

# immobilia



## AREALENTWICKLUNG

THOMAS HINDERLING – SEITE 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Politische Sommerkost.....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Frequenzmodell schliesst Informationslücke.....	26
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Neue Denkansätze zum Verkehr.....	48

## FREIWILLIGES SOZIALRANKING



**ANDREAS  
INGOLD**  
«Gute Bürger –  
schlechte Bürger:  
In China gibt's dazu  
bald ein offizielles  
Ranking.»

• In der letzten Ausgabe habe ich an dieser Stelle über die Mühe bzw. den fehlenden Willen berichtet, in der Schweiz die Betreibungs- mit den Einwohnerregistern abzugleichen und landesweit zu vernetzen. Zum Thema dies: Die Freie Universität Berlin hat 2200 chinesische Staatsbürger nach ihrer Meinung zum Sozialkreditsystem befragt, das heute bereits weit verbreitet ist und 2020 flächendeckend eingeführt werden soll. Das System funktioniert so: Für «aufrichtiges» Verhalten werden Bürger und Unternehmen mit Pluspunkten belohnt, für «unaufrichtiges» mit Minuspunkten bestraft. Das Ranking greift tief ins Privatleben ein; die Spitzenreiter an jedem Ende der Rangierung werden auf roten und schwarzen Listen publiziert. In Abhängigkeit vom Sozialranking winken Vorteile: einfacherer Zugang zu Krediten, bessere Jobchancen, Verzicht auf Kautionen, bevorzugte Behandlung beim Check-in usw. 80% der Befragten begrüßen das Sozialkreditsystem und beteiligen sich aktiv daran. Interessant ist auch die Begründung der hohen Zustimmung. Das Sozialkreditsystem wird weniger als Überwachungsinstrument, sondern vielmehr als Instrument zur Verbesserung der Lebensqualität sowie zur Schliessung institutioneller und regulatorischer Lücken angesehen. In der Schweiz wäre dies mit Blick auf den Persönlichkeitsschutz undenkbar – oder doch nicht? Über unsere sportlichen Aktivitäten geben wir unseren Krankenkassen schon heute mittels App bereitwillig Auskunft, unser Einkaufsverhalten wird via Bonusprogramm lückenlos erfasst und analysiert, die Unzulänglichkeit im Betreuungswesen haben wir mittels privater Bonitätsdienste behoben. Gut und schlecht liegen oft näher beisammen, als man auf den ersten Blick meint.

Schöne Sommertage wünscht Ihnen  
Andreas Ingold •

# Volle Wärme bei halber Kraft

Dank der Innovationskraft der Ingenieure von Weishaupt kann auch mit wenig eingesetzter Energie eine hohe Leistung bei allen Weishaupt-Produkten erreicht werden. Somit schont Weishaupt nicht nur die natürlichen Ressourcen, sondern reduziert auch die Emissionen auf ein Minimum. Das ist gut für die Umwelt und gut für den Geldbeutel.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH,  
[www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch)

## Das ist Zuverlässigkeit.

– **weishaupt** –

Brenner Brennwerttechnik Solarsysteme Wärmepumpen



Thomas Hinderling  
(Foto: Urs Bigler)

**FOKUS**

**04 «BIS 2020 WERDEN WEITERE STANDORTE FOLGEN»**  
Thomas Hinderling, Leiter Mixed-Use Site Management Zürich bei Wincasa, spricht mit der Immobilia über die noch relativ junge Dienstleistung und aktuelle Projektentwicklungen.

**IMMOBILIENPOLITIK**

**10 POLITISCHE SOMMERKOST**  
An heissen Sommertagen ist leichte Kost angesagt. Diesem Grundsatz getreu produziert «die Politik» derzeit wenig Substantielles.

**13 KURZMELDUNGEN**

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**14 EINGELÖSTE VERSPRECHEN**  
Die «Saurstoffi» ist ein autofreies Wohnquartier, Erholungszone sowie Arbeits- und Bildungsstätte in einem und wird CO<sub>2</sub>-neutral sein.

**16 WEGWEISENDER SIEDLUNGSBAU**  
In Niederwangen/Köniz bei Bern entsteht ein neuer Wohn- und Lebensraum für 2500 Menschen mit einem umfassenden Energiekonzept.

**18 «VON DER LANDSCHAFT HER GEDACHT»**  
Die Architekten Thomas Hildebrand und Rafael Ruprecht gewannen mit ihren Büros gemeinsam den Wettbewerb für das Projekt «Papillon».

**20 PILOTPROJEKT «BRUNNEN NORD»**  
Für die Region Innerschwyz ist die Nutzung der Industrie- und Gewerbebrachen in Seewen-Schwyz und Brunnen von wirtschaftspolitischer Bedeutung.

**24 GENAU AUF DEN MARKT AUSRICHTEN**  
Wohnungen müssen für ihre Bewohner geplant werden. Doch in der Praxis wird zu oft an der Nachfrage und der Zielgruppe vorbei realisiert.

**26 WO WIR UNTERWEGS SIND**  
Ein Frequenzmodell für Fussgänger schliesst eine Informationslücke in der Immobilienbewertung und erleichtert Lagebewertungen.

**28 SINKENDE NACHFRAGE AM MIETWOHNUNGSMARKT**  
Vor einem Jahr galt noch «Die Nachfrage ist nicht schuld an den steigenden Leerständen». Doch an diesem Bild hat sich einiges verändert.

**30 LEERSTAND: CHANCE ODER GEFAHR?**  
Zunehmende Leerstände steigern die Risiken bei der Bewertung von Immobilien. Doch eine Neupositionierung bietet auch Chancen.

**32 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**IMMOBILIENRECHT**

**40 MAKLERHONORAR UND KAUSALITÄT**  
Provisionsansprüche setzen einen Kausalzusammenhang zwischen Maklertätigkeit und dem Kaufentschluss des Interessenten voraus. Dieses Erfordernis kann aber auch wegbedingt werden.

**MANAGEMENT**

**43 ZURÜCK AUF DEN CAMPUS**  
Viele Unternehmen denken über künftige Arbeitsformen nach. Wie werden die besten Mitarbeiter gewonnen, gehalten und motiviert?

**BAU & HAUS**

**46 VON ÜBERALL AUS IM BÜRO**  
Ein Schreibtisch im Workspace, das Home-Office oder doch lieber eine Ateliergemeinschaft? Heute haben Arbeitsplätze viele Gesichter.

**48 NEUE DENKANSÄTZE ZUM VERKEHR**  
Steigende Mobilität sind angesichts begrenzter Verkehrskapazitäten eine grosse Herausforderung. Zwei Studien suchen nach Antworten.

**50 KÄLTEERSATZ SPART KOSTEN**  
Fällt die Kühlung in einem Serverraum aus, ist schnelles Handeln gefragt. Beim Ausfall einer Klimaanlage ist der zeitliche Spielraum grösser.

**53 DAMIT ES NICHT ZU HEISS WIRD**  
Die Inspektionsstelle für Brandschutz steht im Spannungsfeld zwischen Risiken, Gesetzgebung und gesellschaftspolitischen Entwicklungen.

**IMMOBILIENBERUF**

**56 RUHE NACH DEM STURM**  
Die neue Generation Immobilienbewirtschafter feierte am 29. Juni in der Dübendorfer Samsung-Hall ihren Prüfungserfolg.

**59 NICHT GANZ HUNDERT**  
Die Berufsprüfung der Immobilienbewertung wurde wieder in der Deutschschweiz und der Romandie durchgeführt.

**61 SEMINARE UND TAGUNGEN**

**62 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

**VERBAND**

**66 DIE ZUKUNFT DER MAKLER**  
Herbert Stoop, SMK-Präsident, gibt einen Ausblick auf den 1. Schweizer Maklertag, der am 23. Oktober in Zürich stattfinden wird.

**67 KUB: ÜBER DIGITALE ZWILLINGE**  
Am 53. Lunchgespräch zeigte Matthias Knuser, wie die Digitalisierung neben der Planung auch den Betrieb von Gebäuden verändert.

**68 GV SEK: STRATEGIE IM FOKUS**

**71 SVIT SENIOR ZÜRICH: MIETER IM RENTENALTER**

**MARKTPLATZ**

**64 STELLENMARKT**

**72 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**

**82 BEZUGSQUELLENREGISTER**

**85 ADRESSEN & TERMINE**

**86 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• **ZITIERT**



„Das beste E-Auto ist nicht das eigene, sondern das geteilte.“

**TOBIAS AUSTRUP**

Verkehrsexperte der Umweltorganisation Greenpeace (siehe dazu Artikel auf Seite 48).



**Bestellung  
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:  
nur CHF 78.00**

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



# «Bis 2020 werden weitere Standorte folgen»

Thomas Hinderling, Leiter Mixed-Use Site Management Zürich bei Wincasa, spricht mit der ImmoMedia über die noch relativ junge Dienstleistung und aktuelle Projektentwicklungen.

Fotos: Urs Bigler

DIETMAR KNOPF\*

**– Was genau ist der Unterschied zwischen einer klassischen Projektentwicklung und dem Mixed-Use Site Management?**

– Thomas Hinderling: Beim Mixed-Use Site Management unterstützen wir klassische Projektentwickler und übernehmen alle Aufgaben, die später im Betrieb der Liegenschaft wichtig sind. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Zurzeit konzipieren wir eine Areal-App, die es Mietern erlauben soll, möglichst unkompliziert Re-

**» Drei Dinge machen ein Areal erfolgreich: optimaler Mietermix, richtige Nutzung und klare Arealidentität.«**

servationen u. a. von Sitzungszimmern oder E-Bikes zu erledigen oder andere Services (z. B. Postdienst) zu beziehen. Dabei ist uns wichtig, gemeinsam mit den App-Entwicklern eine möglichst optimale Lösung zu entwickeln, die berücksichtigt, was bei der Immobilienbewirtschaftung relevant ist. Wir haben also stets die Sichtweise des Projektentwicklers sowie

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



» Zurzeit betreuen wir im Grossraum Zürich fünf Areale. Von Revitalisierung bis Neubau ist alles dabei.«



• **BIOGRAPHIE**

**THOMAS HINDERLING**

(\*1974) leitet seit 2017 den Bereich Mixed-Use Site Management Zürich bei Wincasa. Er verfügt über einen Executive MBA Marketing FH und besucht zurzeit den ersten CAS-Lehrgang «Urban Management» an der Universität Zürich (CUREM). Hinderling ist verheiratet und Vater von Zwillingstöchtern. ●

des Bewirtschafters im Blick und suchen den Mehrwert für beide Seiten.

**– Sie sind seit 2017 Leiter Mixed-Use Site Management Zürich bei Wincasa. Wie verlief Ihr beruflicher Werdegang bis dorthin?**

– Vor Ihnen sitzt ein klassischer Quereinsteiger, der eigentlich aus dem Kommunikations- und Marketingbereich kommt. Ich habe viele Jahre in grossen Marketing-Agenturen gearbeitet, überwiegend für die Uhren- und Automobilbranche. Während dieser Zeit sammelte ich erste Erfahrungen im Retail-Bereich. 2010 durfte ich, zusammen mit einem Kollegen, ein Marketing- und Vertriebsunternehmen für Uhren-, Schmuck- und Sportartikel übernehmen und so meine allgemeinen Managementfähigkeiten weiter ausbauen. Ende 2016 bot mir Philipp Schoch, Leiter Center und Mixed-Use Site Management bei Wincasa, an, den

Bereich Mixed-Use Site Management mit aufzubauen.

**– Nun hat Wincasa den Entwicklungsbereich in Zürich auf elf Mitarbeiter ausgebaut und eine weitere Niederlassung in Genf eröffnet. Welche Gründe warenausschlaggebend?**

– Mit Mixed-Use Site Management scheinen wir den Nerv der Zeit getroffen zu haben. Es wird auf dem Markt verstärkt nachgefragt. Heute werden auf Gross-Arealen spannende Nutzungen erwartet. Dafür brauchen wir ein Team von Spezialisten, die schnell und proaktiv handeln. Ohne mir den Lorbeerkranz aufs Haupt legen zu wollen, muss ich sagen, dass der Bereich Mixed-Use Site Management in Zürich ausgesprochen gut funktioniert. Wir hatten von Beginn weg die richtigen Leute im Boot. Seit der Lancierung dieser neuen Dienstleistung wurden uns schweiz-

weit neun Projekte anvertraut – vier davon in der Romandie. Entsprechend hat Wincasa im Juli einen weiteren Standort in Genf eröffnet. Und wir sind überzeugt, es werden noch weitere folgen.

**– Die Verdichtung unserer Städte wird in Zukunft ein zentrales Thema sein. Welche Rolle spielt sie bereits heute bei Projektentwicklungen?**

– Ja, die innerstädtische Verdichtung wird in Zukunft eine wichtige Rolle spielen und könnte eine unserer Hauptaufgaben werden. Heute betrifft diese Herausforderung das Mixed-Use Site Management noch weniger. Aber eines Tages könnte es sein, dass wir nicht nur Areale entwickeln und planen, sondern vielleicht sogar ganze Strassenzüge. Zudem erfordern die neuen Planungsgesetze auch Verdichtungen, weil die Zahl der un bebauten Areale kleiner wird. Für eine grossflächige Umsetzung von Ver-



dichtungen müsste sich die Kommunikation zwischen Behörden, Raumplanern und Eigentümern verbessern. In diesem Bereich sehe ich noch grosses Potenzial. **– Sind Entwicklungsprojekte rentabler als Zukäufe?**

– Ich glaube, diese Frage kann man nicht pauschal beantworten. Grundsätzlich kommt man schneller zum Ziel, was die Rendite betrifft, wenn man ein Projekt von Beginn an entwickeln kann. Bei bestehenden Arealen gibt es oft Auflagen, wie beispielsweise den Denkmalschutz. Ältere Gebäude sind wichtig, weil sie die Seele und Vergangenheit eines Areals widerspiegeln. Wir schauen jedes Areal mit seinen Besonderheiten einzeln an – jedes besitzt seine ganz eigene Identität.

**– Nach welchen Kriterien kaufen Sie Areale oder entwickeln diese weiter?**

– Das ist eine Frage an die Immobilien-eigentümer und nicht an uns als Immo-

bilien-Dienstleister. Wincasa selbst besitzt keine Immobilien. Aus meiner Sicht ist es auf jeden Fall wichtig, Areale zu revitalisieren, beziehungsweise zu entwickeln. Nur so lassen sie sich erfolgreich betreiben oder mit gutem Gewinn verkaufen.

**„Die Ansprüche auf Grossarealen werden immer komplexer.“**

**– Das Besondere am Zürcher Yond-Areal ist, dass die Mieter, ihre Raumbedürfnisse nach eigenen Wünschen gestalten**

**können. Vorgegeben ist nur eine Raumhöhe von 5,50 Metern. Bitte erklären Sie dieses Konzept genauer.**

– Auf dem Yond-Areal entwickeln Swiss Prime Site Immobilien und Wincasa zurzeit Büro-, Gewerbe- und Retailflächen mit Modulgrössen von 66 bis 1330 m<sup>2</sup>. Bei diesem Projekt wird grossen Wert auf die Mieter-Community gelegt. Dies soll den kreativen Austausch unter den Mietern fördern. Das architektonische Konzept gibt kaum eine räumliche Struktur vor, was bedeutet, dass die Mieter ihren Firmengrundriss weitgehend selbst gestalten. Und

falls der Raumbedarf irgendwann steigen sollte, können die Räume durch einen Zwischenboden erweitert werden. Wir befinden uns mitten in der Vermark-

# Schnell, schneller, Schindler.



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

Schindler Your First Choice



**Schindler**

» Jedes Areal ist ein eigenes kleines Universum.«



tungsphase, die ersten Mieter werden im Frühjahr 2019 auf dem Yond-Areal einziehen.

**– Daneben wird zurzeit das NZZ-Areal in Schlieren zu einem Ort für Bildung sowie für Wissens- und Informationstransfer umgebaut. Können Sie die wichtigsten Punkte dieses Projekts beschreiben?**

– Beim NZZ-Areal sprechen wir von einem sehr gut erschlossenen Grossareal mit gemischter Nutzfläche. Wir haben mit der Zühlke Technology Group AG bereits einen Ankermieter und merken jetzt schon, obwohl die Vermarktung noch gar nicht richtig begonnen hat, dass das Grossunternehmen weitere Firmen anzieht. Auch dort sind grosszügige Veranstaltungsflächen, Begegnungs- und Gastronomie zonen sowie ein neues Konzept für Sportflächen in Planung.

**– In der Romandie betreuen Sie u. a. die folgenden Projekte:**

**die 15-geschossige Dienstleistungsimmobilie «Esplanade de Pont-Rouge», den Gewerbekomplex «Espace Tourbillon» und das siebengeschossige Bürogebäude «Geneva Business Terminal». Was unterscheidet den Deutsch- und Westschweizer Markt?**

– Yvan Meyer, der Leiter unserer Genfer Mixed-Use-Site-Niederlassung, berichtet, dass sich der Genfer Immobilienmarkt sehr vom restlichen Markt in der Romandie unterscheidet. Der Genfer Markt ist, im Gegensatz zur Deutschschweiz, relativ starr und v. a. immer noch durch den gravierenden Wohnungsmangel geprägt. Dies hat zur Folge, dass dort nur wenige externe Marktteilnehmer hinzukommen. Wir sind jedoch überzeugt, dass sich grossartige Möglichkeiten für unsere Dienstleistungen bieten werden.

**– Planen Sie auch Projektentwicklungen im Ausland?**

– Unsere oberste Priorität bleibt aktuell der Ausbau unseres Angebots hier in der Schweiz. Wir sehen hier noch grosses Entwicklungspotenzial und gehen davon aus, dass bald ein bis zwei weitere Standorte hinzukommen werden.

**– Womit beschäftigen Sie sich, wenn Sie nicht über Mixed-Use Site Management nachdenken?**

– Wenn ich nicht arbeite, verbringe ich möglichst viel Zeit mit meiner Familie. Ich habe vierjährige Zwillingstöchter – Sie können sich vorstellen, wie mein Leben mit drei Frauen zu Hause aussieht. Als Ausgleich treibe ich etwas Sport, gehe gerne an Konzerte oder pflege meinen Freundeskreis. ●



**DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilien.

# Politische Sommerkost

An heissen Sommertagen ist leichte Kost angesagt. Diesem Grundsatz getreu produziert «die Politik» derzeit wenig Substanzielles und teilweise Erheiterndes.



Links: Sommerpause im Parlament; rechts: Tempo 30 erhitzt die Gemüter landesweit (Symbolbild, SRF).

IVO CATHOMEN\* •

«SKANDAL IM MIETERSCHUTZ!» Anfang Juli hat die Rechtskommission des Nationalrats zwei Initiativen zum Mietrecht vorgeprüft und Folge gegeben. Die Kriterien, mit denen ein missbräuchlicher Mietzins ermittelt werden kann, sind im Gesetz kaum umschrieben. Die parlamentarische Initiative von Nationalrat Olivier Feller will dies ändern, indem die Berechnung der zulässigen Rendite durch den Gesetzgeber und nicht durch die Richter festgelegt werden soll. Beim heutigen hypothekarischen Referenzzinssatz von 1,5% ist gemäss der Rechtsprechung des Bundesgerichts eine Rendite von höchstens 2% zulässig. Die Berechnung auf Basis der historischen Erwerbskosten gegenüber aktuellen Wertverhältnissen führt gerade bei Altbauten zu grotesken Werten.

Gemäss Artikel 269a Buchst. a OR sind Mietzinse in der Regel nicht missbräuchlich, wenn sie im Rahmen der orts- und quartierüblichen Mietzinse liegen. Die Kommission teilt die Ansicht von Nationalrat Hans Egloff, dass die Gerichte derart hohe Anforderungen an die Detaillierung der Vergleichskriterien stellen, dass der Beweis mit vernünftigem Aufwand nicht erbracht werden kann. Die Kommission kommt deshalb im Sinne der parlamentarischen Initiative zum Schluss, dass

die Kriterien für den Vergleich im Gesetz festzulegen sind.

Der SVIT Schweiz stellt sich voll und ganz hinter diese Anliegen, während der Mieterverband einen handfesten Skandal wittert. Eine Annahme öffne Tür und Tor zu mehr missbräuchlichen Mieten. Der Auftrag der Bundesverfassung zum Schutz der Mieter werde mit Füßen getreten. Gemach, gemacht, liebe Mieter, es ginge um eine Rückbesinnung auf den Willen des Gesetzgebers, wie er ihn in den ausgehenden 1980er Jahren formuliert hat. Und damals hat sich die Linke für diese Errungenschaften eingesetzt.

