1% bezogen auf den Brennwert. Damit werden physikalische Grenzen erreicht. Zusätzlich wird der Stromverbrauch mit einer Energiesparpumpe gesenkt. Durch modulierende Drehzahlanpassung des Gebläses ist das Betriebsgeräusch kaum hörbar und garantiert einen leisen Betrieb.

Beispielhafte Emissionswerte: Geringer Verbrauch bedeutet bei Systemen von Weishaupt auch geringere Emissionen. Die serienmässig integrierte SCOT-Technik (O<sub>2</sub>-Regelung) sorgt für konstant hohe Energieausnutzung und geringe Schadstoffemission – auch bei wechselhafter Gasqualität, z. B. in Sommer- und Wintermonaten.

**POSITIVE ENERGIEBILANZ.** Mit der Trinkwasser-Wärmepumpe in Kombination der Photovoltaik-Anlage wird der Jahresprimärenergiebedarf des Wohnhauses gesenkt. Nach der Energieeinsparverordnung (EnEV 2009) kann selbst erzeugter Strom rechnerisch vom Endenergiebedarf eines Hauses abgezogen werden. Durch die Verbindung einer Wärmepumpe mit Photovoltaik sinkt der Jahres-Primärenergiebedarf eines Einfamilienhauses derart, dass ein Niedrigenergiehaus-Standard erreicht werden kann.

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



Die Photovoltaik-Anlage des Zweifamilienhauses in Luzern (für die Betreibung der Trinkwasser-Wärmepumpe mit elektrischer Solarenergie genügen in der Regel 3-4 Panel).



Platzsparende wandhängende Gas-Brennwertanlage als Ausweichoption.



Trinkwasser-Wärmepumpe mit hervorragendem COP von 3,6.



Wechselrichter für die Photovoltaik Anlage (wandelt Gleichstrom in Wechselstrom um).

# ASA-Service AG – Ihr Partner für saubere Container

► **Wer kennt es nicht? Die Kehricht- und Grüncontainer vor dem Mehrfamilienhaus sind schmutzig, stinken und hinterlassen einen schlechten Eindruck. Der Zeitaufwand, die Container selbst zu reinigen, ist oft hoch und das Resultat lässt nicht selten zu wünschen übrig.**

Die gängigen 800L-Stahlcontainer haben eine sehr lange Lebensdauer. Mit einer korrekten Wartung kann diese noch verlängert werden. Schmutzige Container, ob Kehricht- oder Grüngutcontainer, sind Keimschleudern und können gerade in der Nähe von Kinderspielflächen nicht ungefährlich sein. In immer mehr Schweizer Gemeinden und Städten wird die Sammlung von Grüngut eingeführt. Die Stadt

St. Gallen bietet seit 1. Januar 2017 die flächendeckende Grüngutabfuhr an. 700 Abos für die Reinigung der Grüncontainer wurden bisher verkauft. Die Stadt St. Gallen hat eigens für die Reinigung der kleinen und grossen Kunststoffcontainer Fahrzeuge beschafft und sorgt für ein sauberes Stadtbild.

Das Container-Wartungsfahrzeug der ASA-Service AG – der Waschbär – kommt direkt vor Ort und reinigt die Container mit über 60° C heissem und chloriertem Reinigungswasser. Die Keime werden ohne grossen Chemieeinsatz abgetötet und die Container verbreiten nicht mehr den bekannten unangenehmen Geruch. Das bei der Reinigung anfallende Schmutzwasser rezirkuliert durch einen 3-Stufen-

Filter und die Ressource Wasser wird umweltfreundlich genutzt.

**WARTUNG DER CONTAINER.** Mit der regelmässigen Reinigung und Wartung der Container wird die Lebensdauer der Abfall- und Grünbehälter verlängert. Die Wartungsarbeiten der ASA-Service AG einhalten:

- Reinigung des Abfallbehälters innen und aussen
- Drehlager und Scharniere schmieren
- Befestigungsschrauben nachziehen
- Bremsen und Richtungssteller kontrollieren und einstellen
- allgemeine Reparaturen Ihres Containers (nach Rücksprache)
- auf Wunsch erstellen wir Ihnen ein Angebot für die Reinigung von Containernischen/-Häuschen

Bei defekten Containern, welche die Abfuhrgesellschaft nur noch mit Mühe oder gar nicht mehr leeren kann, informiert Sie das Entsorgungsamt meist mittels Informationsschreiben am Abfallbehälter, welcher Defekt behoben werden muss.

Für die schnelle und unkomplizierte Reparatur oder Aufrüstung der Container (Radwechsel, Montage von Schlössern, etc.) kommt die ASA-Service AG direkt vor Ort.

**VERKAUF VON CONTAINERN UND ERSATZTEILEN.** Um das Service-Angebot abzurunden, vertreibt die ASA-Service AG qualitativ hochwertige Stahl- und Kunststoffcontainer sowie dazugehöriges Zubehör und Ersatzteile. Das Sortiment ist ersichtlich unter [www.asa-shop.ch](http://www.asa-shop.ch).

Weitere Dienstleistungen

**DIE ASA-SERVICE AG BIETET NOCH WEITERE DIENSTLEISTUNGEN AN.**

- Im Bereich Ablauf- und Rohrreinigung ist die ASA-Service AG in der Ostschweiz eine feste Grösse. Alle Bereiche der Liegenschaftsentwässerung werden abgedeckt. Sei es Kanal-TV oder der verstopfte Küchen-Ablauf.
- Mit mehr als 1000 mobilen Toiletten beliefert sie Baustellen sowie Events mit praktischen WC-Kabinen.
- Die Vorfabrikation von PE-Leitungen in Zusammenarbeit mit HG Commerciale St. Gallen rundet das Angebot ab.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

ASA-Service AG  
Industriestrasse 15  
9015 St. Gallen,  
[info@asa-service.ch](mailto:info@asa-service.ch)  
071 310 20 00  
Service-Nr. 0848 310 200



# ImmoYou AG

**FRAU STACH, WIE KAMEN SIE AUF DIE IDEE, MIT IMMOYOU INS CROWDFUNDING EINZUSTEIGEN?** Immobilien sind in meiner DNA. In über 26 Jahren erfolgreicher Selbstständigkeit im Verkauf, davon rund zwölf Jahre als Investorin und Bauherrin, habe ich nie eine bessere Anlage als Immobilien erlebt. Möge die Börse noch so haussieren! Weil der Immobilienbesitz nach wie vor der Traum vieler Menschen ist, suchte ich eine innovative Idee, um dies auch für eine grosse Mehrheit möglich zu machen und gleichzeitig mein Fachwissen, meine langjährigen Branchenkenntnisse sowie mein Netzwerk einzusetzen. So stiess ich auf das Crowdfunding. Für mich war sofort klar: Ich kann dank meines Backgrounds Investoren eine solide, alternative Geldanlage anbieten. Und zwar mit Objekten, die langfristig eine nachhaltige Rendite erzielen.

**WIE FUNKTIONIERT IHR MODELL?** Der Investor besitzt einen Anteil an der Immobilie mit Grundbucheintrag als Sicherheit und nicht nur das Wertpapier eines der vielen Immobilienfonds. Diese Kurse

sind in letzter Zeit dermassen gestiegen, dass viele davon den inneren Wert überhaupt nicht mehr repräsentieren, teilweise bis zu 30% übersteigen. Dies passiert nicht beim Miteigentum. Wir suchen Häuser mit günstigen Mietzinsen, die saniert oder teilsaniert sind und bei denen ein langfristiges Wertpotenzial kalkulierbar ist. Dank unseres Know-hows erkennen wir rasch, ob ein Objekt in unser Portefeuille passt. Als Ausdruck unserer Seriosität investieren wir selber in jedes Objekt mit und sind somit auch Partner unserer Investoren. Quasi unseres eigenen Glückes Schmied! Wir suchen pro Objekt ca. 8 – 15 Mitinvestoren und nicht mehr.