## «NACHFRAGEÜBERHANG IM UNTEREN SEGMENT.»

Das Bundesamt für Wohnungswesen kommt in seiner jährlichen Studie über die Wohnraumversorgung für das Jahr 2017 zum Ergebnis, dass die Schweiz auch im vergangenen Jahr ausreichend mit Wohnraum versorgt gewesen sei. Nur im unteren Segment befindet sich der Markt weiterhin in einer Situation des Nachfrageüberhangs. Nun, es ist kein Markt – jedenfalls keiner, der diese Bezeichnung verdient – vorstellbar, an dem das unterste Preissegment nicht durch die Nachfrage absorbiert würde. Das ist auch bei heterogenen Gütern und fragmentierten Märkten so. Nachfrager aus weniger preiswerten

Segmenten rutschen nach und nach in untere Segmente nach, wenn dort das Angebot ausgeweitet wird. Warum eine teurere Wohnung mieten, wenn man eine günstigere, eventuell gar subventionierte haben kann? Ein Angebotsüberhang am Mietwohnungsmarkt wäre jedenfalls ein ernstzunehmendes Alarmzeichen.

## VEREINE UNTER GELDWÄSCHEREIVERDACHT.

Die Financial Action Task Force und ihre Schweizer Erfüllungsgehilfen richten ihren Scheinwerfer im Kampf gegen Geldwäscherei nun auf die Schweizer Vereine. Diese sollen verpflichtet werden, sich ins Handelsregister einzutragen und ein Verzeichnis zu führen, das zehn Jahre lang Auskunft über Namen und Adressen der Vereinsmitglieder gibt. Natürlich, es werden nicht alle der geschätzten 100 000 Vereine in der Schweiz der Aufsicht unterstellt, sondern nur eine unbestimmte Zahl, solche, die einem höheren Risiko ausgesetzt sind, für die Terrorismusfinanzierung missbraucht zu werden. Gemäss einem Vernehmlassungsentwurf überlässt es der Gesetzgeber wohl der Verwaltung, was als Risikoverein zu gelten hat. «Die Ausnahme von der Eintragungspflicht ins Handelsregister ist für lokale Vereine ohne Geschäftstätigkeit mit wenigen Verbindungen ausserhalb ihres Mitgliederkreises

gerechtfertigt», heisst es im erläuternden Bericht zur Vorlage. Ein Schelm, wer mit Blick auf seinen Kaninchenzüchterverein Böses ahnt. Die Pflicht, eine Mitgliederliste zu führen, soll künftig sowieso für alle Vereine gelten.

**RUHE AN DER LEERWOHNUNGSFRONT.** In diesen Tagen publizieren die Kantone die mit Stichtag 1. Juni erhobenen Leerwohnungsziffern. Ganz im Sinne «Nur eine schlechte Nachricht ist eine gute Schlagzeile», bleibt es in den Medien sehr ruhig, und auch die Wortführer der Mieter können aus dem Trend beim besten Willen keine neue Forderung drehen. Denn die Zahl der leerstehenden Wohnungen bewegt sich beständig nach oben. Für die gesamte Schweiz dürfte der Wert irgendwo nach 1,5% im Vorjahr bei 1,6 oder 1,7% liegen.

Damit ist der Markt nun deutlich jenseits der imaginären Wohnungsnot-Marke. Gut für die betreffenden politischen Kräfte, dass kaum jemand zur Kenntnis nimmt oder nehmen will, dass die Leerwohnungsziffer im Mietsektor nach 2,2% im vergangenen Jahr nun bereits weit entfernt von der Marke für Wohnungsmangel liegt, die gemeinhin – aber gleichwohl unfundiert – bei 2,0% angesetzt wird. Im Notfall kann man ja immer noch argumentieren, es gebe zu wenig *preisgünstige* Wohnungen.

**30ER-ZONE OHNE WIRKUNG.** Das Bundesamt für Umwelt hat in einer Studie die Geschwindigkeits- und Lärmreduktion durch Einführung von Tempo 30 untersuchen lassen. Nun liegen die Ergebnisse vor. Auf der Grabenstrasse in Zug, der Zufahrtsachse von Arth her, verkehren täglich rund

14 500 Fahrzeuge. Der Kanton muss angesichts der Immissionsgrenzwerte aktiv werden. Da drängt sich die Temporeduktion als kostengünstige Massnahme geradezu auf – nur leider ohne die erwünschte Wirkung. Die Temporeduktion liegt im sehr überschaubaren Bereich, weil auf der besagten Strasse sowieso kaum je mit 50 Stundenkilometern gefahren werden konnte. Hinsichtlich der Lärmreduktion ist das Ergebnis vernichtend. Homöopathische Wirkung entfaltet sich in den Nachtstunden – immerhin. ●



**\*IVO CATHOMEN**  
Dr. oec. HSG, ist Redaktor  
der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE

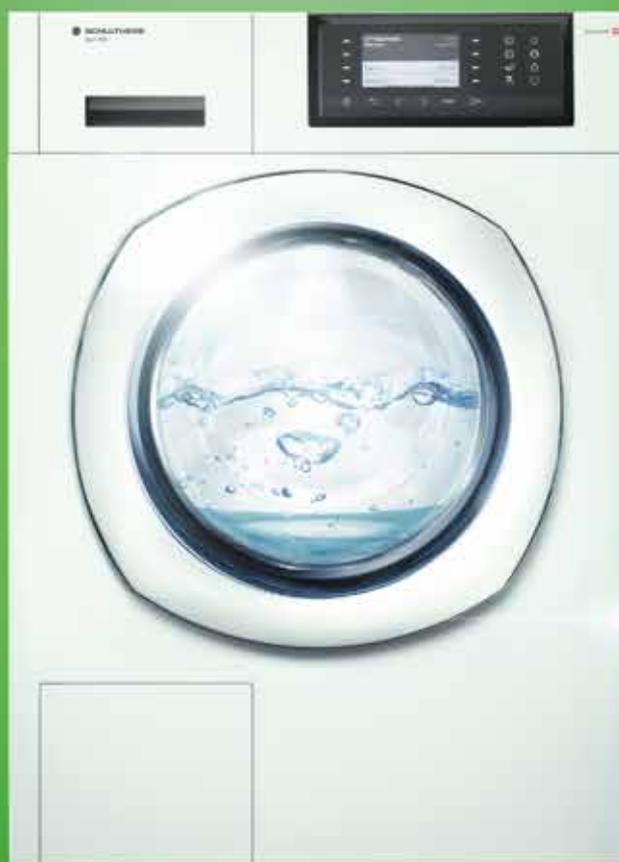
**Carlo Staub** – Geschäftsleitung  
STAUB Immobilien Treuhand AG, Frauenfeld:

«Die Mobile Apps von **W&W** steigern die Effizienz unserer Immobilienbewirtschafter.»

**W&W Immo Informatik AG**  
Affoltern am Albis • Bern • St. Gallen  
wwimmoco.ch

# HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



Unsere Maschinen sind robust und extrem wartungsarm. Und der Kundenservice ist im Falle eines Falles schnell und zuverlässig. Das freut Vermieter und Mieter gleichermassen. Mehr Infos: [schulthess.ch/wasch-profi](http://schulthess.ch/wasch-profi)

Swissmade

 **SCHULTHESS**

ZÜRICH

**HEIMATSCHUTZ  
VERLIERT VOR VER-  
WALTUNGSGERICHT**

Das Verwaltungsgericht hat die Beschwerden des Heimatschutzes gegen die Inventarentlassung von zwei Genossenschaftssiedlungen vollumfänglich abgewiesen. Damit rückt das Bauvorhaben für mehr bezahlbaren Wohnraum im Quartier Aussersihl wieder einen Schritt näher. Im August 2016 entliess der Zürcher Stadtrat die Siedlungen «Kanzlei» der Allgemeinen Baugenossenschaft Zürich (ABZ) und «Seebahn» der Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals (BEP) aus dem Inventar der schützenswerten Bauten. Damit gab er grünes Licht für den Ersatz der zwei bald hundertjährigen Siedlungen der Wohnbaugenossenschaften ABZ und BEP. Zieht der Heimatschutz die Beschwerden nicht weiter ans Bundesgericht, nehmen die Bauträger die Arbeiten am gemeinsamen Gestaltungsplan wieder auf. Andernfalls ist mit einer weiteren massiven Verzögerung zu rechnen. Bisher blockierte der Heimatschutz die Bauvorhaben 21 Monate lang.

**VERORDNUNG FÜR  
PREISGÜNSTIGES  
WOHNEN**

Die Stimmberechtigten des Kantons Zürich haben 2014 einer Ergänzung des Planungs- und Baugesetzes (PBG) für preisgünstigen Wohnraum zugestimmt. Nun hat der Regierungsrat die dazugehörige Verordnung über den preisgünstigen Wohnraum (PWV) erlassen. In einem ersten Schritt ist die Umsetzung der Vorgaben

eine planerische Aufgabe. Bei der Festlegung von Mindestanteilen sind die örtlichen Verhältnisse zweckmässig und angemessen zu berücksichtigen. Die Verordnung regelt sodann die baulichen und finanziellen Anforderungen an preisgünstigen Wohnraum sowie das Verfahren, um die höchstzulässigen Mietzinse zu berechnen und zu genehmigen. Schliesslich umfasst die PWV eine Bestimmung zur dauerhaften Sicherung der Mietzinse und schreibt dazu eine Anmerkung im Grundbuch vor.

LUZERN

**LUZERN ZIEHT  
VERWALTUNG  
ZUSAMMEN**

Der Kanton Luzern will die gesamte Verwaltung am Seealplatz in Emmenbrücke zusammenziehen. Das Projekt befindet sich derzeit in Ausarbeitung. Mit dem Umzug werden in der Stadt Büroflächen im Umfang bis zu 35 000 m<sup>2</sup> frei. Der Kanton verspricht sich Effizienzgewinne und Kostensenkung.

THURGAU

**BUNDESRAT  
GENEHMIGT  
RICHTPLAN**

Der Kanton Thurgau hat seinen Richtplan an die Anforderungen des revidierten Raumplanungsgesetzes (RPG) angepasst. Im Zentrum der Änderung stand die Überarbeitung der Richtplankapitel «Raumkonzept», «Siedlung» und «Verkehr», kleinere Anpassungen betrafen aber auch die restlichen Inhalte. An seiner Sitzung vom 4. Juli 2018 hat der Bundesrat den überarbeiteten Richtplan genehmigt.

Nachfrage(r) in den Immobilienmärkten



**Donnerstag, 20. September 2018**

**Kultur & Kongresshaus Aarau**

Am 7. Jahreskongress der Immobilienbewertung diskutieren Experten über die veränderte Nachfrage nach Flächen bei anhaltendem Anlagedruck. In den Pausen und beim Apéro gibt es gute Gelegenheiten zum fachlichen Austausch unter den über 200 Teilnehmern aus der Immobilienbranche.

**Programm**



**Keynote**  
**Die Wirtschaft und der Wolf**

Dr. Felix Brill, VP Bank AG



**Aktuelle Marktentwicklungen**

Dr. Alain Chaney, Wüest Partner AG



**Marktfrischer Immobilienfonds**

Karl Theiler und Jonathan van Gelder,  
Akara Funds AG



**Nachfrage kennen und antizipieren**

Patricia Reichelt, CSL Immobilien AG



**Virtual Reality goes Machine Learning**

Martin A. Meier, Kugelmeiers AG



**Bewertungsansätze bei der Steuerlatenz**

Stefan Laganà, EY Schweiz



**Verdichtetes Bauen im Emmental**

Renato Marazzi und Alfred Paul,  
Marazzi + Paul Architekten



**Liveact beim Apéro riche**

Vera Kaa & Band



**Tagungsmoderation**

Gunnar Gärtner, Präsident SEK/SVIT  
Marie Seiler, Vorstand SEK/SVIT und RICS



Reduzierte Teilnahmegebühr für Mitglieder der Partnerverbände.

# Eingelöste Versprechen

Die «Suurstoffi» in Rotkreuz (ZG) ist ein autofreies Wohnquartier, Erholungszone sowie Arbeits- und Bildungsstätte in einem und wird CO<sub>2</sub>-neutral sein. Die Zug Estates Holding AG, die das Areal entwickelt, will mit der Überbauung neue Massstäbe setzen.



Die Entwicklung des Suurstoffi-Areals erfolgt nach strategisch definierten Nachhaltigkeitsgrundsätzen in den Bereichen Energie, Emissionen, Materialien, Aussenraumgestaltung und Mobilität (Bilder: Zug Estates AG).

PHILIPP HODEL\* ●

**MORGENSTIMMUNG.** Die Mieterin fischt die Zeitung aus dem Briefkasten. Auf der anderen Seite des Quartiers streben die ersten Mitarbeitenden des internationalen Pharmakonzerns ihren Büros zu. Zur gleichen Zeit hält im Bahnhof Rotkreuz der Zug von Luzern mit Studierenden der Hochschule, welche die erste Vorlesung besuchen wollen. Es ist morgens kurz vor sieben Uhr. Die «Suurstoffi» erwacht. Die Fläche des Areals beträgt 105 000 Quadratmeter. Das gesamte Investitionsvolumen beläuft sich auf rund eine Milliarde Franken. 1500 Bewohner und gegen 2000 Studierende werden das Areal der-einst beleben. Dazu kommen 2500 Arbeits- und fast ebenso viele Studienplätze. In Rotkreuz, auf halbem Wege zwischen Luzern und Zug, entsteht für Schweizer Verhältnisse etwas wirklich Grosses. Aber die Überbauung soll nicht nur gross, sondern in mehrfacher Hinsicht einzigartig werden – mit einer hohen Aufenthaltsqualität, hochstehender Architektur und einem umweltfreundlichen Energiekonzept.

**HOHE QUALITÄT.** Für die Marktfähigkeit einer Überbauung sind die Lage, die Identität und das Image entscheidend. Weitere unerlässliche Elemente sind eine geschickte Etappierung, ein flexibles Angebot und nicht zuletzt eine ausgezeichnete Kommunikation. Die Suurstoffi, etwas ausserhalb des Dorfkerns von Rotkreuz gelegen, hat in dieser Hinsicht sehr gute

**» Arealentwickler sind auch ein wenig Zukunftsforscher, die gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends vorwegnehmen.«**

Voraussetzungen. Das Areal liegt unmittelbar am Autobahnkreuz zwischen Zug, Luzern und Schwyz und verfügt über einen direkten Bahnanschluss. Der Kanton Zug mit seiner Nähe zum Wirtschaftsraum Zürich ist seit längerem ein aufstrebender Standort für internationale und innovative Unternehmen. «Wir waren schon früh überzeugt, dass sich das Gebiet von der

Lage her ausgezeichnet für Wohnen, Arbeiten und Studieren eignet», sagt Tobias Achermann, CEO Zug Estates Holding AG. «Die bisherige Entwicklung gibt uns recht.»

Welche Zielgruppen will man ansprechen und mit welchen Argumenten? Bei der Suurstoffi hatte man von Anfang an ein klares Bild vor Augen. Die künftigen Bewohner legen grossen Wert auf Lebensqualität und einen verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt. Autofrei, intensiv begrünt und CO<sub>2</sub>-frei waren die Schlüsselworte. Achermann ist überzeugt, dass immer mehr Menschen Wert auf eine lebenswerte sowie intakte Umgebung und Umwelt legen. «Aber auch Unternehmen sind in dieser Beziehung sehr anspruchsvoll geworden. Sie wollen ihren Kunden zeigen, dass sie Nachhaltigkeit leben und sie nicht bloss als Schlagwort in ihrer Firmenbrochure aufführen.» In diesem Sinne sind Arealentwickler auch ein wenig Zukunftsforscher, die gesellschaftliche und wirtschaftliche Trends vorwegnehmen.



**VISION «SUURSTOFFI».** Ausdruck dieser Vision «Suurstoffi» ist die Community, die sich mit jeder Bauetappe akzentuierter manifestiert. Zug Estates ist es gelungen, attraktive Ankermieter zu gewinnen, die für einen positiven Imagetransfer sorgen und viel zur Entwicklung des Areals beitragen. Die internationalen Pharmafirmen Novartis und Amgen beispielsweise, das Carsharing-Unternehmen Mobility oder die Hochschule Luzern mit ihrem Informatikdepartement bieten ein optimales Umfeld für ähnlich gelagerte Unternehmen. Komplementäre und sich überschneidende Forschungs- und Entwicklungsprojekte können durch gezielten Wissenstransfer, Netzwerkbildung und die gemeinsame Nutzung der Infrastruktur vorangetrieben werden.

**SINNVOLLE ETAPPIERUNG.** Die Entwicklung eines grösseren Areals oder eines Quartiers kann nur in sinnvollen Etappen erfolgen. Entscheidend für die erfolgreiche Vermarktung ist der Start. Die erste Bauetappe hat viel zu leisten und muss erste Versprechen einlösen. Sie steht für die

Identität und das Image der Überbauung. Sie muss die Einzigartigkeit sichtbar machen. Andererseits muss die Etappierung mieterfreundlich erfolgen. Wer will schon jahrelang auf einer permanenten Baustelle wohnen oder arbeiten?

Bei der Entwicklung einer Überbauung kommt zudem der Kommunikation eine bedeutende Rolle zu. Sie muss von Anfang an die richtigen Bilder in den Köpfen der Zielgruppen auslösen – bei den Wohnungsmietern aber auch bei den Unternehmen und Bildungsinstitutionen. «Bei der Suurstoffi ist uns dieser erste Schritt gut gelungen», betont Tobias Achermann. «Das hat uns bei der weiteren Entwicklung des Areals entscheidende Vorteile gebracht und unsere Arbeit sehr erleichtert.»

**EXTRAS FÜR DIE MIETER.** 2010 hat Zug Estates die Entwicklung der Suurstoffi gestartet. Acht Jahre später steht man bereits kurz vor der Vollendung. Die Büro- und Wohnflächen sind fast alle vermietet. Worauf ist dieser Erfolg zurückzuführen? «Wir haben nicht alles, aber vieles richtig

gemacht», sagt Tobias Achermann. «Das Suurstoffi-Areal befand sich seit vielen Jahren in unserem Besitz. Wir konnten deshalb mit vernünftigen Quadratmeterpreisen kalkulieren. Das hat es uns erlaubt, für die Mieterschaft einige Extras einzuplanen. Dazu gehören etwa die Architekturwettbewerbe, die wir uns für alle Bauphasen bewusst geleistet haben oder das umweltfreundliche Energiekonzept.»

**WEICHE UND HARTE FAKTOREN.** Schon bei der Planung gilt es im Hinblick auf mögliche Marktveränderungen, eine grosse Flexibilität an den Tag zu legen. Bei der Suurstoffi hat man deshalb eine grosse Diversität der Gebäude-, Büro- und Wohnungstypologien eingeplant. «Zudem ist es uns gelungen, ideale und langfristige Ankermieter zu gewinnen. Und nicht zuletzt, konnten wir unsere Versprechen gegenüber den Mietern in der Realität wirklich einlösen», so Achermann. «Nebst den bereits erwähnten weichen Faktoren sind nämlich auch ganz konkret die Infrastruktur und Einrichtungen der Bürogebäude und Wohnungen für eine erfolgreiche Vermietung massgebend. Die Mieter erwarten modernste Räumlichkeiten.»

#### VISION ZERO-ZERO

Zug Estates verfolgt die Vision Zero-Zero und hat sich zum Ziel gesetzt, das gesamte Portfolio nur mit erneuerbarer Energie und ohne CO<sub>2</sub>-Emissionen zu betreiben. Auf dem Areal Suurstoffi bilden seit Projektstart 2010 die solare Nutzung, mehrere dynamische Erdspeicher und ein Energienetz die Basis zur Erreichung dieses Ziels.

Leitplanken für die Realisierung der Vision sind nicht Labels oder Standards, die auf Annahmen oder Planungswerten beruhen, sondern Messungen des tatsächlichen Energieverbrauchs im gesamten Immobilienportfolio. Die wissenschaftliche Auswertung der gemessenen Daten geschieht in Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Integrale Gebäudetechnik ZIG der Hochschule Luzern.

Die ständige Erhebung von Daten erlaubt es, notwendige Korrekturen vorzunehmen, wenn Ergebnisse nicht mit den Modellrechnungen übereinstimmen. Das kann etwa der Fall sein, wenn das Mieterverhalten nicht den Erwartungen entspricht oder der Erdspeicher im Winter mehr Energie abgibt, als ursprünglich geplant. Auf dem Suurstoffi-Areal ist es gelungen, dank diesem dynamischen Konzept der Nachmessungen den Energieverbrauch markant zu senken.



\*PHILIPP HODEL

Der Autor ist Head of Corporate Communications bei der Zug Estates AG.

# Wegweisender Siedlungsbau

Rund um einen denkmalgeschützten Weiler entsteht in Niederwangen/Köniz bei Bern Wohn- und Lebensraum für 2500 Menschen. Die Grösse, Freiraumqualität und ein umfassendes Energiekonzept sind bestimmende Elemente des einzigartigen Bauvorhabens.



Papillon Köniz. Bis 2028 entstehen über 1000 Wohneinheiten.

STEPHAN WEGELIN\*

**GROSSE HERAUSFORDERUNG.** Auf einer der grössten Baulandreserven der Region Bern realisieren verschiedene Bauherren der Infrastrukturgemeinschaft Papillon sowie die Gemeinde Köniz in vier Etappen bis 2028 mehrere Wohnsiedlungen mit insgesamt mehr als 1000 Wohneinheiten. Der ganzen Entwicklung liegt ein Masterplan der beiden Zürcher Büros Ruprecht Architekten und Hildebrand (ehemals Blue Architects) zugrunde (siehe Interview Seite 18).

Papillon entsteht zwischen dem Könlizer Ortsteil Niederwangen und dem Könizbergwald. Für die Gemeinde Köniz mit ihren über 42 000 Einwohnern stellte die Entwicklung des neuen Quartiers mitten in einem Grüngürtel und Naherholungsgebiet eine grosse Herausforderung dar. «Wir wollen nicht zu einer

gängigen Agglo-Gemeinde verkommen, sondern unseren dörflichen Charakter behalten», sagt Gemeindepräsidentin Annemarie Berlinger-Staub. Für den



» Mit Papillon kann Köniz seine Stellung als attraktive Wohngemeinde weiter ausbauen und stärken.«

Annemarie Berlinger-Staub,  
Gemeindepäsidentin Köniz

Ortsteil Niederwangen bedeutet Papillon einen grossen Entwicklungsschritt. Seine Bevölkerungszahl wird sich bis zur Fertigstellung verdoppeln.

**BALANCE ZWISCHEN VERDICHTUNG UND FREIRÄUMEN.** Die Gemeinde und die IGP legten deshalb bei der Entwicklung des Masterplans grossen Wert auf das richtige Mass

an Verdichtung und das Belassen von grosszügigen Freiräumen. Auf diese Stossrichtung geht das von Müller Illien Landschaftsarchitekten stammende Masterplan-Freiraumkonzept zurück, das die Natur in breiten Fingern zwischen die Wohnsiedlungen führt. Dies ermöglicht, dass die Bewohner aller Gebäude direkten Zugang

zu vielfältigen und spannenden Freiräumen haben. Einer dieser Freiräume ist die neue «Allmend» zwischen den Wohnbauten und dem Könizbergwald. Diese von

der Gemeinde zu erstellende Parkanlage wird im Herbst 2018 fertiggestellt und im Frühjahr 2019 der Bevölkerung und den Bewohnern der ersten Bauetappe übergeben. Innerhalb der Wohnsiedlungen ist Papillon im Gegensatz dazu sehr urban. Infrastrukturmässig fehlt es an nichts: Mit

Erschliessung erfolgt innerhalb des Quartiers über autofreie und kinderfreundliche Wohnstrassen sowie über die Ringstrasse «Papillonallee» für den privaten Verkehr und die öffentlichen Busse, welche das Quartier mit den S-Bahnstationen Niederwangen und Bern Brünen-Westside so-

wie mit Köniz verbinden. Die S-Bahnstation Niederwangen ist zu Fuss in wenigen Minuten erreichbar. Von dort aus liegt die Bundeshauptstadt Bern nur wenige Fahrminuten entfernt.

Die Gebäude im Papillon zeichnen sich durch hohe ökologische und ökonomische Qualität aus, die Zertifizierungen mit Ökolabels obliegt dabei den verschiedenen Bauherrschaften. Hochwertige Bauweisen mit umfassenden Wärmedämmungen sorgen für einen tiefen Energiebedarf. Die Energieversorgung erfolgt weitgehend klimaneutral. Möglich machen dies der Einsatz von Erdsonden, Holzschnitzeln oder Holzpellets sowie die Nutzung von Abwärme. Die elektrische Energie für die Erdsondenanlagen stammt aus quartiereigenen Solarpanels. Auch bezüglich Wärmeversorgung sind die ökologischen Zielwerte anspruchsvoll. Mindestens 50% des Jahresenergiebedarfs sind vor Ort selbst zu erzeugen. Dass alle diese Vorgaben

eingehalten sind, müssen die Bauherren pro Baubereich mit einem Energiekonzept belegen.

**HOHE NACHFRAGE NACH WOHNUNGEN.** Für die konsequente Umsetzung der Entwicklungsgrundsätze sorgt die Infrastrukturgenossenschaft Papillon (IGP). An ihr sind knapp zehn Unternehmen, Institutionelle und Privatpersonen sowie die Gemeinde Köniz beteiligt. Mit den Marktreaktionen auf die Erstvermietung von Wohnungen im Papillon ist IGP-Präsident Guido Albisetti sehr zufrieden: «Das Quartier stösst dank seiner Qualität auf eine hohe Akzeptanz und Nachfrage.» Corina Schwab ist eine der Erstmieterinnen – sie wird am 1. September 2018 an die Papillonallee ziehen. Ihre Beweggründe für den Umzug ins neue Quartier: «Mich haben die Gestaltung von Papillon sowie die Kombination aus ländlicher Idylle, Stadtnähe und hohem Ausbaustandard überzeugt.» ●



» Seit Beginn der Entwicklung galt der Grundsatz, dass ein mustergültiges Quartier entstehen soll. Daran haben wir immer festgehalten.»

Guido Albisetti, Präsident der Infrastrukturgenossenschaft Papillon

dem Bau der quartiereigenen Schul- und Sportanlage wurde Ende Mai 2018 begonnen und im Quartierzentrum, dem denkmalgeschützten Weiler Ried, entstehen Versorgungsmöglichkeiten, ein Gemeinschaftsraum und Gastronomieangebote in unmittelbarer Nähe der Wohnsiedlungen.

**STADTNAHES LEBEN IN DER NATUR.** Die verschiedenen Typen von Miet- und Eigentumswohnungen im Papillon bieten den Bewohnern das Beste aus zwei Welten: stadtnahes Leben inmitten der Natur. Die

den Wärmedämmungen sorgen für einen tiefen Energiebedarf. Die Energieversorgung erfolgt weitgehend klimaneutral. Möglich machen dies der Einsatz von Erdsonden, Holzschnitzeln oder Holzpellets sowie die Nutzung von Abwärme. Die elektrische Energie für die Erdsondenanlagen stammt aus quartiereigenen Solarpanels. Auch bezüglich Wärmeversorgung sind die ökologischen Zielwerte anspruchsvoll. Mindestens 50% des Jahresenergiebedarfs sind vor Ort selbst zu erzeugen. Dass alle diese Vorgaben

#### ECKWERTE VON «PAPILLON»

- rund 1000 Wohneinheiten
- Arealgrösse total: ca. 324 000 m<sup>2</sup>
- Areal Weiler: ca. 53 400 m<sup>2</sup>
- Zone für öffentliche Nutzung: ca. 22 300 m<sup>2</sup>
- Bruttogeschossfläche: max. 129 000 m<sup>2</sup>
- [www.papillon-koeniz.ch](http://www.papillon-koeniz.ch)

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



# «Von der Landschaft her gedacht»

Die beiden Architekten Thomas Hildebrand und Rafael Ruprecht gewannen mit ihren Büros 2007/08 gemeinsam den städtebaulichen Wettbewerb für das Projekt «Papillon» und entwarfen den Masterplan.



• **BIOGRAPHIE**

**THOMAS HILDEBRAND,**  
\*1967, AA Dipl. RIBA, Architekt FH, SIA, Studium an der Architectural Association London und an der Berner Fachhochschule (Biel), eigenes Büro Hildebrand (früher Blue Architects) in Zürich.



• **BIOGRAPHIE**

**RAFAEL RUPRECHT**

\*1972, studierte Architektur an der EPFL Lausanne und an der ETH Zürich, eigenes Büro Ruprecht Architekten in Zürich. Ruprecht hat mit seinem Architekturbüro diverse Preise im In- und Ausland gewonnen.

STEPHAN WEGELIN\* •

**– Welchen Stellenwert hat der Freiraum im Masterplan für Papillon?**

– Thomas Hildebrand: Wir haben die städtebauliche Gestaltung im Wettbewerb 2007/08 zusammen mit Müller Illien sehr stark von der Landschaft her gedacht. Im Fokus steht der nicht gebaute Raum. Die Form der Siedlung ist stark aus den spezifischen Gegebenheiten der Landschaft entstanden; das ist eine radikal andere Betrachtungsweise als in traditionellen städtebaulichen Prozessen.

**– Welche Auswirkungen hatte dies auf die Form der Baufelder?**

– Rafael Ruprecht: Die Topografie im Papillon ist sehr abwechslungsreich, von flach bis zu 15%. Die Baufelder folgen den Höhenlinien, sodass die Bauten mit

minimalen Erdbewegungen erstellt werden können. Die organische Form entstand also nicht aus einem formalen Gestaltungswillen, sondern aus einer streng ökonomischen und nachhaltigen Grundhaltung.

**– Was haben Erdbewegungen mit Nachhaltigkeit zu tun?**

– Thomas Hildebrand: Mit möglichst wenigen Terrainverschiebungen zu bauen, ist das beste Fundament für nachhaltige Bauten. Der Grund ist einfach: Erdbewegungen beanspruchen viel graue Energie, die in einer Gesamtbilanz in die Bauten eingerechnet werden müssen.

**– Gab es für Sie beim Masterplan Papillon Vorbilder?**

– Rafael Ruprecht: Unser Masterplan für Papillon hat denjenigen von Atelier 5 aus

den 70er-Jahren ersetzt. Wir sind wie alle Architekten unserer Generation mit den wegweisenden Bauten dieses Büros gross geworden. Viele ihrer Arbeiten wirken weiterhin frisch und zeitgemäss, etwa die Halensiedlung in der Nähe von Bern. Der Bezug zum Atelier 5 war für uns eine Inspiration.



\*STEPHAN WEGELIN

Der Autor ist Kommunikations- und Immobilienmarketing-Experte.

ANZEIGE

**SCHWEIZ QUALITÄT FENSTER**

**Ihr Partner in Bern:  
Für Renovation und Neubau**

TRYBA Bern • Fenster und Türen  
Postfach 704 - 3550 Langnau i. E.

☎ 034 408 82 97 ✉ info@tryba.ch

# *Nachhaltig Bauen* Für nächste Generationen



«Seit Jahrzehnten entwickeln und bauen wir aus Tradition die energieeffizientesten Gebäude der Schweiz. Ganzheitlich, nachhaltig».

Immobilienentwicklung | Generalunternehmung | Bauunternehmung

**w.schmidag**

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

**w.schmid &  
glanzmannag**

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

# Pilotprojekt «Brunnen Nord»

Für die Region Innerschwyz ist die Nutzung der Industrie- und Gewerbebranchen in Seewen-Schwyz und Brunnen von wirtschaftspolitischer Bedeutung. Zum Generationenprojekt Brunnen Nord wurde im Kanton Schwyz ein kantonaler Nutzungsplan erarbeitet.



Ingenbohl-Brunnen von Norden: in Bildmitte vorne eine Vision/Bildmontage einer möglichen Überbauung von Brunnen Nord. Im Hintergrund Vierwaldstättersee und Urner Alpen.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

**KOOPERATIVE PLANUNGSVERFAHREN.** In unserem Lande sind die Baulandreserven begrenzt. Die räumliche Entwicklung verfolgt gemäss dem revidierten Raumplanungsgesetz eine häusliche Nutzung des Bodens. Durch den steigenden Flächenbedarf der wachsenden Bevölkerung sind Immobilienentwickler und die öffentliche Hand, zusammen mit der Bevölkerung, gefordert, neue Wege und Lösungen für Arealentwicklungen und innere Verdichtung in den vorhandenen Bauzonen zu suchen und zu finden. Ein mögliches Mittel dazu ist die kooperative Planung, ein informelles Planungsverfahren, mit dem frühzeitig versucht wird, alle beteiligten Akteure einzubeziehen, um Arealentwicklungen besser zu koordinieren und die Erfolgchancen auf eine Realisierung zu erhöhen.

Nicht nur die Bevölkerung ist in den letzten Jahrzehnten auch im Kanton Schwyz stark gewachsen, ebenfalls die damit verbundenen Siedlungsflächen. Auch künftig wird ein weiteres Wachstum

erwartet. Im Gegensatz zu seiner finanzpolitischen und wirtschaftlichen Erfolgsgeschichte holte sich der Voralpenkanton bezüglich Raumplanung keine Lorbeeren. Selbst die «Immobilien» berichtete verschiedentlich darüber. In der Märzangabe 2011 befasste sich ein Beitrag zur Raumplanung

**» Dieses Generationenprojekt wird schrittweise geplant und umgesetzt unter Mitwirkung der Bevölkerung und mit Wahrung voller Transparenz.«**

ALBERT AUF DER MAUR, GEMEINDEPRÄSIDENT  
VON INGENBOHL-BRUNNEN BIS JUNI 2018

damit. Unter dem Titel «Schwyz: Kehrseite der Medaille» wird festgehalten, dass noch immer viele Kantone die Raumplanung vernachlässigen und damit gegen die Verfassung verstossen.

Ein kennzeichnendes Beispiel dazu sei der Kanton Schwyz, dessen Bevölkerung in den vergangenen 30 Jahren um 50% angewachsen sei. In der «Immobilien» vom Mai 2013 zum Wohnungsmarkt Zentralschweiz hiess es: «Der Landschaftsverband Vierwaldstättersee hat auch die Raumplanung und besonders den Kanton Schwyz kritisiert.» Inzwischen hat man in Schwyz die Zeichen der Zeit erkannt – nicht zuletzt auch auf Druck von Bundesbern.

**ENTWICKLUNGSSACHSE URMIBERG.** Im inneren Kantonsteil gibt es gemäss Raumentwicklungsstrategie im periurbanen Raum vier Entwicklungsschwerpunkte (ESP): Fänn-Küssnacht, Arth-Goldau, Seewen-Schwyz und Brunnen. Alle an der Gotthardbahn- bzw. Neat-achse gelegen. Die regional unterschiedlichen Schwerpunkte bedingen für die Umsetzung Teilstrategien. Der Raum

Innerschwyz ist aufgeteilt in die zwei Teilräume Küssnacht-Arth und Talkessel Schwyz.

Zum Teilraum Talkessel Schwyz gehört auch die Entwicklungsachse Urmiberg mit den Schlüsselräumen Seewen-Schwyz und Brunnen Nord. Der Talkessel Schwyz erstreckt sich von Seewen am Lauerzersee bis zum Vierwaldstättersee – in Nord-Süd-Richtung knapp fünf Kilometer lang. Entlang der Urmibergachse sind die drei linearen Raum- und Infrastrukturelemente Seewern/Muota, Eisenbahn und Autobahn A4 prägend.

Das revidierte Planungs- und Baugesetz des Kantons Schwyz ist am 1. Juli 2008 in Kraft getreten. Neu kann der Kanton kantonale Nutzungspläne für regionale Entwicklungsschwerpunkte und für Umnutzungen von grösseren

Arealen erlassen. Sofort danach hat der Regierungsrat des Kantons Schwyz die regierungsrätliche Raumentwicklungsdelegation beauftragt, zusammen mit den Gemeinden Schwyz und Ingenbohl-Brunnen und dem Bezirk Schwyz für die Entwicklungsachse Urmiberg ein zweistufiges Verfahren durchzuführen, um den erforderlichen kantonalen Nutzungsplan und die dazu notwendige Ergänzung des kantonalen Strassennetzes zu erlassen. Die erste Stufe beinhaltete ein Testplanungsverfahren, von 2009 bis 2010, und gestützt darauf erfolgte die zweite Stufe: erstmalig ein kantonales Nutzungsverfahren, das von 2011 bis 2016 dauerte.

**ERSTMALS EIN KANTONALER NUTZUNGSPLAN.** Bereits im Testplanungsverfahren scheiterte die Vision einer gemeindeüber-

greifenden Gesamtplanung für die Urmibergachse an den Realitäten. Zu verschieden waren in den beiden Gemeinden Schwyz und Ingenbohl-Brunnen die Ausgangs- und Interessenlagen, zu gering die gemeinsamen Schnittstellen. Dies führte zu einer Aufteilung der kantonalen Nutzungsplanung in einen Teil Seewen und einen Teil Brunnen Nord. Für Ingenbohl-Brunnen erwies sich die kantonale Federführung als Glücksfall.

Der Kanton entlastete die Gemeinde von äusserst komplexen Planungsarbeiten. Nach einem siebenjährigen, mitunter etwas harzigen Planungsprozess konnte am 3. Juni 2016 der kantonale Nutzungsplan (KNP) «Entwicklungsachse Urmiberg – Teil Brunnen Nord» vom Regierungsrat des Kantons Schwyz in Kraft gesetzt werden.

ANZEIGE

## Professionelle Instandsetzungs- sowie auch Investitionsplanung von Immobilien

Eine professionelle Instandsetzungs- sowie auch Investitionsplanung ist die Grundlage einer ganzheitlichen Immobilienbewirtschaftung. Nur so kann ein Immobilienportfolio erfolgreich und wertsteigernd gesteuert werden. Die Grundlage dazu bildet der jährlich zu erstellende, respektive zu aktualisierende, Zustandsbericht der entsprechenden Immobilie(n). Die Erfassung sowie auch Erstellung einer Immobilien Zustandsanalyse ist ausgesprochen zeitintensiv.



Nicht so mit IMMOLEDO, das Tool unterstützt Sie äusserst effizient bei der Zustandserfassung Ihrer Immobilie.

Die daraus resultierende Zustandsanalyse wird Sie, sowie auch Ihre Kunden überzeugen und begeistern.

Der Zustandsbericht von IMMOLEDO präsentiert sich in einer verständlich aufgebauten, professionellen und klar gegliederten Dokumentation (PDF) bestehend aus Beschreibung, Zustand, Restnutzungsdauer sowie auch der mutmasslichen Ersatzkosten.

Bei Immobilien im Stockwerkeigentum zeigt Ihnen IMMOLEDO die Cash Flow Entwicklung Ihres Erneuerungsfonds auf, und berechnet die empfohlenen Zuschüsse.

Die IMMOLEDO Zustandsanalyse ist das erste Produkt einer ganzen Reihe von hoch innovativen, benutzerfreundlichen und professionellen Applikationen, welche in Zukunft unter dem Brand von IMMOLEDO erscheinen werden.



Erfahren Sie mehr, und testen Sie [www.immoledo.ch](http://www.immoledo.ch)  
IMMOLEDO ein Produkt der readydata gmbH

30 Tage kostenlos  
testen



Erste Bauetappe in der Teilbauzone Nord A Hertipark. Visualisierung möglicher Raumformen und Baukörper. Im Hintergrund die bewaldeten Südosthänge des Urmibergs, des östlichen Ausläufers des Rigi-Massivs.

Der Erlass des KNP schafft die planungsrechtlichen Grundlagen für die Umnutzung des früheren Industrieareals in ein attraktives Wohn- und Arbeitsgebiet. In einem Interview in der «Luzerner Zeitung» vom Oktober 2008 zum Amtsantritt nahm der neue Ingenbohler Gemeindepräsident Albert Auf der Maur auch zur Arealentwicklung von Brunnen Nord, damals hiess es noch Holcim-Areal, Stellung: «Das Fabrikareal, die Lagerhäuser und das ganze Hertiquartier sind in der Raumplanung und der Entwicklung der Gemeinde wohl die grösste Herausforderung. Ich nenne diese zehn Hektaren Brunnen Nord.»

Der Nutzungsplanperimeter Brunnen Nord erstreckt sich vom Bahnhof Brunnen nordostwärts bis zum Zusammenfluss von Muota und Seewern und ist nun mehr als doppelt so gross wie 2008.

**VIER TEILBAUZONEN.** Das Gebiet Brunnen Nord ist rund anderthalb Kilometer lang und zwischen 80 und 300 Meter breit, auf

**„Für die weiteren Planungen, Anpassungen des kommunalen Zonenplans und für Umbauten und Neugestaltungen sind wohl noch bis zu acht weitere Volksabstimmungen notwendig.“**

IRÈNE MAY, GEMEINDEPRÄSIDENTIN VON INGENBOHL-BRUNNEN

geteilt in vier Teilgebiete. In einen Teil bzw. Bauzone Nord A (Lagerhäuser SBB), der unter dem Namen «Hertipark» läuft. In diesem Teil ist eine Zone für Wohnen,

Gewerbe, Dienstleistungen, Freizeit und Verkauf geplant. Teil Nord B oder Bauzone «Hertiturm» umfasst den Rayon

um die Reismühle mit Baupland der Genossame (lokale Oberallmeindkorporation), der sich zur Wohn-, Gewerbe- und Freizeitzone entwickeln soll. In der Bauzone Nord C, bekannt unter dem Namen «Nova Brunnen», ist eine gemischte Nutzung vorgesehen. Ähnlich wie in der Zone Nord A, aber mit weniger starker Ausnützung. Das Teilgebiet Stegstuden bleibt wie bisher in der Industriezone

für intensives Gewerbe und Industrie. Im engsten Bereich des Planungsperimeters, beim Übergang zwischen Bau- und Industriezonen und im Bereich von Basis- und Groberschliessung, muss zudem ein Korridor für eine zukünftige, allfällige Neat freigehalten werden, zudem ein Korridor für eine Brücke für Wildwechsel.