ImmoYou bietet ein Rundum-sorglos-Paket an. Den Ankauf der Liegenschaften, das Halten und den Wiederverkauf managen wir komplett für die Investoren. Die Kunden erteilen uns die Vollmacht für den Kaufvertrag und die Finanzierung, um den Rest kümmern wir uns für sie.

**SIE VERSPRECHEN EIGENKAPITAL-RENDITEN VON 5–9%. RICHTIG?** Genau. Bei den drei Objekten, die im Portefeuille sind, sind

Renditen mit 5,2–8,1% kalkuliert. Und diese sind eher konservativ gerechnet.

**WIE KOMMEN SIE AN LIEGENSCHAFTEN?** Ich erhalte viele Liegenschaften, die offiziell gar nicht auf dem Markt sind und bin darüber glücklich. Hier zahlen sich meine Kontakte aus den letzten 30 Jahren in der Branche aus.

**WIE FINDEN SIE GENÜGEND ANLEGER, DIE BEREIT SIND, EINE SOLCHE INVESTITION ZU TÄTIGEN?** Ab Fr. 100 000.– ist man dabei. Es gibt genügend Kapital, das angelegt werden muss. Im heutigen Tiefzinsumfeld wollen viele eine Immobilie kaufen. Dabei vergessen sie aber oft, dass man sich dann selber intensiv um die Liegenschaft kümmern muss, um schlussendlich eine ansprechende Rendite erwirtschaften zu können. Vor allem die laufenden Unterhaltskosten und die für die kommenden Jahre zu erwartenden Renovationen werden vielfach nicht berücksichtigt. Wir sprechen deshalb Anleger an, die gerne selber eine Immobilie besitzen würden oder bereits eine haben oder hatten,

sich aber die doch komplexe und anspruchsvolle Arbeit nicht oder nicht mehr zumuten wollen.

**WAS, WENN FRÜHER ALS GEPLANT WIEDER AUSGESTIEGEN WERDEN MUSS?** Wenn ein Kunde frühzeitig aussteigen möchte, dann betreuen und begleiten wir ihn bis zur Auszahlung. Das ist für uns selbstverständlich, war er doch am Anfang auch für uns da.

**WIE SIEHT DIE ZUKUNFT VON IMMOYOU AUS?** Unser Ziel ist es, unser Team auf ca. zehn Mitarbeitende zu vergrössern und die führende Schweizer Immobilien-Crowdfunding-Firma zu werden, die durch Fachwissen, ein ausgedehntes Netzwerk sowie profunde Branchenkenntnis die nachhaltigsten Renditen anbieten kann.



# SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

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

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

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

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

können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

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

Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform [www.suissedigital.ch](http://www.suissedigital.ch).

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



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



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

# Für die Digitalisierung der Immobilienbewirtschaftung



► **Kaum etwas ist so konkret wie die eigene Wohnung, die eigenen vier Wände, das eigene Zuhause. Während wir Menschen und alles um uns herum immer mobiler und unfassbarer werden, bleibt die Immobilie weitestgehend immobil. Für das eigene Zuhause wird wohl nie eine digitale Alternative gewünscht sein. Für dessen Verwaltung und Bewirtschaftung hingegen schon. Wie können die aufwändigen Prozesse der Immobilienbewirtschaftung durch digitale Lösungen optimiert werden? Gemeinsam mit Branchenexperten wurde eine Software entwickelt, von welcher Immobilienbewirtschaftler, Verwaltungen, Eigentümer und Mieter gleichermaßen profitieren.**

Die Digitalisierung von etwas, was so konkret ist wie ein Immobilienportfolio, ist gar nicht so einfach. Kommt hinzu, dass die Immobilienbranche sehr stark reguliert ist. Dies ist sicher ein Grund, warum die Immobilienbranche im Digitalisierungsprozess noch nicht ganz so fortgeschritten ist wie andere Branchen.

**GARAIO REM: VON BRANCHENFÜHRERN GEMEINSAM MIT GARAIO ENTWICKELT**  
Es gibt aber innovative Unternehmen, welche selbst in diesem komplexen Umfeld zukunftsweisende Lösungen entwickelten, um die Prozesse rund um die Immobilienbewirtschaftung schrittweise zu digitalisieren. Gemeinsam mit den führenden Immobilienverwaltern entwickelte die GARAIO die Nachfolgelösung der bekannten Immobilien-Software REM: GARAIO REM.

Als IT-Entwicklungsunternehmen hat es die GARAIO verstanden, dass

nur dann eine optimale Lösung für die Immobilienbranche entstehen kann, wenn die späteren Anwender bereits in der Entwicklungsphase mit an Board genommen werden. Welche Bedürfnisse, Herausforderungen und Wünsche haben Immobilienverwalter? Und mit welchen technischen Innovationen können die aufwändigen Verwaltungsprozesse vereinfacht werden? Durch die gemeinsame Beantwortung dieser Fragen entstand das neue GARAIO REM.

**EIN ARBEITSINSTRUMENT – ALLES DABEI**  
Fokussieren Sie sich auf das, was wirklich zählt: Ihre Kunden und deren Zufriedenheit. Denn mit GARAIO REM vereinfachen Sie Ihre Prozesse und Abläufe rund um die Immobilienbewirtschaftung – vom Portfoliomanagement über den Vermietungsprozess und die Buchhaltung bis hin zur Auflösung von Mietverhältnissen.

Und dank der Einbindung von innovativen Partnerlösungen haben Sie ein Arbeitsinstrument zur Hand, welches kaum ein Bedürfnis eines Immobilienverwalters offen lässt. Die Lösungen von flatfox, SmartVisions oder Egeli Informatik sind nahtlos in GARAIO REM integriert. Weil die Bündelung von grossartigen Lösungen zu noch mehr Innovation für Sie führt. Kontaktieren Sie uns bei Fragen oder für detailliertere Auskünfte. Wir sind gerne für Sie da.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
GARAIO AG  
Beat Rohrbach  
Head of Products  
+41 58 310 71 37  
beat.rohrbach@garaio.com  
www.garaio.com  
www.garaio-rem.ch

Effiziente <b>Be-wirtschaftung</b> Ihres Immobilien-portfolios	Qualität, Transparenz und Automatisierung in Ihrer <b>Buchhaltung</b>	Zuverlässige <b>Technologie</b> , die sich nahtlos in Ihre Prozesse einfügt
Integrierte Ver-waltung von <b>Stockwerk-eigentum</b>	Stets verfügbar - wo immer Sie sind - maximale Freiheit dank <b>Web-Lösung</b>	<b>Digitale Wohnungsab-nahme</b> für begeisterte Mieter & schlanke Abläufe
Einbindung von <b>flatfox</b> zur <b>Digi-talisierung des Vermietungs-prozesses</b>		Bauinformationen punktgenau für Sie aufbereitet. Mit <b>Bauprojektinfo</b> von <b>Smart Visions</b> .
	<b>Digitalisierung des Debitoren-managements</b> mit EGELI Infor-matik.	