Die heutige Verkehrsanbindung für das rund 30 Hektaren grosse Entwicklungsgebiet von Brunnen Nord ist ungenügend. Daher ist das Gebiet verkehrs-

ANZEIGE

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

mässig neu zu erschliessen. Vorgesehen ist der Bau einer Basiserschliessungsstrasse vom Kreisel Gätli an der Kantonsstrasse bis zum neueren Strassenknoten Stegstuden an der Muota. Von dort zweigen zwei Groberschliessungsstrassen ins Planungsbiet ab. Eine dieser neuen Strassen verläuft parallel zur Bahnlinie bis zum Bahnhof Brunnen, die andere Richtung Stegstuden und Seewen, als Verbindung zur bestehenden Seewenstrasse. Um möglichst schnell einen Teil der heute grösstenteils brachliegenden Flächen nutzen zu können, verabschiedete der Gemeinderat von Ingenbohl-Brunnen am 25. September 2017 ein Teilkonzept Verkehr. Vorab sollen bestehende Strassen ab Bahnhof Brunnen farblich markiert werden (Pinsellösung). Damit können bereits

knapp sechs Hektaren Fläche umgenutzt und bebaut sowie 800 Parkplätze realisiert werden.

**ERFOLGREICHER ABTRITT DES GEMEINDEPRÄSIDENTEN.** Ende Juni 2018 endete die zehnjährige Amtszeit von Ingenbohls bzw. Brunners Gemeindepräsident Albert Auf der Maur. Höhepunkte in seinem Amt gab es viele. «Was mich aber am meisten beschäftigt hat, bis fast zur letzten Stunde, ist das Projekt Brunnen Nord, ein Riesenprojekt.» Und: Von den 38 Sachgeschäfts-Abstimmungen in seiner Amtszeit verlor die Gemeinde mit Präsident Albert Auf der Maur bloss eine einzige. Eine stolze Bilanz.

Die Basis- und Groberschliessung von Brunnen Nord umfasst, wie vorerwähnt, auch Teile der Seewenstrasse, die dem Bezirk Schwyz gehört. Vor wenigen Wo-

chen haben der Bezirk Schwyz und die Gemeinde Ingenbohl-Brunnen eine Vereinbarung zur Übernahme des Teils der Seewenstrasse, die im Perimeter Brunnen Nord liegt, unterzeichnet. Somit ist ein weiterer, wichtiger Schritt zur Erschliessung von Brunnen Nord getan. Die Änderung der Strassenträgerschaft muss aber auch noch vor den Stimmbürgern der Gemeinde und des Bezirkes bestehen. Die beiden Urnenabstimmungen sind auf Herbst 2019 vorgesehen. ●



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

KUB FOCUS 2018 – Wissensvorsprung für die Bauherrenberater und Immobilienfachleute

# «Formel 0 am Immobilienmarkt: wie lange noch?»

18. September 2018, Metropol, Zürich

Referent

Martin Neff, Chefökonom, Economic Research  
Raiffeisen Schweiz  
Genossenschaft Zürich

Anmeldung

über [www.kub.ch](http://www.kub.ch) oder [info@kub.ch](mailto:info@kub.ch)

# Genau auf den Markt ausrichten

Es tönt so logisch: Wohnungen müssen für die künftigen Bewohner geplant werden. Doch in der Praxis wird noch zu oft an der Nachfrage und der Zielgruppe vorbei realisiert. Die Resultate sind längere Vermarktungszeiten und unnötige Leerstände.



Das Angebot an Eigentumswohnungen folgt tendenziell dem Bedarf. Mietwohnungen hingegen werden in gewissen Regionen auf Halbe gebaut, ohne dass eine entsprechende Nachfrage vorhanden ist (Bild: 123.rf.com).

STEFANIE BIGLER\* •

**MIKROLAGE WIRD WICHTIGER.** Das Eldorado ist verschwunden. Vorbei sind die Zeiten, als die Erstvermietung von Mietwohnungen und der Verkauf von neuen Eigentumswohnungen fast überall in der Schweiz ein Selbstläufer war. Heute ist die Nachfrage sehr heterogen und stark abhängig von der Makro- und der Mikrolage. Während in Städten mit Anziehungskraft wie Zürich, Basel, Genf und Lausanne nach wie vor eine hohe Nachfrage nach Wohnraum besteht, sind die Leerstände im zweiten Agglomerationsgürtel der Städte und in den peripheren Gebieten stark gestiegen.

Ganz entscheidend für die Vermietungs- und Verkaufschancen ist die Standortqualität: Lage und Erschliessung nehmen einen deutlich höheren Stellenwert ein als in den vergangenen Jahren. Die Mikrolage wird fast wichtiger als die Immobilie selbst. Fünf Minuten mehr

oder weniger zur nächsten S-Bahn-Haltestelle geben in den Agglomerationen der grossen Städte den Ausschlag. Was näher beim Bahnhof liegt, läuft besser. Besonders prekär sind die Absatzchan-

**» Es gibt keine schlechten Lagen, sondern nur das falsche Produkt. Entscheidend ist die richtige Positionierung in der frühen Entwicklungsphase.«**

cen in ländlichen oder semiurbanen Zwischenräumen und dort wiederum insbesondere im Mietwohnungsmarkt. Im Eigentumsmarkt dagegen werden Wohnungen in der Regel erst gebaut, wenn ein bestimmtes Quorum erreicht ist;

meist müssen 50 bis 60% der Wohnungen bereits ab Plan verkauft sein, bevor die Bagger auffahren.

Somit folgt das Angebot an Eigentumswohnungen tendenziell dem Bedarf. Mietwohnungen hingegen werden in gewissen Regionen auf Halbe gebaut, ohne dass eine entsprechende Nachfrage vorhanden ist. Zweistellige Leerstandsquoten im Mietwohnungsmarkt sind in solchen Gegenden wie zum Beispiel dem Oberaargau keine Seltenheit. Grosse Bauprojekte, die in Ortschaften oder neu entwickelten Stadtteilen ohne entsprechende Infrastruktur geplant werden, finden oft auch keine genügend grosse Nachfrage. Familienwohnungen ohne etwa ein passendes Schulangebot und Nahversorger in der Umgebung bleiben länger leer.

**KLARE POSITIONIERUNG UND ZIELGRUPPENGERECHTE PRODUKTGESTALTUNG.** Überspitzt gesagt gilt: Es gibt keine schlechten Lagen, sondern nur das falsche Produkt. Es ist deshalb entscheidend, die Objekte bereits in einer frühen Entwicklungsphase professionell und richtig zu positionieren. Dafür müssen Bauherrschaft und Entwickler die lokalen Märkte und die Bedürfnisse der verschiedenen Nachfragesegmente sehr gut kennen und in ihren Überlegungen berücksichtigen. In dieser wichtigen Phase sind bei der Produktgestaltung weiterhin häufig grundlegende Fehler zu beobachten. Architekten und Investoren planen oft an der Zielgruppe vorbei, da sie Immobilienprojekte aus ihren Blickwinkeln und nicht durch die Brille der Nutzer betrachten.

Architektonische Gestaltungsdetails wie zum Beispiel die Fassadenmaterialisierung sind für viele Mieter unbedeutend. Wichtig ist vielmehr der erste emotionale Eindruck des Inneren der Wohnung. «Gefällt es mir?», fragt sich ein Mietinteressent ganz einfach. Dabei spielen oft Details mit, wie die Farbgestaltung von Küche oder Bad. Ein Beispiel aus der Praxis: Orangefarbene Keramikplatten stellten sich bei der Vermietung als grosses Hindernis heraus, obwohl sie perfekt ins Farbkonzept der Architekten gepasst haben. Einigen wenigen Interessenten mögen solche dominanten Details gefallen, doch die Mehrheit macht rechtsumkehrt und entscheidet sich für ein Standardangebot in der Umgebung.

**JUNGE WOLLEN IN EINEN NEUBAU, ÄLTERE IN DIE NÄHE DES ÖFFENTLICHEN NAHVERKEHRS.** Bezüglich Wohnungsgrösse ist sowohl im Miet- wie im Wohneigentumsmarkt eine besonders grosse Nachfrage nach Kleinwohnungen an urbanen, gut erschlossenen Lagen zu verzeichnen. Zu beobachten ist auch, dass Mieterinnen und Mieter bereit sind, eine kleinere Wohnung zu beziehen, um sich einen Platz in einem Neubau zu leisten. Der Stellenwert einer trendigen Neuwohnung hat besonders bei jüngeren Zielgruppen zugenommen. Eine weitere marketingrelevante Beobachtung aus jüngster Zeit: An Standorten mit besserem Infrastrukturangebot sind die Bewohner durchschnittlich älter – etwa in der Nähe von S-Bahnhöfen. Sie verfügen im Schnitt über eine stärkere Finanzkraft und können sich die Preisaufschläge für eine bessere Lage leisten.

Dem steigenden Preisdruck und der wachsenden Preissensitivität der Interessenten ist bei grösseren Wohnungen mit effizienten Grundrissen und kleineren Flächen zu begegnen. Die steigende Preissensitivität äussert sich in der Vermarktungspraxis unter anderem darin, dass zunehmend Solidarhafter in den Mietvertrag mit aufgenommen werden müssen. Je knapper die finanziellen Mittel, desto eher wird zudem die Kautionsversicherung statt in bar geleistet.

**FEHLER IN DER POSITIONIERUNG KOMMEN TEUER ZU STEHEN.** In der Summe stehen Eigentümer, Investoren und Entwickler heute

vor einer komplexen Herausforderung. Erfolg hat und wird haben, wer eine klare Positionierung vornimmt und diese auch konsequent durchzieht – bis hin zur Absatzkommunikation. Ebenso wichtig ist eine enge und frühzeitige Zusammenarbeit zwischen Vermarktern, Planern und Investoren. Nur wer den Markt und die jeweiligen Endnutzer mit ihren Bedürfnissen gut kennt, kann das Produkt entsprechend ausrichten – die Vermarktungssicht aus der Praxis kann diesbezüglich wesentliche Beiträge leisten. Fehler in der Produktgestaltung haben eine längere Absorptionsdauer, erhöhten Vermarktungsaufwand, Leerstände oder Preisreduktionen zur Folge. Diese Problematik wird sich in den nächsten Jahren angesichts von Überkapazitäten gerade in den zweiten Agglomerationsgürteln und in den Zwischenräumen der urbanen Zentren verstärken.



**\*STEFANIE BIGLER**

Die Autorin ist eidg. dipl. Immobilien-treuhänderin und leitet bei der CSL Immobilien AG die Vermarktung von Wohnimmobilien.

ANZEIGE

**CAS Immobilienbewertung**

**Infoabende**

BFH	30. Oktober 2018
FHS	10. September 2018
HSLU	27. August 2018
FHNW	14. August 2018
SUPSI	3. September 2018

**Kursstart:** Oktober 2018 | Januar 2019

**MAS Real Estate Management**

**Infoabende**

BFH	30. Oktober 2018
FHS	10. September 2018
SUPSI	3. September 2018

**Kursstart:** Oktober 2018 | Januar 2019

**MBA Real Estate Management**

**Infoabende**

ZHAW	auf Anfrage
------	-------------

**Kursstart:** Sommer 2019



Informationen | 044 322 10 10 | [www.sirea.ch](http://www.sirea.ch)



# Wo wir unterwegs sind

Ein Frequenzmodell für Fussgänger schliesst eine Informationslücke in der Immobilienbewertung. Die Verwendung der stark variierenden Fussgängerfrequenzen vereinfacht Lagebewertungen bei publikumsintensiven Nutzungen.



Da die Fussgängerfrequenz sich essentiell auf die Performanz von Unternehmen auswirken kann, ist die Nachfrage nach entsprechenden Informationen aus der Immobilienwirtschaft sehr gross (Bild: Frequenzmodell FPPE).

ANDERS SCHATZMANN\* •

**EIN FREQUENZMODELL FÜR FUSSGÄNGER SCHLIESST EINE LÜCKE.** Ein Detailhändler investiert in einen neuen Shop. Der Mietvertrag ist unterzeichnet, die Einrichtung bestellt, die neuen Mitarbeiter sind eingestellt. Bei einer Eröffnung stellt diese Situation jeden Investor vor ein beträchtliches finanzielles Risiko. Zur Minimierung dessen trägt, unter anderem, eine wichtige Kennzahl bei: Wie gross ist das Potential an Laufkundschaft an diesem Standort? Mit Ausnahme von auf Autokunden fokussierten Verkaufsformaten ist die Passantenfrequenz vor dem Geschäft einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Durch sie lässt sich das Kundenvolumen abschätzen, welches für die Umsatzabschätzung und somit eine nachhaltige Nutzungsplanung zentral ist.

Da die Fussgängerfrequenz sich essentiell auf die Performanz von Unternehmen auswirken kann, ist die Nachfrage nach entsprechenden Informationen aus der Immobilienwirtschaft sehr gross. Um aufwändige, manuelle Erhebungen zu umgehen und dennoch die gewünschten Informationen zu liefern, hat Fahrländer Partner (FPRE) ein Modell für Fussgängerfrequen-

zen entwickelt. Dies leistet den geforderten Beitrag zur besseren Einschätzung der so dominant wichtigen Lagequalität bei publikumsintensiven Nutzungen.

**DIE BEVÖLKERUNG BILDET DIE BASIS.** Basis für das Modell bilden die Daten des Bundesamtes für Statistik und des Bundesamtes

» Das Modell für Fussgängerfrequenzen zeigt den Zusammenhang zwischen Verkaufslage und Laufkundschaft. Im Vergleich zu Top-Standorten weisen B-Lagen meist eine Reduktion von 40% und mehr aus.«

für Raumentwicklung mit ihren Daten zu Bevölkerung, Wirtschaft und öffentlichem Verkehr. FPPE liefert mit seinen Nachfragersegmenten für Wohn-, Büro-, und Verkaufsflächen sowie weiteren verdichteten Standortdaten wichtige Indikatoren zur lokalen Struktur.

Eine Überlagerung, kombiniert mit einem System zur Verteilung und Gewich-

tung dieser Daten, führt zu einem schweizweiten Bild über Personendichten, woraus Fussgängerfrequenzen abgeleitet werden. Angegeben wird dabei die durchschnittliche Anzahl Personen an einem Arbeitstag (von Montag bis Freitag) zu den normalen Ladenöffnungszeiten.

**UNTERSCHIEDLICHE TREIBER FÜR FUSSGÄNGERFREQUENZ.** Zur Darstellung der Frequenzen wird ein 25x25 Meter-Raster verwendet. Diese kleinräumige Auflösung erlaubt einen hohen Detaillierungsgrad und somit eine Unterscheidung der Fussgängerfrequenzen auf Ebene Strasse oder Gasse.

Die Treiber für Fussgängerbewegungen unterscheiden sich entsprechend der lokalen Gegebenheiten. So sind die Fussgängerfrequenzen in Grossstädten hauptsächlich durch eine hohe Arbeitsplatzdichte, viele Shoppingmöglichkeiten und Gastronomie sowie Sehenswürdigkeiten getrieben. Weiter haben Hauptverkehrsknotenpunkte des öffentlichen Verkehrs einen markanten Einfluss. In kleinen Ortschaften, welche

keine Zentrumsfunktion für das Umland ausüben, sind der öffentliche Verkehr und die Arbeitsplätze dominant, jedoch fällt Shopping als Treiber für Fussgänger meist gänzlich weg.

**WEITREICHENDE ANWENDUNG.** Obschon das Bild der Frequenzen für sich alleine schon interessante Resultate für die Immobilienwirtschaft liefert, ergeben sich durch die Kombination mit weiteren Daten ganz neue Betrachtungsweisen. So kann das Frequenzmodell ergänzend zum Mikro-Lagering von FPRE eingesetzt werden und bietet eine weitere Dimension zur lokalen Beurteilung der Umgebung.

Eine weitere Anwendung erfolgt in Kombination mit den Nachfragersegmenten im Verkaufsflächenmarkt von FPRE.

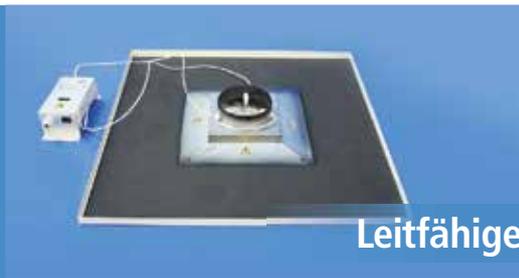
Diese unterteilen den Verkaufsflächenmarkt durch eine Klassifizierung in den drei Dimensionen Betriebstyp, Flächenrentabilität und Konsumverhalten in neun Klassen. Dabei gilt: unterschiedliche Nachfragersegmente bedürfen unterschiedliche Fussgängerfrequenzen. Als Beispiel herrscht bei «Spezialgeschäften» oder den «Fachmärkten» eine hohe Wegbereitschaft, was heisst, dass für deren Umsatzerzielung keine hohe Passantenfrequenz bzw. Laufkundschaft erforderlich ist, sondern Stammkunden oder gezielte Plankäufe für den Ladenbesuch verantwortlich sind. Im Gegensatz dazu stehen die «filialisierten Shoppingmagnete». Diese sind weitgehend auch auf Spontaneinkäufe und damit auf eine hohe Sichtbarkeit an hoch frequentierten Lagen angewiesen.

Mit dem Modell für Fussgängerfrequenzen wurde eine bestehende Lücke in der Lagebewertung geschlossen. Die direkte Integration in bestehende Analyse- und Bewertungstools ermöglicht den Planern und Beratern eine weitere Hilfestellung, die u.a. bei der Minimierung von Leerstandsrisiken oder bei städtebaulichen Überlegungen von Nutzen sein kann.



**\*ANDERS SCHATZMANN**  
Der Autor ist Datenanalyst bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

ANZEIGE

 <p><b>Luftführungs-Systeme</b></p>	 <p><b>Kühl- und Heiz-Systeme</b></p>
 <p><b>Mess- und Sondertechnik</b></p>	 <p><b>Leitfähige Luft®</b></p>
 <p><b>Auswahl Referenzen</b></p>	

**Durrer-technik**

Durrer-Technik AG  
6043 Adligenswil · Telefon 041 375 00 11  
info@durrer-technik.ch · www.durrer-technik.ch

# Sinkende Nachfrage

Vor einem Jahr war hier zu lesen «Die Wohnungsnachfrage ist nicht schuld an den steigenden Leerständen». Die Ursache für die wachsenden Ungleichgewichte wurde damals in der überbordenden Neubautätigkeit geortet. Doch an diesem Bild hat sich einiges verändert.

ABB. 1: NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN (INDEX FEB. 2014 = 100)

Quelle: Realmatch360



DIETER MARMET\*

**NEGATIVE SCHLAGZEILEN.** Die negativen Schlagzeilen zur Entwicklung auf den Mietwohnungsmärkten häufen sich: «Der Druck auf die Mieten nimmt zu» oder «Hoher Leerstand lässt Mieter hoffen» wird etwa getitelt. Reflexartig vermuten die Journalisten hinter diesen Veränderungen eine sinkende Nachfrage, und mit schöner Regelmässigkeit wird diese auf eine rückläufige Zuwanderung zurückgeführt. Aus ökonomischer Sicht ist an dieser Argumentation nichts auszusetzen, doch kann sie auch mit Fakten unterlegt werden?

**RÜCKLÄUFIGE ZUWANDERUNG.** Dass der Wanderungssaldo der ständigen Wohnbevölkerung in der Schweiz seit geraumer Zeit zurückgeht, ist eine Tatsache. Allerdings hat sich der Rückgang in den letzten Monaten deutlich abgeschwächt, und auch im Jahr 2018 ist schweizweit mit einer Nettozuwanderung von über 50 000 Personen zu rechnen. Wenn die Wohnungsnachfrage nur der Zuwanderung folgen würde, wäre sie also 2015 und 2016 stark zurückgegangen und hätte sich in den vergangenen zwölf Monaten stabilisiert. De facto ist sie jedoch 2016 und vor allem in der ersten Jahreshälfte 2017 angestiegen und erst seit dem 3. Quartal des letzten Jahres tendenziell rückläufig.