<p>dynamisch</p> <p>Auf die Dynamik des Marktes antworten wir entsprechend – in jeder Hinsicht.</p>	<p>flexibel</p> <p>Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.</p>	<p>kompetent</p> <p>Zu einer umfassenden Kompetenz gehören Herz, Verstand – und modernste Technik.</p>
<p><b>E-Druck</b> dynamisch - flexibel - kompetent</p>		
<p><b>E-Druck AG</b> PrePress &amp; Print Lettenstrasse 21 • 9016 St.Gallen Telefon 071 246 41 41 andreas.feurer@edruck.ch • www.edruck.ch</p>		

# gammaRenax AG und parkplatzkontrolle.ch GmbH

## Erfolgreich gegen Falschparker

«Ab hier, über das ganze Areal bis hinüber zu den Kinderspielplätzen, war ständig alles zugesperrt», erklärt Claudio Arnold von der gammaRenax AG. Er ist Hauswart einer Überbauung in der Nähe von Luzern und kontrolliert seit wenigen Wochen mit der Gratis-App von parkplatzkontrolle.ch selbstständig die Parkplätze der Liegenschaft. An diesem sonnigen Sommernachmittag zeigt sich heute ein anderes Bild: Auf den Besucherparkplätzen stehen wenige Fahrzeuge, die Sperrflächen sind gänzlich frei.

Claudio Arnold erklärt: «Der Grund, warum wir überhaupt mit den Kontrollen begonnen haben, ist, dass Mieter und Besucher der Nachbargemeinschaften die Besucherparkplätze belegt haben und in der Folge kreuz und quer parkiert wurde». Ausserdem sei es manchmal gefährlich geworden, weil Kinder ihre Spielsachen unter den auf den Sperrflächen abgestellten Fahrzeugen hervorholen mussten. «Früher haben wir die fehlbaren Lenker angesprochen und versucht, sie auf die Regelung mit den Besucherparkplätzen und den Sperrflächen aufmerksam zu machen. Wir hatten aber kein effektives Mittel, diese Regelung durchzusetzen und daher hat sich auch nichts an der Situation geändert. Es war viel Aufwand für nichts», stellt er fest. Heute sei es anders – mit der App hat man ein Mittel gefunden, die Parkordnung durchsetzen zu können. Seit die fehlbaren Lenker zahlen müssen, halten sie sich auch an das geltende, richterliche Verbot.

Heute erfasst er die Falschparker mit der benutzerfreundlichen App selbst und klemmt Ihnen eine Notiz hinter den Scheibenwischer, dass sie falsch geparkt haben und ihnen demnächst eine Forderung auf Umtriebsentschädigung über CHF 50.– per Post zugestellt wird. Das alles dauert zwei Minuten – um den Rest kümmert sich parkplatzkontrolle.ch. Von der Rechnungsstellung über die Beantwortung von Einwänden bis zur Einreichung eines Strafantrages infolge Nichtbezahlen der Rechnung: Alles läuft im Namen von parkplatzkontrolle.ch. An der App schätzt er besonders, dass er viel Entscheidungsfreiheit hat: «Als Hauswart weiss ich, welches Auto wo stehen darf und wo nicht und ich sehe auch, wie lange effektiv geparkt wurde. Das gibt mir die Möglichkeit, dort kulant zu sein wo es angebracht ist».

Auf die Frage, ob er diese Lösung weiterempfehlen könne, antwortet Claudio Arnold sofort mit «Ja!». Er halte es für eine ausgezeichnete Möglichkeit für Liegenschaftsbesitzer oder -verwalter, die ihre Parkplatzprobleme in den Griff bekommen möchten, ohne dies gänzlich in fremde Hände zu geben.

An parkplatzkontrolle.ch schätzt er vor allem die unkomplizierte Abwicklung und die Benutzerfreundlichkeit der App.

Ebenfalls positiv stellt sich Daniel Moser, Regionalleiter bei der gammaRenax AG zur Zusammenarbeit mit parkplatzkontrolle.ch: «Wir sind via Radiowerbung auf die Firma parkplatzkontrolle.ch aufmerksam geworden und durften uns bereits beim ersten Gespräch von der professionellen und sehr flexiblen Organisation der angebotenen Dienstleistung überzeugen lassen. Die unkomplizierte und zielorientierte Zusammenarbeit mit parkplatzkontrolle.ch ist für uns ein grosser Gewinn. Wir schätzen die angenehme Zusammenarbeit und empfehlen parkplatzkontrolle.ch gerne weiter».

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
parkplatzkontrolle.ch GmbH  
Werdstrasse 17, Postfach 259  
8405 Winterthur  
Tel. 052 238 12 54  
www.parkplatzkontrolle.ch

### KEINE GEBÜHREN

Für Sie als Auftraggeber fallen keine Gebühren an. Die App erhalten Sie kostenlos.

### KEINE DIREKTE VERZEIGUNG:

Die parkplatzkontrolle.ch erhebt eine Umtriebsentschädigung von CHF 50.– anstelle einer Verzeigung beim Stadtrichteramt, welche in der Regel grösser als CHF 150.– ist. Erst wenn diese nicht bezahlt wird, erfolgt die Verzeigung.

### VETO-RECHT:

Der Auftraggeber hat immer das letzte Wort und darf eine Umtriebsentschädigung zurückziehen.

### VORAUSSETZUNG FÜR EINE ZUSAMMENARBEIT:

Ein richterliches Verbot ist für die Parkplatzkontrollen zwingend.

### RECHTLICHE INFORMATION:

Das Bundesgericht hat mit den Entscheiden S6 77/2003 vom 06.01.2004 und 6B 192/2014 vom 13.11.2014 die gesetzliche Grundlage für das Ausstellen von Umtriebsentschädigungen geschaffen.



# Das neue Lüftungssystem frisst die Hälfte

► **Mit dem Tausch von 283 stromfressenden AC-Ventilatoren gegen sparsame RadiPac EC-Ventilatoren von ebm-papst reduzieren sich die Stromkosten für die Bewohner einer sehr grossen Wohnanlage auf einen Schlag um 50 Prozent.**

**DIE ÜBERBAUUNG**

- 27 terrassenförmige Wohnblocks
- ca. 4.100 Bewohner.
- 1645 Appartements versch. Grösse
- mehrere andere Geschäfte und kommerzielle Mietobjekte.

Ganz schön viel Überzeugungsarbeit musste der Verantwortliche von ebm-papst im dänischen Farum leisten. Und das nicht nur wie üblich bei den für die Auftragsvergabe verantwortlichen Ingenieuren. Für diesen Auftrag verhandelte Lintrup Kirkholt von ebm-papst sogar direkt mit Vertretern der Eigentümerversammlung der Wohnanlage. Es war aber auch kein kleines Projekt, das er da auf dem Tisch hatte: Das Lüftungssystem des riesigen Gebäudekomplexes war in die Jahre gekommen. Insgesamt 283 alte, stromfressende AC-Ventilatoren sollten durch neue, energiesparende RadiPac EC-Module ersetzt werden. Die grösste Hürde: Das geplante Sanierungskonzept musste zuerst von der Mehrheit der 4.100 Bewohner beschlossen werden. Und die waren vor allem wegen der Kosten skeptisch. «Wir waren aber sicher, dass wir die Energieeinsparungen, die wir den Bewohnern versprochen hatten, erzielen würden und sich die Anlage damit schnell rechnet», erinnert sich Kirkholt.

**Einsparungen vertraglich garantiert:** Darum griff er zu einem ungewöhnlichen Mittel: «Wir haben die Einsparungen vertraglich garantiert. Falls wir diese nicht erzielen würden, müssten wir die Differenz erstatten. Das hat die Eigentümergemeinschaft überzeugt.»

**LANGFRISTIG GERECHNET.** Die hohen Energieeinsparungen waren bei der Auftragsvergabe von Anfang an entscheidend: «Natürlich wollten wir eine Lösung, die in erster Linie eine besser Be- und Entlüftung der Wohnungen ermöglicht», betont Alex Rytte, Senior Consultant der zuständigen Wohnungsverwaltung. «Aber wir wollten nicht um jeden Preis die günstigste Variante. Für uns stand bei der Modernisierung auch eine Reduzierung des Energiebedarfs im Fokus.»