**BEDEUTENDE INLANDNACHFRAGE.** Die Entwicklung der inländischen Nachfrage hat also den Rückgang der Nachfrage, der von der Zuwanderung herrührt, lange Zeit überkompensiert. Es ist aber auch das Nachlassen der inländischen Nachfrage, das für den gegenwärtig beobachtbaren Rückgang der Mietwohnungsnachfrage verantwortlich ist. Angesichts der Dimensionen der Inlandnachfrage

» Gegenwärtig trifft die weiterhin hohe Bautätigkeit im Mietwohnungssegment – anders als noch in den Vorjahren – auf eine rückläufige Nachfrage.«

kann diese Überlagerung der Entwicklung bei der Zuwanderung nicht erstaunen. In der Schweiz gibt es mehr als zwei Millionen Mieterhaushalte, die im Durchschnitt alle 4 bis 5 Jahre ihre Wohnung wechseln. Das bedeutet, dass mindestens 400 000 Haushalte, also mehr als 800 000 Personen, jedes Jahr umziehen. Wenn sich diese Zahl – beispielsweise auf Grund einer Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – nur

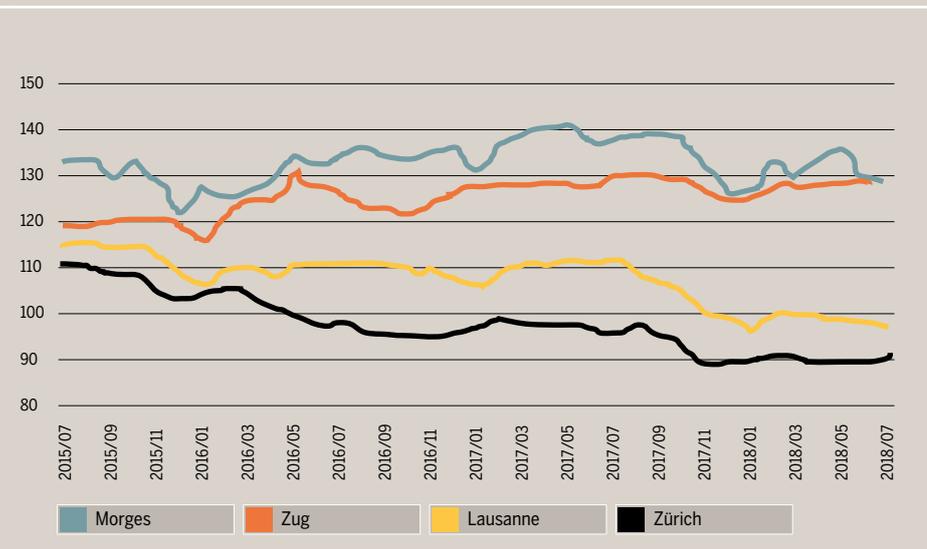
um 5% verändert, übertrifft das die Veränderungen bei der Zuwanderung bei weitem.

**FALLENDEN KONJUNKTURBAROMETER.** Dass die Mietwohnungsnachfrage 2016 und in der ersten Jahreshälfte 2017 entgegen dem Trend bei der Zuwanderung angestiegen ist, kann also auf die Entwicklung der inländischen Nachfrage zurückgeführt werden. Und die

war offensichtlich positiv, was angesichts der Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung in dieser Zeit nicht weiter erstaunt. Das KOF-Konjunkturbarometer stieg, nach einem kurzzeitigen Absturz unter den langjährigen Mittelwert Ende 2015, stark an und erreichte im letzten Quartal 2017 die höchsten Werte im laufenden Jahrzehnt (siehe Abbildung 1). Seit Beginn dieses Jahres ist das Konjunkturbarometer aber wieder auf den langfristigen Durchschnitt zurückgefallen, was nur noch auf eine durchschnittliche Entwicklung der Schweizer Wirtschaft in den kommenden Monaten hindeutet. Kein Wunder also, hat sich auch die Nachfrage nach Mietwohnungen etwas abgekühlt.

**ABB. 2: NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN (INDEX FEB. 2014 = 100)**

Quelle: Realmatch360



**REGIONALE UNTERSCHIEDE.** Der Blick auf die Entwicklung einiger regionaler Nachfrageindizes zeigt, dass dieser für die gesamte Schweiz gültige Befund nicht für alle Regionen Gültigkeit hat. So verspürten etwa jene Regionen, die in der Vergangenheit besonders stark von der Zuwanderung profitiert hatten – typischerweise die grossen Arbeitsplatzzentren –, deren Rückgang deutlicher als andere Regionen. In Zürich oder in der Region Lausanne zum Beispiel ist die Mietwohnungsnachfrage schon länger

rückläufig. In Abbildung 2 finden sich die Nachfrageindizes der Regionen Zug und Morges, wo die Nachfrage noch keine rückläufigen Tendenzen zeigt, was mit der regionalen Konjunktur zusammenhängen mag, wohl aber auch auf die Standortattraktivität zurückgeführt werden muss.

**AUSBLICK.** Wie eingangs erwähnt, ist die Entwicklung der Nachfrage nur eine Seite der Medaille. Die andere Seite ist die Angebotsentwicklung, die gegenwärtig

von einer starken Neubautätigkeit im Mietwohnungssegment geprägt wird. Und die Vorlaufindikatoren lassen erwarten, dass sich die hohe Bautätigkeit noch etwas fortsetzen könnte. Verschiedene Marktbeobachter rechnen gar damit, dass die Zahl der neu erstellten Mietwohnungen 2018 höher ausfallen wird als 2017. Dass diese weiterhin erhebliche Neubautätigkeit im laufenden Jahr auf eine, im Gegensatz zu den Vorjahren nicht mehr steigende, sondern sogar leicht fallende Nachfrage trifft, lässt für die Ungleichgewichte auf dem Mietwohnungsmarkt nichts Gutes erwarten. Es ist absehbar, dass sie sich kurzfristig weiter vergrössern und die Mietwohnungspreise unter Druck halten werden. Auf mittlere Frist muss das allerdings noch nichts heissen, denn die konjunkturellen Aussichten sind nach wie vor intakt, was die Mietwohnungsnachfrage stützt, und auf der Angebotsseite haben sich die Investoren ja zumindest in der Vergangenheit durchaus als lernfähig erwiesen. ●



**\*DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ANZEIGE

ZugEstates

Wir gestalten die Lebensräume von morgen. **Nachhaltig. Smart.**

Wir entwickeln unsere Areale kontinuierlich weiter. Damit sie den wachsenden Bedürfnissen immer neu gerecht werden – nachhaltig, wertsteigernd und lebenswert. Zudem setzen wir auf smarte Technologien bei Gebäudeplanung, Infrastruktur und Energie. [www.zugestates.ch](http://www.zugestates.ch)

# Leerstand: Chance oder Gefahr?

Zunehmende Leerstände im Immobilienmarkt steigern die Risiken bei der Bewertung von Immobilien. Doch bei einer Neupositionierung können sich daraus auch Chancen ergeben.

DRISS AGRAMELAL\*

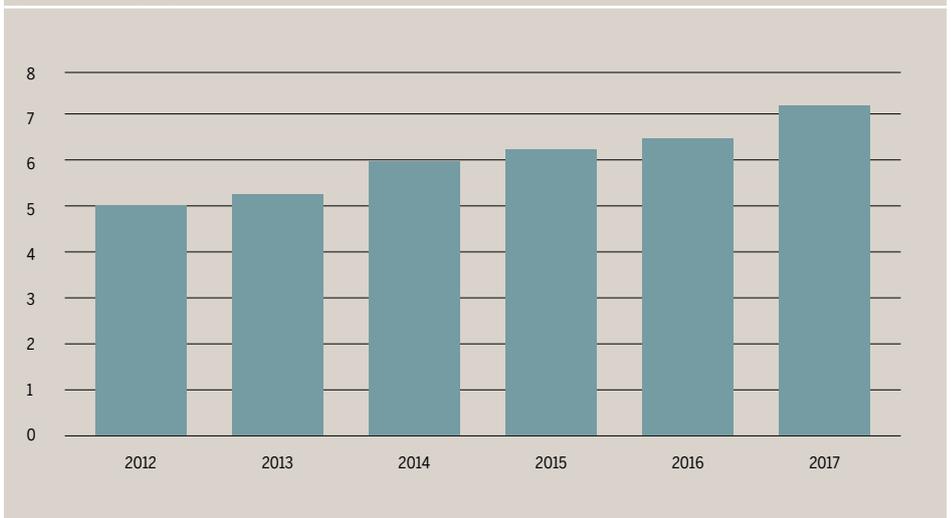
**MIT DCF-METHODE MODELLIEREN.** Allgemein hat der Leerstand für sämtliche Nutzungsarten in der letzten Zeit zugenommen (siehe Grafik «Nicht realisierte Miete»). Bei Liegenschaftsakquisitionen ist es besonders wichtig, realistische Annahmen bezüglich des Leerstandes in den Bewertungen zu treffen. Der Faktor Leerstand ist ein bedeutender Werttreiber für die Festlegung des Kaufpreises, weiter auch für die langfristige Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Im heutigen Marktumfeld führt eine zu optimistische Einschätzung des Leerstandes möglicherweise zu einer unprofitablen Investition. Auf der anderen Seite führt eine zu pessimistische Einschätzung dazu, dass ein Kauf bei momentan hohen Transaktionspreisen nicht realisiert werden kann. Insbesondere bei Neubauten sind die Schwierigkeiten der Erstvermietung offensichtlich. Die Analyse der Leerstände im IAZI Swiss Property Benchmark per Ende 2017 bestätigt diesen Sachverhalt.

Der sogenannte Sockelleerstand ist die minimale Annahme, unter die man bei den Bewertungen nicht gehen sollte. Der Sockelleerstand drückt den jährlichen Betrag in CHF aus, der nicht als Sollmiete generiert wird, weil die Objekte teilweise nicht vermietet sind. Bei der Budgetierung von künftigen Mietverträgen muss man in erster Linie auf die bestehenden Verträge achten, und beim Ablauf von befristeten Verträgen sollte man sich Gedanken machen, was in der Folge passieren kann. Bei bestehenden Geschäftsmietverträgen darf man annehmen, dass die vertraglich gesicherte Dauer nicht unterschritten wird, und kann somit erst nach Ablauf der ersten festen Mietdauer einen Sockelleerstand einfügen.

Je nach Dauer des Detailbudgets in einer DCF-Bewertung können Wieder-

## NICHT REALISIERTE MIETE IN CHF PRO QUADRATMETER 2012 – 2017

Quelle: Swiss Property Benchmark® (IAZI AG)



vermietungen unter der Berücksichtigung der folgenden Parameter modelliert werden: Mietzinsniveau und -staffelung, mietzinsfreie Zeit, Beginn und Umfang der Indexierung, Ausbaufinanzierung sowie Verlängerungsoptionen. Diese Bewertungsannahmen dürfen verallgemeinert werden und zum Beispiel im Rahmen einer Bestandesbewertung in einem gesamten Portfolio angewandt werden.

**LOKALE GEGEBENHEITEN BEACHTEN.** Bei unbefristeten Verträgen sollte man zuerst anhand der Liegenschaftshistorie versuchen, den Rotationsrhythmus der Mieterschaft zu definieren. Im letzten Jahr lag dieser im schweizweiten Durchschnitt für Mietwohnungen bei 9,2 Jahren (Median: 5,7 Jahre), wie die Grafik «Verteilung der Mietdauer» veranschaulicht. Dies heisst, dass man potenziell in einer Liegenschaft mit mindestens zehn Mietwohnungen, die seit mindestens zehn Jahren bestehen, pro Jahr mit einem Mieterwechsel rechnen kann.

Natürlich müssen die liegenschaftsspezifischen und lokalen Gegebenheiten beachtet werden; liegt der Mietzins unter dem derzeitigen Marktniveau, oder befindet man sich, wie z. B. in Genf, in einem stärker regulierten Markt, kann sich die Verweildauer um einiges verlängern. Die typische minimale Renovation einer Wohnung nimmt etwa zwei Wochen in Anspruch, eine umfangreiche Renovation vier bis sechs Wochen. Also muss realistisch bei einem Mieterwechsel von null bis anderthalb Monaten Mietertragsverlust ausgegangen werden. Bei einer ausserterminlichen Kündigung könnte die Wohnung unbewohnt, aber ertragsgenerierend renoviert werden, vorausgesetzt, die nötigen personellen Ressourcen sind kurzfristig verfügbar, um die Arbeiten zu planen und durchzuführen. Neben dem Sockelleerstand kann man noch einen Absorptionsleerstand hinzufügen, der die Zeit bezeichnet, in der kein Mieter gefunden werden kann. Weitere

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)

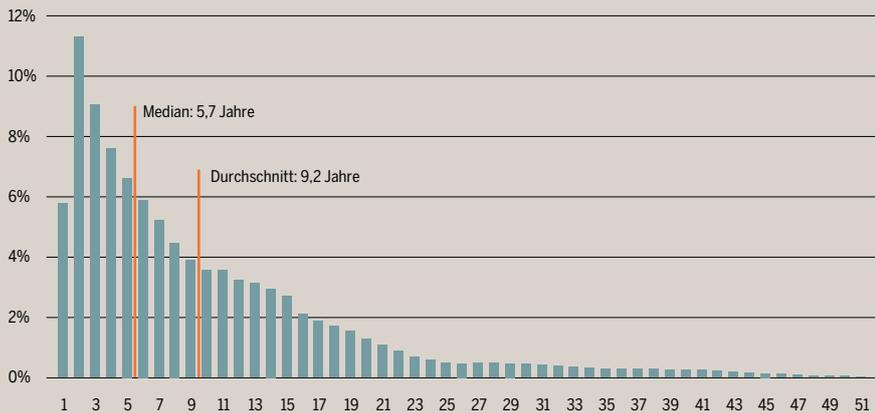
Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



**VERTEILUNG DER MIETDAUER**  
Quelle: Swiss Property Benchmark® (IAZI AG)



Arten von Leerständen sind Erstvermietungen sowie grosse, sanierungsbedingte Leerstände.

Bei fehlenden lokalen Marktkenntnissen liefert der Swiss Property Benchmark wertvolle Hinweise durch die Leerstandsziffern bei den von Institutionellen gehaltenen Renditeliegenschaften.

„**Insbesondere bei Neubauten sind die Schwierigkeiten der Erstvermietung offensichtlich.**»

**GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE VERLANGEN.** Die Dauer des Absorptionsleerstandes und des Leerstandes bei Erstvermietung sind stark vom Mietzinsniveau abhängig. Wenn der derzeitige vertragliche Mietzins über dem Markt liegt, müssen entweder Sanierungsarbeiten oder sonstige Anreize für den Mieter modelliert werden. Eine Alternative wäre eine Mietzinssenkung. Statistiken und Marktdaten sowie Gespräche mit Mietern, Nachbarn und Verwaltern helfen dabei, sich eine Meinung zu bilden, wie der optimale, aber auch realistische Ablauf bei der nächsten Kündigung aussehen könnte.

Zu gestalten sind die eventuellen Vermarktungskosten. Eine allfällige Mietzinsgarantie vom Verkäufer kann berücksichtigt werden; sie wird vom Käufer bezahlt, da der Wert der Liegenschaft ohne Initialabsorptionsleerstand steigt. Im Allgemeinen ist der Investor (und der Gutachter) gut beraten, wenn er sämtliche Geschäftsmietverträge verlangt und sich die Situation vor Ort durch Besichtigungen und Gespräche mit den Beteiligten einzuprägen versucht. Der regelmässige Kontakt mit den Mietern kann vor einigen Überraschungen schützen und ermöglicht es, den Bedürfnissen der Mieter entgegenzukommen, damit das Mietverhältnis weitergeführt werden kann.

Das Berechnen von verschiedenen Zukunftsszenarien ermöglicht es, in einer Diskussion zu zweit oder im Gremium über die verschiedenen möglichen Entwicklungen zu reden und daraus die realistischere Variante zu wählen. Idealerweise sollten möglichst viele Anspruchsgruppen in der Beurteilung konsultiert werden, wobei die Zeitverhältnisse bei den Entscheidungsfindungen dies nicht immer zulassen.



**\*DRISS AGRAMELAL**  
Der Autor ist Leiter Suisse Romande sowie Dep. Head Valuation bei der IAZI AG in Zürich und Lausanne.

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

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

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



**SCHWEIZ**

**MIETEN STEIGEN WIEDER**

Der Aufwärtstrend bei den Angebotsmieten hält gesamtschweizerisch weiter an (+2%). Haupttreiber bei den Grossregionen ist Zürich mit +1,8%, während sich die Märkte im Mittelland (-1,0%), in der Ostschweiz (-0,8%) und in der Genferseeregion (-0,3%) auch im Juni nach unten bewegten. Gemäss dem vom Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI berechneten und in Zusammenarbeit mit ImmoScout24 erhobenen Swiss Real Estate Offer Index

wurde in der Schweiz im Juni somit für eine 100m<sup>2</sup> grosse Wohnung durchschnittlich 2210 CHF Miete verlangt. Dabei liegt Zürich mit 2700 CHF Monatsmiete an der Spitze des Regionen-Rankings, während in der Ostschweiz nur rund 1840 CHF pro Monat verlangt werden. Dagegen sind die Angebotspreise bei den Eigentumswohnungen mit 7000 CHF pro m<sup>2</sup> wie bereits in den letzten sechs Monaten relativ stabil geblieben.

**EINFAMILIENHÄUSER BLEIBEN BEGEHRT**

Der SWX IAZI Private Real Estate Price Index für Ein-

familienhäuser und Eigentumswohnungen weist im 2. Quartal 2018 einen Anstieg von 0,7% aus. Die Preise für Einfamilienhäuser sind im 2. Quartal um 1,4% gestiegen. Dies bedeutet gegenüber dem Vorquartal einen Anstieg um 0,9%. Die Preise für Eigentumswohnungen waren im 2. Quartal unverändert (Vorquartal: 0,7%). Auf Jahresbasis beträgt die Wachstumsrate über beide Segmente 2,4 (2,4)%, für Einfamilienhäuser 3,9 (3,1)% und für Eigentumswohnungen 1,0 (1,6)%. Bei den Mehrfamilienhäusern fällt das Preiswachstum für das 2. Quartal mit 0,6% bescheiden aus und ist auf Jahresbasis betrachtet mit 5,8% (Vorquartal: 6,0%) leicht rückläufig.

markt, steigende CO<sub>2</sub>-Abgaben oder gar ein drohendes Verbot von Ölheizungen – es gibt viele Gründe, die Energieeffizienz älterer Gebäude zu erhöhen und von fossilen auf erneuerbare Energien umzusteigen. Insbesondere für Laien ist es aber meist schwierig abzuschätzen, welche energetischen Sanierungsmassnahmen bei ihrer Immobilie die grösste Wirkung erzielen. Hier bietet das neue kostenlose Online-Tool von BS2 Entscheidungshilfe. Auf der Webseite bs2.ch lässt sich mit dem Energie- und CO<sub>2</sub>-Rechner in wenigen Minuten herausfinden, welche Wirkung energetische Sanierungsmassnahmen in Bezug auf Energiekosten und CO<sub>2</sub>-Ausstoss erzielen und was ein Heizungsersatz bringt.

**HOCHBAUPROJEKTE LASSEN BAUAUSGABEN STEIGEN**

2017 sind die Bauausgaben im Vergleich zum Vorjahr um 0,8% gestiegen. Gemäss Daten des Bundesamts für Statistik haben sich die Bauinvestitionen in Hochbauprojekte gegenüber dem Vorjahr um 2,1% erhöht, jene in Tiefbauprojekte sind dagegen um 5,2% gesunken. Ausserdem erhöhten sich die Investitionen privater Auftraggeber im Hochbau um 2,6%, während die Investitionssumme in den Tiefbau markant abnahm (-14,4%). Die Investitionen der öffentlichen Auftraggeber nahmen sowohl im Hochbau (-0,3%) als auch bei den Tiefbauprojekten (-2,9%) ab. Der Arbeitsvorrat für 2018 der im Bau befindlichen Bauprojekte hat sich per Stichtag 31.12.2017 um 2,6% gegenüber dem Vorjahresstichtag erhöht.

**SCHWEIZER VERTRAUEN NACHBARN**

Eine Studie von Immowelt hat ergeben, das 53% der Schweizer ihre Wohnung einem Familienmitglied anvertrauen, wenn sie in die Ferien fahren. Meistens schauen dabei die Eltern (25%) nach dem Rechten. Ziemlich schlecht steht es allerdings um das Vertrauen in die Eltern des Partners. Es würden sogar mehr Befragte die Wohnung niemandem anvertrauen (5%) als den Schwiegereltern (4%). Wer nicht auf die Familie setzen will oder kann, gibt seinen Schlüssel den Nachbarn (21%) oder Freunden und Bekannten (20%). Auf professionelle Housesitter greift nur 1% der Befragten zurück.