Den Auftrag bekam ein Unternehmen, das bei dem Sanierungsvorschlag ein besonderes Augenmerk auf Energieeinsparungen legte. Ausserdem versprachen sich die Projektbeteiligten von den Ventilatoren einen reduzierten Wartungsbedarf und ein geringes Geräusch. Die Mitarbeiter machten sich ans Werk: Über einen Zeitraum von zwei Monaten ersetzten sie die 283 AC-Ventilatoren auf dem Dach der Wohnanlage durch 283 EC-Ventilatoren Typ RadiPac, reinigten alle Lüftungsschächte und tauschten die Dunstabzugshauben in den einzelnen Wohnungen aus.

**Vorzüge der GreenTech EC Ventilatoren:**

- Hoher Wirkungsgrad
- Niedriges Geräusch
- Extrem einfach auszutauschen dank Plug & Play-Prinzip
- Integrierte Elektronik
- Geringe Betriebskosten
- Präzise auf tatsächlichen Luftleistungsbedarf einstellbar
- Lange Lebensdauer und hohe Zuverlässigkeit

**ENERGIE-EINSPARUNG VON RUND 65 000 EURO/J.** Was die Modernisierung gebracht hat, ermittelten die Verantwortlichen über den Zeitraum einer Woche, indem sie die Verbrauchsdaten vor und nach der Installation direkt an den alten und neuen Geräten erfassten. Mit einem beeindruckenden Ergebnis: Die Messungen zeigten Einsparungen von 52 Prozent. «Das Resultat übertrifft selbst unsere grössten Erwartungen», sagt Rytte begeistert. Freuen dürften sich darüber auch die Bewohner des Farum Midtpunkt Areal, denn für sie halbieren sich die jährlichen Energiekosten durch die effizienten Ventilatoren von mehr als 134 000 Euro auf rund 68 000 Euro. Das heisst, die Kosten für die neuen Ventilatoren werden sich in etwa zehn Jahren bereits amortisiert haben. Für Torben Lintrup Kirkholt ist das Ergebnis ausserdem ein Beweis dafür, dass es sich lohnt auch mal ungewöhnliche Wege zu gehen: «Vor allem der direkte Kontakt zu den Endverbrauchern war für dieses Projekt mit entscheidend.»

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

ebm-papst AG  
Rütisbergstrasse 1  
CH-8156 Oberhasli  
+41 44 732 20 70  
verkauf@ebmpapst.ch  
www.ebmpapst.ch



EC-Ventilator Radipac mit Tragspinnenkonstruktion. Vorteile zu AC-Ventilatoren siehe auch Bild 3.



EC-Ventilator Radifit, lieferbar auch in Würfelkonstruktion.

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

Tausche stromfressende AC- gegen effiziente EC-Ventilatoren und spare 50 Prozent der Energiekosten – in Farum ist die Rechnung aufgegangen.

A-I

▶ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

**\_GTSM\_Maggingen AG\_**  
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung  
 Grosssäckerstrasse 27  
 8105 Regensdorf  
 Tel. 044 461 11 30  
 Fax. 044 461 12 48  
 info@gtsm.ch  
 www.gtsm.ch

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

**ISS KANAL SERVICES**

*...ich komme immer!*



**- 0848 852 856 -**  
 schweizweit

- ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber
- Rohrreinigung
  - 24h-Ablaufnotdienst
  - Kanal-TV-Untersuchung
  - Wartungsverträge
  - Inliner-Rohrsanierung
  - Lüftungsreinigung
  - Kostenlose Rohrkontrolle
  - Abwasser + Lüftung

**Werterhalt durch offene Rohre**

▶ ABWASSER-ROHRSANIERUNG



**InsaTech AG**  
 Abwasserrohrsanierungen

**InsaTech AG**  
 Weieracherstrasse 5  
 8184 Bachenbülach

Tel. 044 818 09 09  
 info@insatech-ag.ch  
 www.insatech-ag.ch

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER  
 BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12  
 Nivellements Postfach 7856  
 6000 Luzern 7