**ONLINE-TOOL BERECHNET ENERGIEKOSTEN**

Unsichere Preisentwicklungen auf dem Energie-

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

## DIENSTLEISTER IM HÖHENFLUG

Gemäss dem Wirtschafts-  
informationsdienst Bisno-  
de D&B Schweiz zeigt sich  
bei den Neugründungen im  
1. Halbjahr 2018 ein kla-  
res Bild: Persönliche Diens-  
te, Gesundheitsdienste,  
Informatikdienstleister, Un-  
ternehmensdienstleister und  
Sozialdienste, aber auch  
das Gastgewerbe sowie Re-  
paraturdienste und Ausbil-  
dungsdienste weisen eine  
überdurchschnittliche Grün-  
dungsrate auf. Über alle  
Branchen kam es von Janu-  
ar bis Juni zu 22270 Neuein-  
tragungen von Unternehmungen  
ins Handelsregister – ein  
Plus von 2% gegenüber dem  
Vorjahr. Doch auch die Kon-  
kurse stiegen leicht. Für mehr  
als 2457 Betriebe musste ein  
Insolvenzverfahren eröffnet  
werden (+1%). Das Bauge-  
werbe, das Gastgewerbe so-  
wie die Handwerker sind be-  
sonders betroffen.

## ZÜRCHER IMMOBI- LIENPREISE STEIGEN WENIGER

Im 2. Quartal 2018 ist der  
Zürcher Wohneigentumsin-  
dex (ZWEX) um 0,6% ge-  
stiegen. Damit hat sich die  
Preisdynamik im Vergleich  
zum Vorquartal weiter abge-  
schwächt. Die Beruhigung  
dürfte sich fortsetzen. Für  
die nächsten Quartale erwar-  
tet die ZKB stagnierende bis  
leicht sinkende Preise. Vie-  
les spricht dafür, dass sich  
Angebot und Nachfrage im  
Schweizer und im Zürcher Ei-  
genheimmarkt etwa die Waa-  
ge halten. Die Finanzierungs-  
kosten sind zwar nach wie  
vor sehr tief, aber gleichzeitig  
schränken das hohe Preisni-  
veau und die regulatorischen  
Anforderungen den Kreis po-  
tenzieller Käufer ein. Hinzu

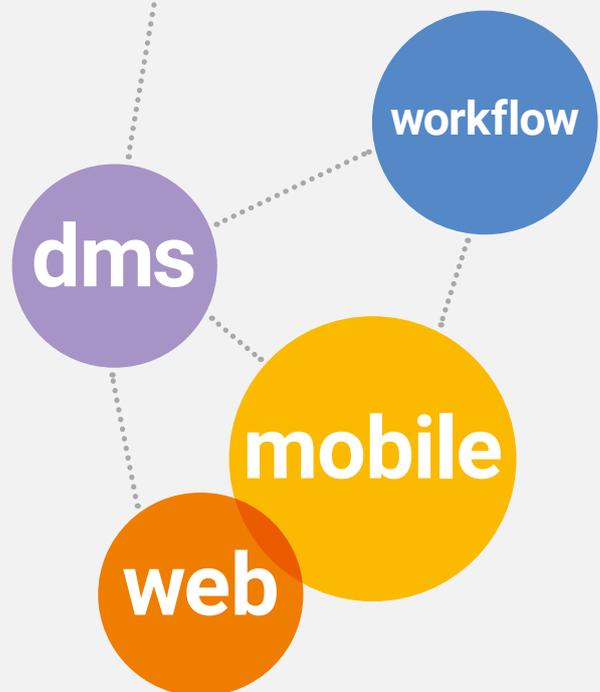
kommt eine seit Jahren rück-  
läufige Nettozuwanderung,  
und auch die grosse Auswahl  
an neuen Mietwohnungen  
dürfte sich in gewissen Regi-  
onen eher beruhigend auf die  
Preisentwicklung im Eigen-  
heimmarkt auswirken.

### AUSLAND

## IN MÜNCHEN UND BERLIN LEBT ES SICH GESUND



Das Unternehmen  
Spotahome, ein internatio-  
naler Anbieter von Wohnen  
auf Zeit, hat weltweit 89 Me-  
tropolen einem Gesundheits-  
check unterzogen. Im aktuel-  
len «Healthiest Cities Report»  
wurden in den Städten die  
folgenden Faktoren unter die  
Lupe genommen und aus-  
gewertet: Wasser- und Luft-  
qualität, Qualität von inner-  
städtischen Grünflächen und  
Parks, Anteil an Ladestatio-  
nen für Elektroautos, durch-  
schnittliche Bewertung von  
Fitnessstudios, Lebenserwar-  
tung, Work-Life-Balance, An-  
zahl an Menschen mit star-  
kem Übergewicht, Anzahl an  
Fast-Food-Restaurants sowie  
Anzahl an Sonnenstunden.  
Dabei gehören München  
(Platz 3) und Berlin (Platz 5)  
zu den Top 5 der weltweit  
gesündesten Städte. Noch  
gesünder als in München  
lebt es gemäss «Healthiest  
Cities Report» in Amsterdam  
(1) und Oslo (2). Weltweite



# QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE  
BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

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

**Quorum**  
Software

Schlusslichter sind Shanghai (87), Istanbul (88) und Casablanca (89).

UNTERNEHMEN

SPS BAUT PORTFOLIO AUS



Die Swiss Prime Site Immobilien (SPS) tätig in der Stadt Zürich zwei Akquisitionen. Das Unternehmen erwirbt in Zürich-Altstetten das bewilligte Bauprojekt «West-Log», eine Liegenschaft für Stadtlogistik. Die Inbetriebnahme des Gebäudes mit einer Nutzfläche von rund 17 500 m<sup>2</sup> ist für 2020 geplant. Ausserdem hat das Unternehmen ein zwischen 2013 bis 2016 erneuertes Gebäude an der Ecke Dreikönigstrasse/Beethovenstrasse erworben. Die circa 5500 m<sup>2</sup> umfassen sechs Voll-, ein Attika- sowie mehrere Untergeschosse mit 62 Parkplätzen. Damit vergrössert SPS sein Immobilienportfolio um über 220 Mio. CHF

und erwartet aus den Zukäufen Mieterträge in der Gröszenordnung von 7,2 Mio. CHF.

WÄHRUNGSGESICHERTE ANLAGEGRUPPEN VON AFIAA

Die AFIAA Anlagestiftung meldet, dass Schweizer Vorsorgeeinrichtungen nun auch währungsgesichert in internationale Immobilien investieren können. Die AFIAA hat ihre bislang zwei Anlagegruppen um je eine zusätzliche währungsgesicherte Anlagegruppe ergänzt, die gegen den Franken abgesichert sind. Die Anlagegruppe «AFIAA Global Hedged» (Lancierung per 30. Juni 2018) ermöglicht direkte, die «AFIAA Diversified Indirect Hedged» (Lancierung voraussichtlich per 28. September 2018) indirekte Investitionen.

CS UND ALLTHINGS BAUEN KOOPERATION AUS

Das Global Real Estate der Credit Suisse Asset Management Schweiz AG erweitert die Zusammenarbeit mit dem Deutschschweizer Unternehmen Allthings. Ab Herbst

2018 werden insgesamt 11 500 Wohnungen mit dem Dienstleistungspaket «Living Services» und der dazugehörigen Applikation ausgestattet. Die Applikation basiert auf der Allthings-Plattform, die bereits in rund 220 Wohngebäuden und 4500 Wohnungen sowie in vier grossen Geschäftsliegenschaften mit rund 4000 Mitarbeitern eingesetzt wird.

MONEYPARK ERÖFFNET FILIALE IN LUGANO

Der Hypothekenvermittler Moneypark hat im Tessin seine zweite Filiale eröffnet. Für die neue Filiale an der Via Lucchini in Lugano konnte der Hypothekarexperte David Marra gewonnen werden, der viele Jahre für die Credit Suisse im Tessin tätig war. Unterstützt wird er vom Vorsorgeexperten Alan Franchi.

STENPROP VERKAUFT SCHWEIZER LIEGENSCHAFTEN

Die in London und Johannesburg kotierte Immobiliengesellschaft Stenprop hat sieben Liegenschaften in der Schweiz für insgesamt 103,65 Mio. CHF verkauft. Dabei war das Capital-Markets-Team der CBRE Gruppe Schweiz beratend tätig. Erwerber ist Helvetica Property Investors. Die sieben Liegenschaften des Portfolios befinden sich in Vevey, Montreux, Sissach, Baar, Altendorf, Arlesheim und Chiasso.

UBS ERWIRBT LIEGENSCHAFT IN PULLY

Mit Eigentumsübertragung Anfang Juli 2018 hat die Anlagegruppe UBS AST-KIS eine weitere Geschäftsli-

genschaft erworben. Die vollvermietete Liegenschaft im Zentrum von Pully bietet rund 3000 m<sup>2</sup> an kommerzieller Fläche und 40 Parkplätze. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 25 Mio. CHF.



SWISS LIFE ERWIRBT BEOS

Mit dem Kauf der deutschen Beos AG, einem Entwickler und Bewirtschafter von Gewerbeimmobilien, baut die Swiss Life AG ihre Position am deutschen Immobilienmarkt aus. Per Ende 2017 verwaltete Beos Immobilien im Wert von 2,6 Mrd. EUR mit einer gemischt genutzten Mietfläche von über 2,6 Mio. m<sup>2</sup>. Über den Verkaufspreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden wird die Transaktion im 3. Quartal 2018 vollzogen. Die Beos AG wird als Gesellschaft unverändert und eigenständig fortgeführt. Alle Standorte und Arbeitsplätze bleiben erhalten.

COOZZY IST AB SOFORT ONLINE



Das neue digitale Vermietungsportal Coozzy soll für Wohnungssuchende und Mieter die Suche und Bewer-

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



# Software-Gesamtlösung für das Immobilien- management

bung vereinfachen und bietet eine Plattform für den Kontakt mit Vermietern. Mithilfe von Coozy können Verwaltungen alle wichtigen Prozesse digitalisieren: von der Ausschreibung über den Mietvertrag bis hin zum Mietermanagement. Zudem ermöglicht die Plattform eine unkomplizierte Kommunikation zwischen Mietern und externen Dienstleistern. In der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat sind verschiedene Experten der Schweizer Online-Immobilienbranche, so unter anderem Heinz M. Schwyter, ehemaliger Geschäftsführer der Homegate AG.



## PROJEKTE

### «IM GLATTGARTEN» WIRD BEZOGEN



Nach zweieinhalbjähriger Bauzeit ist die Überbauung «Im Glattgarten» in Wallisellen bezugsbereit und der Erstbezug seit Anfang Juni planmässig im Gang. 95% der im mittleren Preissegment liegenden 218 Wohnungen sind bereits vermietet und werden nun gestaffelt bezogen. Mit der Überbauung «Im Glattgarten» baut die Plaza AG den Anteil ertrags-

stabiler Wohnliegenschaften in ihrem Gesamtportfolio weiter aus. Das Objekt besitzt aus heutiger Sicht ein Mietzinspotenzial von rund 6,6 Mio. CHF pro Jahr. Das Investitionsvolumen für das Projekt «Im Glattgarten» liegt in der Grössenordnung von rund 100 Mio. CHF.

### NEUBAU AM BAHNHOF STETTACH



Direkt am S-Bahnhof Stettbach in der Zürcher Gemeinde Dübendorf realisieren die Anlagestiftungen Pensimo und Turidomus eine Überbauung (Visualisierung: Nightnurse/Pensimo Management AG) mit Wohnungen, Detailhandel-, Retail- und Büroflächen. Der Startschuss für das Projekt ist Anfang Juli gefallen, teilt die Pensimo Management AG mit. Die Häuser sollen 2020 und 2021 bezugsbereit sein.

### HIAG BAUT PRODUKTIONSWERK



Nachdem die Umzonung, der Überbauungsplan und die Baubewilligung rechtskräftig geworden sind, erfolgte Anfang Juli der Spatenstich für das neue Produktionswerk der Stadler Rail AG auf dem Hiag Stammareal in St. Margrethen SG. Der



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

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

**ABAIMMO**  
by Abacus

St. Galler Regierungsrat Benedikt Würth, Stadler Verwaltungsratspräsident Peter Spuhler, Gemeindepräsident Reto Friedauer und Thorsten Eberle, Arealentwickler und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei Hiag, eröffneten symbolisch die Bauphase für das neue Produktionswerk, die ungefähr bis 2020 dauern wird. Auf dem rund 70 000 m<sup>2</sup> grossen Areal bieten sich für Stadler ideale Bedingungen für das neue Produktions- und Kompetenzzentrum für Doppelstockbetriebszüge, das bisher in Altenrhein SG angesiedelt war.

### METALLI WIRD MIT ZUGERSEE VERBUNDEN



Laut einer Mitteilung der Zug Estates Holding AG wird die Überbauung Metalli ab 2020 mit Wärme und Kälte aus dem Wasser des Zugersees versorgt. Das zukunftsweisende Projekt zur Versorgung der Städte Zug und Baar-Süd mit erneuerbarer Wärme- und Kälteenergie

heisst «Circulago». Die Metalli wird auch Standort einer Energiezentrale von Circulago sein. Insgesamt können mit dem Projekt «Circulago» künftig rund 780 Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr eingespart werden.

### GRUNDSTEINLEGUNG FÜR SIEDLUNG HORNBACH

Am 6. Juli wurde der Grundstein für die neue Siedlung Hornbach in Zürich-Riesbach gelegt, wo bis 2021 in unmittelbarer Nähe zum See 125 Wohnungen gebaut werden. Dazu kommen Kinderbetreuungseinrichtungen, Gewer-

beflächen sowie ein Werkhof für Grün Stadt Zürich. Die von der Knapkiewicz & Fickert Architekten AG geplante Siedlung wird im Rahmen der Vorgaben der kantonalen Wohnbauförderung des Kantons Zürich und im Minergie-P-ECO-Standard erstellt.

### 369 WOHNUNGEN IN SEEBACH GEPLANT

Das Ja des Gemeinderats vorausgesetzt, entscheiden die Zürcher Stimmberechtigten nächstes Jahr über einen Kredit von 213,2 Mio. CHF für den Bau der Wohnsied-

ANZEIGE



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

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

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

lung Leutschenbach in Zürich-Seebach und die Übertragung dreier Grundstücke vom Finanz- ins Verwaltungsvermögen. Geplant sind 369 Wohnungen, Räume für Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe, vier Kindergärten mit Hort und Photovoltaikanlagen auf den Dachflächen. Die Siedlungsplanung geht auf das Projekt «Souq» (Bild: Andreas Feuerer Architekten/Clou Architekten AG) von Andreas Feuerer Architekten (heute: Clou Architekten AG) zurück, das 2015 als Sieger aus einem Architekturwettbewerb hervorging. Die Bauarbeiten

werden voraussichtlich Ende 2019 oder Anfang 2020 beginnen, und die ersten Mieter könnten dann im Herbst 2023 einziehen.



### HAFEN AM TIEFENBRUNNEN GEPLANT

In Tiefenbrunnen, Zürich, soll eine neue Marina Tiefenbrunnen entstehen. Es wird

der erste Hafen in der Stadt Zürich, der von Anfang an auch für die breite Öffentlichkeit konzipiert wird. Die öffentliche Hauptmole soll zusammen mit einem vielfältigen Gastroangebot zum Verweilen einladen. Das Projekt von der Waldrap GmbH und von der Pechmann Landschaftsarchitekten GmbH ist als Sieger aus einem Architekturwettbewerb hervorgegangen. Als Nächstes wird der Stadtrat dem Gemeinderat der Stadt Zürich den Gestaltungsplan, die Beteiligung der Stadt an der Trägerschaft und den Bauvertragsvertrag für die Marina

Tiefenbrunnen zur Beratung und Entscheidung vorlegen. Die Beratung im Parlament wird voraussichtlich ab 2020 stattfinden.



### STARTSCHUSS FÜR DIE LOKSTADT

Gemeinsam mit Stadträtin Christa Meier sowie den Investoren, bestehend aus der Anlagestiftung Adimora

ANZEIGE

## Weiterbildungen in Immobilienmanagement Informationsabend

**Montag, 10. September, 17.30 Uhr**  
Fachhochschulzentrum St.Gallen

**Details und Anmeldung:**  
[www.fhsg.ch/infoanlass](http://www.fhsg.ch/infoanlass)

FHO Fachhochschule Ostschweiz



**Mauro Formoso,**  
Absolvent MAS in  
Real Estate Management

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

und den Genossenschaften Gaiwo sowie Gesewo legte die Implenia AG Mitte Juli den Grundstein für das erste Gebäude in der Winterthurer Lokstadt. Bereits 2020 werden die Bewohner ins Haus «Krokodil» einziehen und den Stadtteil beleben. Der ökologische Holzbau des Hauses weist der Lokstadt den Weg in die 2000-Watt-Gesellschaft.



**PERSONEN**

**NEUER CEO BEI IMPLENIA**

Der Verwaltungsrat von Implenia hat im Rahmen einer langfristigen Planung André Wyss als Nachfolger von Anton Affentranger zum neuen CEO gewählt. Der 51-jährige Schweizer übernimmt die Leitung des Bau- und Baudienstleistungsunternehmens am 1. Oktober 2018. Wyss verfügt über grosse internationale Führungserfahrung in unterschiedlichen Funktionen. Bis im Frühjahr

2018 war er Mitglied der Konzernleitung von Novartis und leitete als President Novartis Operations die gesamte Produktion von Novartis, die zentralen Konzerndienste sowie Corporate Affairs.

**KARSTEN HELL WIRD CEO VON STEINER**

Die Steiner-Gruppe hat Anfang Juli bekanntgegeben, dass sie per sofort Karsten Hell zum Chief Executive Officer ernannt hat. Er trat 2013 als Chief Operating Officer für den Schweizer

Markt in die Steiner-Gruppe ein und war in dieser Funktion auch Mitglied der Geschäftsleitung. Zwischen 1994 und 2012 war er bei der Alpine Bau Deutschland AG in verschiedenen Führungsfunktionen tätig. Hell tritt die Nachfolge von Daniel Ducrey an, der die Gruppe verlässt.



ANZEIGE



**Kursprogramm Herbst / Winter 2018 - sichern Sie sich Ihren Platz!**



**Innovatives Bauen im 21. Jahrhundert:**

Minergie-A, Plusenergie-Gebäude, Plusenergie-Quartiere - ausgewiesene Experten aus Architektur, Wirtschaft, Forschung und Entwicklung zeigen Ihnen, wie es funktioniert.

[www.energie-cluster.ch/innovatives-bauen](http://www.energie-cluster.ch/innovatives-bauen)



**BIM-Methode praxisnah anwenden am Übungsbeispiel Plusenergie-Gebäude**

BIM revolutioniert das Bauen. Vielen reden darüber, aber nur wenige verstehen es wirklich anzuwenden - dies ist nun der erste Kurs mit hands-on-Praxisübung, der das ändert!

[www.energie-cluster.ch/bim](http://www.energie-cluster.ch/bim)



**Wie dämme ich richtig?**

Gute Dämmungen haben sich durchgesetzt. Doch was heisst es, «richtig» zu dämmen? Dieser Tageskurs erklärt es.

[www.energie-cluster.ch/wie-daemme-ich-richtig](http://www.energie-cluster.ch/wie-daemme-ich-richtig)



**Energetisch Wirtschaftlich investieren**

Diese Kurse zeigen Ihnen, wie Sie die Wirtschaftlichkeit energetisch optimierter Neubau- und Sanierungsprojekte in einer frühen Planungsphase berechnen können.

[www.energie-cluster.ch/enwi](http://www.energie-cluster.ch/enwi)



**Vertieftes Wissen zu elektrischen Speichern**

Erlangen Sie fundiertes Wissen zu elektrischen Speichersystemen, zum Stand der Forschung und erhalten Sie einen Einblick in die gängige Praxis.

[www.energie-cluster.ch/speicher](http://www.energie-cluster.ch/speicher)

## PROPERTY ONE ERNENNT NEUEN PARTNER

Claudio Dalla Corte ist seit 1. Juli 2018 neuer Partner und Geschäftsleitungsmitglied der Property One Partners AG. Gemäss Unternehmensangaben wird er die Wachstumsstrategie für den Bereich Family Office Services vorantreiben, insbesondere die Family Office Services für Real Estate. Während der letzten vier Jahre arbeitete er als Senior Kundenberater bei Credit Suisse Premium Clients.



## WÜEST PARTNER DEUTSCHLAND BESTELLT GESCHÄFTSFÜHRER



Rüdiger Hornung ist zum 1. Juli 2018 als Geschäftsführer bei Wüest Partner Deutschland bestellt worden. Künftig leitet er gemeinsam mit den drei Geschäftsführern Jan Bärthel, Karsten Jungk und Andreas Pörschke das Immobilienberatungsunternehmen. Seit Anfang dieses Jahres leitet Hornung die Münchner Niederlassung und forciert das Unternehmens-

wachstum in Süddeutschland. Kernbereiche seiner Arbeit sind Immobilienbewertung und -beratung. Neben seiner geschäftsführenden Tätigkeit ist Hornung Vorstandsmitglied der RICS Deutschland.

## SEVERINA PASCU WIRD CEO VON UPC SCHWEIZ



Severina Pascu (45) wird per 1. September 2018 die Nachfolge von Eric Tveter (59) als CEO von UPC Schweiz antreten. Pascu, bisher COO von UPC Schweiz, und verantwortlich für die Geschäfte in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik, Rumänien, der Slowakei und Luxemburg wird in ihrer neuen Rolle zusammen mit dem Management-Team von UPC den Fokus auf das Schweizer Geschäft legen. Tveter wird weiterhin als Chairman für UPC Schweiz fungieren und das Geschäft von Liberty Global in Zentral- und Osteuropa (CEE) verantworten.

**schweizerische  
sfpkiw fachprüfungskommission  
der immobilienwirtschaft**

### Inserat/Ausschreibung

#### Berufsprüfung für Immobilienbewirtschaftlerinnen/ Immobilienbewirtschaftler 2019

Im Februar 2019 wird die Berufsprüfung für Immobilienbewirtschaftlerinnen und Immobilienbewirtschaftler durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 22. Juli 2016.

**Prüfungsdaten** Dienstag, 12. und Mittwoch, 13. Februar 2019 (schriftlicher Teil)  
Montag, 4. März – Donnerstag, 7. März 2019 (mündlicher Teil)  
**Prüfungsort** Zürich-Oerlikon ZH / Kloten ZH  
**Prüfungsgebühr** CHF 2900.–  
**Anmeldeschluss** Mittwoch, 17. Oktober 2018 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung zur Anmeldung können auf der Homepage herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden:

#### Die Anmeldung erfolgt via Online-Registration.

[www.sfpk.ch/de/pruefungen/bewirtschaftung](http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/bewirtschaftung)

Sekretariat SFPKIW  
Puls 5, Giessereistrasse 18  
8005 Zürich  
[info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)

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

### Publication/Annonce

#### Examen professionnel de gérante/gérant d'immeubles 2019

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de gérante/gérant d'immeubles aura lieu en février 2019.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 22 juillet 2016.

**Dates de l'examen** Mardi 12 et mercredi 13 février 2019 (partie écrite)  
Lundi 4 mars au mardi 5 mars 2019 (partie orale)

**Lieu de l'examen** St-Légier/La-Chiésaz

**Taxe d'examen** CHF 2900.–

**Clôture des inscriptions** Mercredi 17 octobre 2018 (timbre postal)

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

#### Nouveau: inscription en ligne

[www.sfpk.ch/fr/examens/gerance](http://www.sfpk.ch/fr/examens/gerance)

Commission suisse des examens  
de l'économie immobilière (cseei)  
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne  
[info@cseei.ch](mailto:info@cseei.ch)

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

### Inserzione/pubblicazione

#### Esame professionale per gestori/gestrici immobiliari 2019

In febbraio 2019 si svolgerà l'esame professionale per gestori e gestrici immobiliari. L'esame si terrà secondo il Regolamento riformato del 27 marzo 2017 e le relative Direttive del 22 luglio 2016.

**Date dell'esame** Martedì 12 e mercoledì 13 febbraio 2019 (esami scritti)  
Lunedì 4 marzo e mercoledì 5 marzo 2019 (esami orali)

**Luogo dell'esame** Da definire

**Tassa d'esame** CHF 2900.–

**Termine d'iscrizione:** Mercoledì 17 ottobre 2018 (timbro postale)

La documentazione dettagliata per l'iscrizione all'esame quale il Regolamento e le Direttive possono essere scaricati dalla Homepage o richiesta all'indirizzo in basso:

#### L'iscrizione avviene tramite registrazione online.

[www.sfpk.ch/it/esami/gestione](http://www.sfpk.ch/it/esami/gestione)

Commissione d'esame professionale dell'economia  
Immobiliare svizzera (CEPSEI)  
Via Beltramina 19b, 6900 Lugano  
[info@cepsei.ch](mailto:info@cepsei.ch)

# Maklerhonorar und Kausalität

Der Provisionsanspruch eines Maklers setzt u. a. einen sog. psychologischen Kausalzusammenhang zwischen Maklertätigkeit und dem Kaufentschluss des Interessenten voraus. Dieses Erfordernis kann – deutlich vereinbart – aber wegbedeutet werden.



Soll vom gesetzlich vorgesehenen Kausalitätserfordernis vertraglich abgewichen werden, so hat dies in hinreichender Weise und Deutlichkeit zu erfolgen (Bild: 123rf.com).

SERAINA KIHM\*

## VEREINBARUNG EINER NACHWEISMÄKELEI.

Das Bundesgericht setzte sich in seinem Entscheid BGer 4A\_562/2017 vom 7. Mai 2018 mit dem folgenden Sachverhalt auseinander: Die Beschwerdegegnerin B erhielt am 14. August 2013 von der Beschwerdeführerin A einen bis zum 31. März 2014 befristeten exklusiven Verkaufsauftrag für eine Altstadtliegenschaft. Diese Liegenschaft sollte den potentiellen Käufern für 14 Mio. CHF angeboten und zu einem Mindestverkaufspreis von 13,5 Mio. CHF verkauft werden. Als Vergütung für ihre Bemühungen sollte die Beschwerdegegnerin B ein Erfolgshonorar von 2,1% bei einem Verkaufspreis von 13,5 Mio. CHF erhalten, bei einem Preis darunter nur noch 1,85%. Weiter wurde vereinbart, dass das Honorar auch dann geschuldet sei, wenn die öffentliche Beurkundung des Kaufvertrages erst nach Ablauf des befristeten Auftragsverhältnisses erfolge, der Käufer aber während der Dauer des Auftragsverhältnisses als Interessent bekannt gewesen sei. Der Beschwerdegegnerin B war es jedoch nicht möglich, die Liegenschaft bis zum 31. März 2014 erfolgreich zu verkaufen. Sie teilte dies

der Beschwerdeführerin A schriftlich mit und legte eine Liste aller Interessenten bei, die von ihr in Zusammenhang mit dem exklusiven Verkaufsauftrag kontaktiert oder mit denen auch Verhandlungen geführt worden waren. Auf der

**» Sollte eine Partei vom dispositiven Recht und damit von der Kausalität des Maklerhonoraranspruchs abweichen wollen, so hat sie dies gemäss Bundesgericht deutlich zum Ausdruck zu bringen.«**

Liste waren u. a. C, D AG, E und F AG aufgeführt. Im Sommer 2014 informierte E den Interessenten C, dass die Liegenschaft nun für 12 Mio. CHF verkauft werden sollte. E entwarf ein Projekt für die Liegenschaft und suchte einen Investor. Im Oktober 2014 wurde die Liegenschaft für 12 Mio. CHF an die G AG, vertreten durch deren Verwaltungsratspräsidenten C, verkauft und C erwarb das Projekt von E. Die Beschwerdegegnerin B verlangte im Februar 2015 ge-

stützt auf ihren Verkaufsauftrag von A ihre Provision in Höhe von 1,85% des Kaufpreises, was A jedoch verweigerte. B erhob Klage vor dem Kantonsgericht. Ihre Forderung auf Bezahlung von ca. 293760 CHF wurde gutgeheissen. Die von A dagegen erhobene Berufung lehnte das Obergericht ab. Es begründete dies damit, dass die Parteien für die Zeit nach Ablauf des Verkaufsauftrags eine Nachweismäkelei vereinbart hätten. Da nämlich B in Zusammenhang mit ihrer Maklertätigkeit den Interessenten C nachgewiesen hätte und dieser hinter allen Beteiligten und letztlich der Käuferin G AG stünde, mit welcher der Kaufvertrag schliesslich abgeschlossen worden sei, bestünde ein genügender Kausalzusammenhang, um Anspruch auf das Maklerhonorar zu haben. Die von der Beschwerdeführerin A dagegen beim Bundesgericht erhobene Beschwerde in Zivilsachen wurde in ihrem Hauptantrag betreffend Klageabweisung abgelehnt, im Übrigen wurde die Sache zur Neubeurteilung an die Vorinstanz zurückgewiesen.

Das Bundesgericht hielt in dieser Entscheidung eingangs fest, dass es sich vorliegend unbestrittenermassen um einen Maklervertrag handle. Jedoch sei zu klären, ob B Anspruch auf ihr Erfolgshonorar habe, da der Verkauf der Liegenschaft

erst nach Beendigung des Auftragsverhältnisses zustande gekommen sei. Deshalb setzte sich die höchstrichterliche Instanz mit den verschiedenen Arten von Mäkelei sowie den jeweiligen Voraussetzungen des Maklerhonorars auseinander.

Gemäss Art. 412 Abs. 1 OR erhält der Makler den Auftrag, gegen eine Vergütung, Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages nachzuweisen (Nachweismäkelei) oder den Abschluss eines Vertrages zu vermitteln (Vermittlungsmäkelei). Die Tä-

tigkeit des Nachweismaklers beschränkt sich dabei auf die Bekanntgabe einer oder mehrerer konkret bestimmter Abschlussgelegenheiten, während der Vermittlungsmakler aktiv auf den Vertragsabschluss hinwirkt.

Der Maklerlohn nach Art. 413 OR ist jedoch nur dann geschuldet, wenn zwischen der Maklertätigkeit und dem Vertragsabschluss ein Kausalzusammenhang besteht, wobei ein sog. «psychologischer Zusammenhang» zwischen den Bemühungen des Maklers und dem Entschluss des Dritten ausreicht. Art. 413 OR ist jedoch dispositiv, weshalb die Parteien davon abweichen können. Bspw. kann der Auftraggeber dem Makler den Lohn ganz oder teilweise auch für den Fall zusichern, dass nicht dieser den

Abschluss herbeiführt oder sogar ein Abschluss unterbleibt. In jedem Fall hat der Makler die Voraussetzungen seines Provisionsanspruchs und den Kausalzusammenhang zwischen seiner Tätigkeit und dem Verkaufsabschluss zu beweisen.

Das Bundesgericht stimmte zunächst mit der Vorinstanz überein, dass gemäss Vertragswortlaut für die Dauer des Vertrages bis zum 31. März 2014 zweifelsfrei eine Vermittlungsmäkelei vereinbart wurde. Entgegen der Ansicht der kantonalen Instanz wurde nach Ansicht des Bundesgerichts aber für die Zeit nach Ablauf des Vertrages kein neuer und inhaltlich anderer Vertrag – mithin keine Nachweismäkelei – begründet.

Ohne anderweitige Vereinbarung hat der Makler somit nur dann einen Pro-

visionsanspruch, wenn zwischen seiner Tätigkeit während der Vertragsdauer und dem späteren Kaufabschluss des Dritten, vorliegend C, ein psychologischer Zusammenhang bestand. Nach Ansicht der Beschwerdegegnerin B wurde das Erfordernis der Kausalität jedoch vertraglich wegbedungen, weshalb ihrer Meinung nach einzig entscheidend sei, dass der spätere Käufer C während des Auftragsverhältnisses als Interessent von ihr gefunden worden sei. Dieser Ansicht stimmte die höchstrichterliche Instanz nicht zu und hielt fest, dass zwar der Wortlaut der vertraglichen Bestimmung (Ziff. 5.3 Verkaufsauftrag: «Erfolgt die öffentliche Beurkundung nach Ablauf des Auftragsverhältnisses mit B, ist das Honorar geschuldet, wenn der Käufer während

ANZEIGE

SVIT-Kommentar

# Das schweizerische Mietrecht

Der SVIT-Kommentar ist das Standardwerk zum schweizerischen Mietrecht und ein wertvolles Werkzeug für Vermieter, Mieter, Bewirtschafter, Immobilieneigentümer, Juristen, Schlichtungsbehörden sowie in der Lehre und am Gericht.

Zwölf ausgewiesene Mietrechtsspezialisten tragen zu jeder einzelnen Bestimmung des Mietrechts einschliesslich den relevanten Aspekten der Zivilprozessordnung wegweisende Gerichtsentscheide, behördliche Dokumente und einschlägige Expertenmeinungen zusammen und kommentieren die Materie in verständlicher und übersichtlicher Weise.

Autoren: Hans Bättig, Irene Biber, Raymond Bisang, Raoul Futterlieb, Zinon Koumbarakis, Urban Hulliger, Jürg Müller, Lukas Polivka, Daniel Reudt, Beat Rohrer, Florian Rohrer, Matthias Tschudi

SVIT Schweiz (Hrsg.), Schulthess Verlag, Zürich, 4. Auflage, 2018, ca. 1300 Seiten, **CHF 338.– (Buch inkl. E-Book)**

Preis inkl. MWST, zzgl. Versand, E-Book: PDF DRM Adobe

Bestellung unter: [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen)



Schulthess §

neu:  
4. Auflage  
2018



der Dauer des Auftragsverhältnisses als Interessent bekannt war.») diesen Sachverhalt durchaus erfasse, aber nach Treu und Glauben dürfe und könne diese Vereinbarung nicht als Wegbedingung des Kausalzusammenhangs verstanden werden; sie sei gesamthaft zu wenig eindeutig. Sollte eine Partei vom dispositiven Recht und damit von der Kausalität des Maklerhonoraranspruchs abweichen wollen, so hat sie dies gemäss Bundesgericht deutlich zum Ausdruck zu bringen. Gerade von professionell tätigen Maklern kann dies umso mehr erwartet werden, da diese über die grundlegende Bedeutung dieser Bestimmung Bescheid wissen müssten. Folglich hielt das Bundesgericht fest, die Beschwerdeführerin A habe nach dem Vertrauensprinzip davon ausgehen dürfen und müssen, dass ein Verkauf nach

Beendigung des Auftragsverhältnisses ihre Pflicht zur Provisionszahlung nicht ausschliesse, sofern der Käufer noch während der Dauer des Vertragsverhältnisses als Interessent bekannt gewesen sei und ein psychologischer Zusammenhang vorliege. Gemäss den für das Bundesgericht durch die Vorinstanz verbindlich festgestellten Tatsachen ergab sich jedoch aus der Tätigkeit der Beschwerdegegnerin B und dem Kaufentschluss von C kein genügender Kausalzusammenhang. Daran änderten auch die zahlreich durchgeführten Zeugenaussagen nichts. Gestützt darauf hiess das Bundesgericht die Beschwerde der Beschwerdeführerin A (teilweise) gut.

Fazit und Empfehlung: Das Bundesgericht verneinte vorliegend den Provisionsanspruch der Maklerin nach Been-

digung ihres Exklusivmandats mangels genügend deutlicher vertraglicher Wegbedingung des Kausalitätserfordernisses zwischen ihrer Tätigkeit und dem Kaufentschluss des Interessenten. Nicht nur, aber gerade professionell tätigen Maklern ist zu empfehlen, bei der Vertragsredaktion auf eine sorgfältige Formulierung und einen korrekten Wortlaut der Mandatsbestimmungen zu achten. Soll vom gesetzlich vorgesehenen Kausalitätserfordernis vertraglich abgewichen werden, so hat dies in hinreichender Weise und Deutlichkeit zu erfolgen. ●



**\*SERAINA KIHM**

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

ANZEIGE

# Energie-Contracting



## Für Neubau und Sanierung

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

**STADTWERK**  
 W I N T E R T H U R

Energie-Contracting  
 Telefon 052 267 31 06  
[stadtwerk.energiecontracting@win.ch](mailto:stadtwerk.energiecontracting@win.ch)  
[stadtwerk.winterthur.ch](http://stadtwerk.winterthur.ch)

Wir bieten **Komfort.**

Stadt Winterthur

# Zurück auf den Campus

Viele Unternehmen denken intensiv über künftige Arbeitsformen und -umgebungen nach. Wie werden die besten Mitarbeiter gewonnen, gehalten und bestens motiviert? Die Frage nach dem idealen Arbeitsplatz wird wichtiger.



Ein Campusprojekt ist mehr als reine Arbeitsraum-Beschaffung. Es ist ein Aufbruch in eine neue Unternehmenswelt, die Menschen zu Höchstleistungen anspornen kann (Bild: Losinger Marazzi AG).

PETER GALLMANN\* •

**DIGITALE REALITÄT.** Die digitale Welt verbreitet bessere Modelle sehr schnell und sehr oft mit globalem Fokus. Und dies an Anbieter wie auch Nutzer von Leistungen gleichzeitig. Besonders Unternehmen in der Finanzindustrie wie Banken, Versicherungen, Firmen im Gesundheitswesen, Dienstleistungsunternehmen aller Art werden oder wurden bereits mit teilweise disruptiven Ansätzen für effizientere, einfachere und kundenorientiertere Lösungen konfrontiert.

**TRENDS STUDIEREN UND EINSETZEN.** Es wird zunehmend wichtig, solche Trends und Modelle zu studieren, bei Mehrwert schnell zu übernehmen, für das eigene Unternehmen weiter zu entwickeln und umzusetzen. Interaktion ist mehr denn je gefordert. Der Austausch unter den Mitarbeitenden, den kreativen und den umsetzenden ist für den Erfolg unerlässlich. Jedes Unternehmen ist deshalb gut beraten, sich heute intensiv damit auseinanderzusetzen, wie die Mitarbeitenden künftig arbeiten sollen. Welche Firmenkultur, Arbeitskultur zu schaffen ist und in welchem Umfeld die grössten Chancen bestehen, dem Unternehmen eine erfolgreiche Zukunft zu sichern. Wir alle wissen, dass Unternehmen nicht durch Kosteneinsparungen allein für die Zukunft fit gemacht werden können.

**ARBEITSRAUM UNTERSTÜTZT ENTWICKLUNGEN.** Konzepte für die Optimierung von Arbeitsflächen haben ihre Berechtigung und sind

eine ökonomische Notwendigkeit. Ohne gleichzeitige Verbesserung der Arbeitsbedingungen sind diese nicht zukunftstauglich. Mobiles Arbeiten, Desk-Sharing haben zum Ziel, Raumkosten zu optimieren, Mitarbeitende mobiler zu machen oder sie durch einen flexiblen Arbeitsort besser rekrutieren und binden zu können. Daraus entsteht bei Weitem noch keine Innovation. Die Entwicklung und Umsetzung von neuen Strategien und Produkten kann jedoch durch ideale Arbeitsbedingungen erheblich unterstützt werden.

**WIE WIRD NEUES GESCHAFFEN?** Wirklich kreative, Neues schaffende Menschen sind sehr selten. Die Mehrheit reproduziert: ein Drittel gut, ein Drittel recht, ein Drittel ungenügend. Diese seltenen, kreativen Menschen wiederum sind oft nicht in der Lage, ihre Ideen fertig und marktauglich zu entwickeln. Dazu brauchen sie Umsetzer-Persönlichkeiten. Also müssen die richtigen Leute sich richtig austauschen und zusammen neue Konzepte entwickeln und marktfähig machen. Es stellt sich die Frage, wer soll welche Aufgaben erfüllen und was benötigen diese Personen, um erfolgreich zu sein? In welcher Umgebung und in welcher Zusammenarbeitsform bringen die Mitarbeitenden die beste Leistung? Wie kann die Rekrutierung und Bindung von motivierten, fähigen Mitarbeitenden, die Identifizierung mit dem Unternehmen gefördert werden? Ideale Rahmenbedingungen, um kreativ tätig zu sein und um fehlerfrei zu arbei-

ten, sind wichtig. Die Lösungen dürften je nach Unternehmen unterschiedlich ausfallen.

**ERFOLGREICHE VORBILDER ZEIGEN WIE.** Grosse Unternehmen wie Apple, Google, Novartis etc. haben diese Ideen für ein zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld bereits umgesetzt und entwickeln sie weiter. Die Unternehmenskultur ist dabei entscheidend. Ein Campus kann dabei für die Arbeitsumgebung die richtige, zukunftsorientierte Form sein.