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

Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC

▶ BRANDSCHUTZ

**JOMOS**

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

**Hauptsitz:**  
 Sagmattstrasse 5  
 4710 Balsthal  
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER

**VELUX®**

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

▶ DIGITALISIERUNG



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

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN

**Sicherheit.**

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

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

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

▶ FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN

**WEISS D. WEISS AG**  
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen  
 Heizkessel- und  
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2  
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ GARTEN

**FLEXO**  
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
 für Ihren Garten**

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

▶ HAUSTECHNIK

**domotec**

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

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

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen  
**D. REICHMUTH GmbH**

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

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

▶ IMMOBILIENMANAGEMENT

**Aandarta**  
 IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
 by Abacus

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

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

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch

**BDO**

Ihr Vertriebspartner für:  
**ABAIMMO**  
 by Abacus

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

info@bdo.ch  
 Tel. 0800 825 000

I-L

IMMOBILIENMARKT

**aclado**<sup>®</sup>  
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**<sup>®</sup>

**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



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

ROHRSANIERUNG

**Promotec**

**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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE



**bürli**

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

\_GTSM\_Magglingen AG\_

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

**bimbo**  
macht spass

Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE



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

► WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



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



– 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 Plenum

15.06.18 Tessin

### SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

## 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

28.02.18 InfoMeet

12. - 15.04.18 Eigenheim Bern

24.04.18 InfoMeet

30.05.18 Frühjahrversammlung

23.08.18 InfoMeet

13.09.18 Generalversammlung

18.10.18 InfoMeet

07./08.11.18 Berner Immobilienstage

### Graubünden

24.05.18 Generalversammlung

### Ostschweiz

23. - 25.02.18 Immozonale Kreuzlingen  
16. - 18.03.18 Immo Messe Schweiz, St. Gallen

07.05.18 Generalversammlung

### Romandie

22.02.18 Déjeuner des membres à Genève

01.03.18 Déjeuner des membres à Lausanne

15.03.18 MIPIM 2018: Conférence animée par le SVIT Romandie en collaboration avec LGR et Swiss Circle

29.03.18 Déjeuner des membres à Genève

### Solothurn

22.03.18 Generalversammlung

19.06.18 Fachvortrag

06.09.18 SVIT-DAY

15.11.18 Bänzeljass

### Zentralschweiz

04.05.18 Generalversammlung

30.08.18 Business Lunch

### Zürich

08.03.18 Stehlunch

16.03.18 SVIT Immobilien Messe

12.04.18 Generalversammlung

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater

06.03.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

13.03.18 Real Estate Symposium, Baden

08.05.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

17.05.18 Generalversammlung, Hotel Zürichberg

03.07.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

18.09.18 KUB FOCUS, Metropol Zürich

06.11.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

### Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

11.04.18 Erfä, Zürich

30.05.18 Generalversammlung

12.06.18 Seminar, Olten

30.08.18 Seminar, Olten

20.09.18 Valuation Congress

31.10.18 Erfä, Zürich

### Schweizerische Maklerkammer SMK

23.10.18 Maklertag

### SVIT FM Schweiz

13.03.18 Real Estate Symposium, Baden

19.06.18 FM Day 2018



# immobilia

ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER**  
78 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 Sirmach  
Telefon 071 969 60 30  
Telefax 071 969 60 31  
info@wincons.ch  
www.wincons.ch

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



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



# EKZ Gebäudelösungen

## Der einfache Weg zu Ihrer Energie

Komplexe Energielösungen mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeicher, Elektromobilität oder Eigenverbrauchsgemeinschaften sind immer mehr gefragt. Genau hier unterstützen die EKZ ihre Kunden mit einfachen und ganzheitlichen Gebäudelösungen. Dabei übernehmen wir die Planung, Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt der Anlage. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

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

**EKZ**

# Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

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

IMMO

SCOUT 24