**WAS ZEICHNET DEN GUTEN CAMPUS AUS?** Die Idee des Campus kommt wie viele Innovationen aus den USA. Sie bezeichnete in den USA seit dem 18. Jahrhundert die ausserhalb der Stadt errichteten Gebäude einer Universität, die üblicherweise von parkähnlichen Anlagen umgeben sind. Der Begriff wurde erstmals beim 1746 gegründeten College of New Jersey (heute Princeton University) verwendet. In den USA hielt sich die ursprüngliche Bedeutung bis in die 1950er Jahre, wurde aber allmählich auf den gesamten universitären Komplex übertragen. Es benutzten schliesslich auch andere Einrichtungen wie Unternehmen oder Krankenhäuser den Begriff für ihr Gelände. Vermutlich, um dessen positive Bedeutung zu nutzen oder auf den Forschungscharakter ihrer Aktivitäten zu verweisen. Ein Beispiel ist der Microsoft Campus in Redmond, Washington; die Struktur eines von Grün umgebenen Komplexes am Stadtrand war hier gegeben. Der neue Standort von Apple drückt eben diesen Charakter auch aus. Auch in der Schweiz zeichnet sich, wohl um die jeweils eigene Bedeutung zu überhöhen, ähnlich wie in den USA, eine Begriffsausweitung auf räumlich zusammenhängende Bauten anderer Institutionen ab. Ein Campus entsteht jedoch nicht einfach aus ein paar zusammenstehenden Gebäuden.

**FIRMENKULTUR UND INTERAKTION.** Weshalb wird ein Campusprojekt lanciert? Auch in der digitalen Welt ist der Austausch zwischen Personen unerlässlich. Unsere Wirtschaft ist darauf angewiesen, sich laufend zu erneuern, Produkte und Dienstleistungen laufend an den Markt und an die sich verändernden Kundenbedürfnisse anzupassen. Kreativität,

# 1,9 MIO. UNIQUE USERS

Inserieren Sie dort, wo die meisten Schweizerinnen und Schweizer ein neues Zuhause suchen. Mit über 1,9 Millionen Unique Users\* pro Monat und mehr als 85'000 Objekten ist homegate.ch der führende Immobilienmarktplatz der Schweiz und eine der meistbesuchten Schweizer Websites überhaupt.

\* Quelle: NET-Matrix-Profil 2017-2

**X** homegate.ch

FINDE DEINEN  
PLATZ

Informationen, Wissen und die Umsetzung von Ideen sind entscheidend. Ohne Austausch findet dies nicht statt.

Rahmenbedingungen, die Freiräume bieten, um kreative Gedanken zu entwickeln ebenso. Welche Menschen können mit dieser Freiheit konstruktiv umgehen, welche Menschen benötigen mehr direkte Führung, um ihre besten Leistungen zu bringen? Welche Firmenkultur ist erforderlich, um neue Arbeitsformen überhaupt zu ermöglichen, unabhängig vom Raum und Gestaltung?

**ANFORDERUNGEN AN DEN CAMPUS.** Bei genauerer Betrachtung sieht man, dass ein Campus eben nicht dann entsteht, wenn ein paar Gebäude zusammenstehen. Der Campus-Gedanke umfasst demnach sowohl eine gewisse Gebäude-/Raumstruktur, die einen intensiven Austausch, ideales Arbeiten, mobiles und digitales Arbeiten, aber auch Freiraum bieten kann. Zu Freiraum gehören Aussenflächen und eine nähere Umgebung, die den Horizont öffnen und damit Kreativität erst richtig zulassen. Räume für den Austausch – die von den Mitarbeitenden auch angenommen werden – sind ebenso wichtig, wie geeignete Arbeitsplätze, um in Ruhe arbeiten zu können. Beides muss in einem Campus ideal möglich sein. Selbstverständlich soll der Campus eine gute Infrastruktur haben, sehr gut mit öffentlichem und privatem Verkehr erreichbar sein. Es gibt aktuelle Beispiele in spektakulären Gebäuden in der Schweiz, wo die Begegnungszonen kaum

oder ungenügend genutzt werden, weil sie offensichtlich zu wenig attraktiv sind.

Ein Campusprojekt muss demnach durch Anforderungen an die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens bei Projektstart, vor Baubeginn definiert werden. Ein Katalog von Themen und Zielen ist dann in einem geeigneten Projekt umzusetzen. (Themen: Unternehmens- und Leistungsziele, Markt und Konkurrenz, Veränderung, Digitalisierung, Kommunikation, Trends, Ausbildung, Weiterbildung, Teamwork, Führung, Kultur, Leadership, dynamische Prozesse, Organisation, Mobiles Arbeiten, Diversity Gesellschaft, agile und flexible Kapazitätssteuerung, Arbeitsmittel, Internet der Dinge).

**WENIG CAMPUSMODELLE IN DER SCHWEIZ.** Im Wirtschaftsraum Zürich z. B. gibt es heute nur wenig aktuelle Projekte, welche die wesentlichen Anforderungen für einen Campus erfüllen. Das Projekt Green-city in Zürich zum Beispiel bietet dazu ideale Voraussetzungen. Grosse Nutzflächen liegen neben grossen Wohngebieten, neben Einkauf, Gastronomie, Hotel, bei Naherholungsgebieten. Die Bahnstation liegt auf dem Areal, die Autobahn ist in nächster Nähe – und alles sehr nahe beim Stadtzentrum, beim Einkaufszentrum Zürich Süd und beim Flughafen. Die Dienstleistungsgebäude sind flexibel nutzbar und geeignet für zukunftsweisende Arbeitsformen und weisen die erwünschte Dimension für einen grossen Campus auf.

**FIRMENKULTUR ALS VORAUSSETZUNG.** Kreativität kann man nicht verordnen oder beauftragen. Kreativität und Innovation kann nur ermöglicht werden, wenn alle Faktoren stimmen. Zunächst – und das ist sicher sehr anspruchsvoll – muss ein Unternehmen die Firmenkultur schaffen, welche Kreativität und Innovation fördert und möglich macht. Die Details dafür sind hinreichend bekannt: Offenheit für Neues, Fehlerkultur, Leadership, Vertrauen, Raum (Zeit und Umstände) für Innovation und Kreativität. Der Mensch nimmt Neues und Attraktives dann an, wenn es ihm gefällt. Wir reagieren positiv auf Anreize, negativ auf Einschränkungen. Ein Campusprojekt ist weit mehr als reine Arbeitsraumbeschaffung. Es ist ein Aufbruch in eine neue Unternehmens- und Arbeitswelt, die Menschen mitreissen und zu Höchstleistungen anspornen kann. Viele Spezialisten im Bereich Unternehmensentwicklung, Arbeitswelten, Einrichtung, Digitalisierung und digitale Strukturierung etc. können diesen Wandel unterstützen. Nutzen wir solche Chancen, und wagen wir den Aufbruch zu neuen, erfolgreichen Modellen heute für eine starke, kompetitive Schweizer Wirtschaft. ●



**\*PETER GALLMANN**

Der Autor ist Immobilienexperte und Inhaber der immexpert GmbH, CEO und VRP der SPE Swiss Professional Estates AG und Vize-Präsident von SVIT FM.

ANZEIGE

Ein Produkt der 3dprojekt.ch AG

*Die neue Art Immobilien zu präsentieren*

Familienwohnung 2a  
Geschoss: 1. OG  
Zimmer: 5.5  
BWF: 128.00 m<sup>2</sup>  
Preis: 880'000.00 CHF  
verfügbar

Gratis Demo-Version:  
[virtual-living.ch](http://virtual-living.ch)

RAUMPILOT

# Von überall aus im Büro

Der frei wählbare Schreibtisch im Workspace, das Home-Office oder doch lieber eine Ateliergemeinschaft. Heute haben flexible Arbeitsplätze viele Gesichter und sind weltweit im Kommen.



Heimarbeit oder Büro – wo die Grenzen verschwimmen, sind auch flexible Möbel gefragt (Bild: HAG).

NICOLA SCHRÖDER\*

**HINTERGRÜNDE UND TENDENZEN.** Flexibel zu arbeiten, findet auch in der Schweiz immer mehr Zuspruch. Das hängt ausser mit dem wachsenden Wunsch nach Work-Life-Balance auch damit zusammen, dass Berufe im Dienstleistungssektor zunehmen. Speziell solche, die aus Wissens- und Kopfarbeit bestehen. Sie definieren sich dadurch, dass sie Probleme durch Denken lösen, entsprechendes Wissen entwickeln und es anwenden. Solche Tätigkeiten können unabhängig vom Ort ausgeführt werden. Im Vordergrund steht der Beitrag an Prozesse, für die man nicht zwangsläufig im Büro des Arbeitgebers anwesend sein muss. Die Präsenz kann heute vielfach ebenso gut mit digitalen Möglichkeiten gewährleistet werden. Ideen und Ergebnisse – ob per E-Mail oder Videokonferenz – sind jederzeit schnell ausgetauscht.

Das sorgt parallel für eine steigende Zahl von Freelancern, die auf Rechnung und eigenes Risiko arbeiten. Zunehmend kaufen Unternehmen die Dienstleistung von Freischaffenden ein, weil diese nicht nur Kosten sparen, sondern meist auch

einen objektiven Blick mitbringen. So gehen in der Schweiz bereits 25% aller Personen im erwerbsfähigen Alter projektbasierten, temporären und zusätzlichen Arbeiten nach. Von den restlichen 75% gibt jeder Dritte an, das in naher Zukunft tun zu wollen.

**„Zunehmend kaufen Unternehmen die Dienstleistung von Freischaffenden ein. So gehen in der Schweiz bereits 25% aller Personen im erwerbsfähigen Alter projektbasierten, temporären Arbeiten nach.“**

Die Schätzungen, wie viele der Beschäftigten das Potenzial hätten, ihre Arbeit mobil zu verrichten, schwanken zwar beträchtlich – je nach Studie und Quelle von 20% der «Wissensarbeiter» mit einem einzelnen Home-Office-Tag pro Woche bis hin zu generellen 50% aller Arbeitskräfte in der Schweiz. Fest steht, dass

ein flexibler Arbeitsplatz derzeit für die meisten noch nicht die gelebte Realität ist, die Anzahl von festen Büroarbeitsplätzen in wissensbasierten Berufen aber kontinuierlich abnimmt.

Die Wirtschaft treibt diesen Trend voran, beispielsweise mit Massnahmen wie der Work-Smart-Initiative. 2015 hatten sich 55 Unternehmen mit deren Unterzeichnung verpflichtet, flexible Arbeitsplatzmodelle zu fördern. Im Juli 2018 waren es bereits 159 Unternehmen. Viele von ihnen ermöglichen es ihren Mitarbeitern, von zu Hause oder in Coworking-Spaces zu arbeiten. Darunter sind Unternehmen wie Die Post, die Hochschule Luzern oder die SBB.

**VERSCHIEDENE PROFITEURE.** Es gibt viele gute Gründe für ortsunabhängiges Arbeiten. Mit flexiblen Arbeitsmodellen können Arbeitgeber ihre Mitarbeitenden in der Work-Life-Balance unterstützen. Schon den Arbeitsweg einzusparen, heisst für viele Pendler, Zeit zu gewinnen. Das fördert die Motivation und die Arbeitszufriedenheit, woraus wiederum mehr Produktivität resultiert. Hinzu kommt, dass der Verkehr entlastet wird. Nach einer Studie der SBB von 2013 können verschobene Arbeitszeiten oder die Heimarbeit den Verkehr gerade zu Stosszeiten massiv entlasten. Im Weiteren sparen Unternehmen an effektiver Bürofläche, was sogar Auswirkungen auf die Zonenplanung der Städte haben kann. Alternativ generieren sie Einnahmen durch nichtgenutzte

Flächen. Für die Firmen bedeuten solche zeitgemässen Strategien nicht zuletzt, sich den Zugang zu jungen kreativen Köpfen zu sichern.

Für viele Unternehmen stellt sich die Frage nach flexiblen Arbeitsplatzmodellen heute spätestens bei einem Standortwechsel oder der

Planung eines neuen Gebäudes. Dann geht es darum, wie viel Platz es effektiv für was braucht und wo man Raum und Kosten einsparen kann.

**FLEXIBILITÄT BIS HIN ZUR EINRICHTUNG.** Damit flexibles Arbeiten wirklich effizient ist, sollten sich die Beteiligten Gedanken

über das konkrete Arbeitsumfeld und die -bedingungen machen. Das gilt für Arbeitsplätze im Home-Office ebenso wie

**» Für viele Unternehmen stellt sich die Frage nach flexiblen Arbeitsplatzmodellen heute spätestens bei einem Standortwechsel.«**

für Bereiche mit Shared-Desks und betrifft Überlegungen zur Lage, zu architektonischen Massnahmen und geht bis zur Büroausstattung. Nicht nur, dass der Arbeitsplatz für die modernen Vernet-

zungstechnologien ausgelegt sein muss. Geteilte Arbeitsplätze müssen auch für wechselnde Nutzer passen. Eine Clean-Desk-Policy ist hier unerlässlich: Verlässt man seinen Arbeitsplatz, nimmt man sein Arbeitsmaterial und seine persönlichen Dinge wieder mit, verstaut sie in einem Rollcontainer oder in der eigenen Tasche. An solchen Arbeitsplätzen sollte wie im Home-Office der Ergonomie entsprochen werden und die Möbel eine gesunde

Arbeitshaltung fördern. Denn gerade die Wissensarbeit erfolgt ja häufig im Sitzen, und das Verharren in einer einzigen Position wirkt sich negativ auf die Gesundheit aus. Diverse Büroeinrichter kommen

dem nach mit Schreibtischen und Stühlen, die für wechselnde «Besetzer» ausgelegt sind. Sie stellen sich beispielsweise automatisch auf die neue Person ein. Neben Möbeln, die eine optimale Sitzposition fördern sollen, regen dynamische Modelle und höhenverstellbare Pulte zum häufigen Wechsel zwischen verschiedenen Sitzpositionen an: Die Flexibilität des «neuen» Arbeitens sollte sich also durchziehen bis hin zum konkreten Sitzplatz. ●



**\*NICOLA SCHRÖDER**

Die Autorin ist Mitarbeiterin des Redaktionsbüros Konzept-B in Zürich.

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

# Neue Denkansätze zum Verkehr

Steigende Mobilitätsanforderungen sind angesichts begrenzter Verkehrskapazitäten eine grosse Herausforderung. Die Studien «Zukunft des Gesamtverkehrs bis 2040» vom UVEK und «Vision der Mobilität Schweiz 2050» von der ETH Zürich suchen nach Antworten.



Allzu oft endet die individuelle Mobilität in Agglomerationen und Städten im Stau (Bild: 123rf.com).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

**MOBILITÄT UNTER DER LUPE.** Millionen von Menschen sind in der Schweiz täglich auf dem Strassen- und Schienennetz unterwegs. Also auf fast 72 000 Kilometern Strassen und 5100 Kilometern Schienen. Die hohe Mobilität ist ein wichtiges Merkmal unserer Gesellschaft und für die Meisten von uns Teil der persönlichen Lebensqualität. Sie verschafft uns Freizeiterlebnisse und wirtschaftliche Vorteile. Verursacht andererseits aber auch verschiedene Umwelt- und Gesundheitsprobleme. Das prognostizierte Wachstum der Bevölkerung in unserem Lande bis 2040 erwartet ein grosses Verkehrswachstum. Das Referenzszenario der Verkehrsperspektiven 2040 des Eidgenössischen Departements für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) kommt zum Schluss, dass die vorgesehenen nächsten Ausbauschritte von Schiene und Strasse die erwartete Zunahme nicht alleine bewältigen können.

Die sich rasch verändernden gesellschaftlichen, ökonomischen und ökologischen Rahmenbedingungen sowie die vielfältigen Entwicklungen im Technologiebereich stellen auch das UVEK bezüglich Mobilität und Verkehr vor zu-

sätzliche und neue Herausforderungen. Der UVEK-Orientierungsrahmen 2040 will diesen ämterübergreifend und vorausschauend begegnen, indem mit dem Hauptziel «Das Gesamtverkehrssystem der Schweiz 2040 ist in allen Aspekten effizient» und den strategischen Zielfor-

**» Wir wollen keine grenzenlose Mobilität. Zudem: Bei allen Umfragen zur Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz steht die Qualität des ÖV an vorderster Stelle.«**

PETER FÜGLISTALLER,  
DIREKTOR DES BUNDESAMTES FÜR VERKEHR (BAV)

mulierungen Schwerpunkte gesetzt werden. Nicht nur wegen den grösseren zurückgelegten Strecken und beschränkten finanziellen Mitteln steht unsere zukünftige Mobilität vor bedeutenden Herausforderungen und Weichenstellungen.

## STEIGENDE MOBILITÄTSANFORDERUNGEN.

Die Studie «Vision Mobilität Schweiz 2050» der ETH Zürich und der Universität St. Gallen skizziert einige Ansätze rund um die Finanzierung, die technischen Entwicklungen, die Verkehrsströme und den Ausbau der Verkehrsinfrastrukturen. Die Autoren gehen davon aus, dass bis in gut 30 Jahren eine Automatisierung aller Verkehrsträger stattgefunden habe – parallel dazu sei von einer verstärkten Sammlung und Verwendung von Daten der Verkehrsteilnehmenden auszugehen. Die Forscher formulieren Handlungsempfehlungen für die politischen Entscheidungsträger – Schritte in Richtung eines finanziell eigenständigen Verkehrssystems zu unternehmen und eine verantwortungsvolle Nutzung von nicht erneuerbaren Ressourcen anzustreben, weiter intelligente Verkehrsmanagementlösungen anstatt des Ausbaus der Infrastrukturen bei Verkehrsengpässen zu fördern sowie nicht ausgelastete Infrastrukturen herabzustufen oder zurückzubauen.

Einige Thesen und Handlungsempfehlungen der vorerwähnten Studie decken sich mit aktuellen Postulaten und Forderungen. Die fünf prioritären Stossrichtungen sind eine klare Nuancierung gegenüber der jetzigen Politik: 1. Durchgängiger Einsatz der Informationstechnologie zur Nutzung und Steuerung der Verkehrssysteme sowie proaktive Migration automatisierter Systeme. 2. Kapazitätsbewirtschaftung der Infrastrukturen durch Steuerungs- und Regeltechnik sowie durch lenkende Einflüsse auf die Nachfrager und Minimierung der baulichen Kapazitätserweiterung. 3. Nachfrageorientierte und intermodale (Kombination der verschiedenen Verkehrsträger) Priorisierung von Infrastrukturvorhaben, dazu Rückbau von Verkehrsinfrastrukturen bei schwacher Nutzung. 4. Internationale Integration der Verkehrssysteme einschliesslich ihrer Informations- und Steuerungssysteme sowie der Nutzungsinformationen. 5. Konsequente ökonomische Betrachtung der Verkehrsinfrastrukturen mit Postulat der Vollkostendeckung, dazu Lösung der Verkehrspolitik von der Regional- und Sozialpolitik.

Die fünf Hauptverfasser der Visionsstudie «Mobilität Schweiz 2050» sind der Meinung, dass es nun an der Zeit sei, die traditionellen, verkehrsträgerspezifischen Strategien durch eine verkehrsträgerübergreifende Politik für den Güter- und Personenverkehr zu ersetzen: «Konventionelle Planungsprozesse und Formen der Festlegungen werden nicht mehr als geeignete Leitlinie für ein datengetriebenes Gesamtverkehrssystem dienen können». Neu zu diskutieren sei dabei auch die Rollenteilung zwischen Privatwirtschaft und dem Staat. Des Weiteren müssten die Handlungsempfehlungen als konkrete Massnahmen mit kurz-, mittel- und langfristigem Realisierungshorizont formuliert und auf die verschiedenen räumlichen Strukturen der Schweiz abgestimmt werden.

**INTELLIGENT UNTERWEGS.** Noch nie war die Schweiz so mobil wie heute. Doch die grosse Bewegungsfreiheit mit deren vielfältigen Möglichkeiten hat ihren Preis. Im letzten Jahr standen die Benutzer von Schweizer Strassen mehr als 25 000 Stunden im Stau – ein neuer Rekord. Zudem leiden viele Menschen unter Verkehrslärm. Die Infrastrukturen für den Individualverkehr und Bahn verbraucht Land: eine begrenzte Ressource in der Schweiz als auch anderswo. Ungebremstes Verkehrswachstum bedroht viele Errungenschaften einer mobilen Gesellschaft.

Gefragt sind also neue, zukunftsfähige Formen, die zudem umweltgerecht sein müssen. Technische Verbesserungen und neue Technologien können viel zur Lösung unserer Mobilitätsprobleme bei-

tragen. Wir brauchen neue Denkansätze. Doch ein Patentrezept gibt es auch hier nicht. Viele Verkehrsplaner und Experten sind sich einig: Automatisierung und Digitalisierung werden Verkehr und Mobilität markant verändern. Der Einsatz automatisierter Fahrzeuge, die Vernetzung der Fahrzeuge untereinander und deren Verknüpfung mit weiteren Möglichkeiten der digitalen Welt bieten für unser Verkehrssystem interessante Perspektiven – und die Grenzen zwischen öffentlichem und individuellem Verkehr werden fließend. ●



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

ANZEIGE

**holzbauplus®**

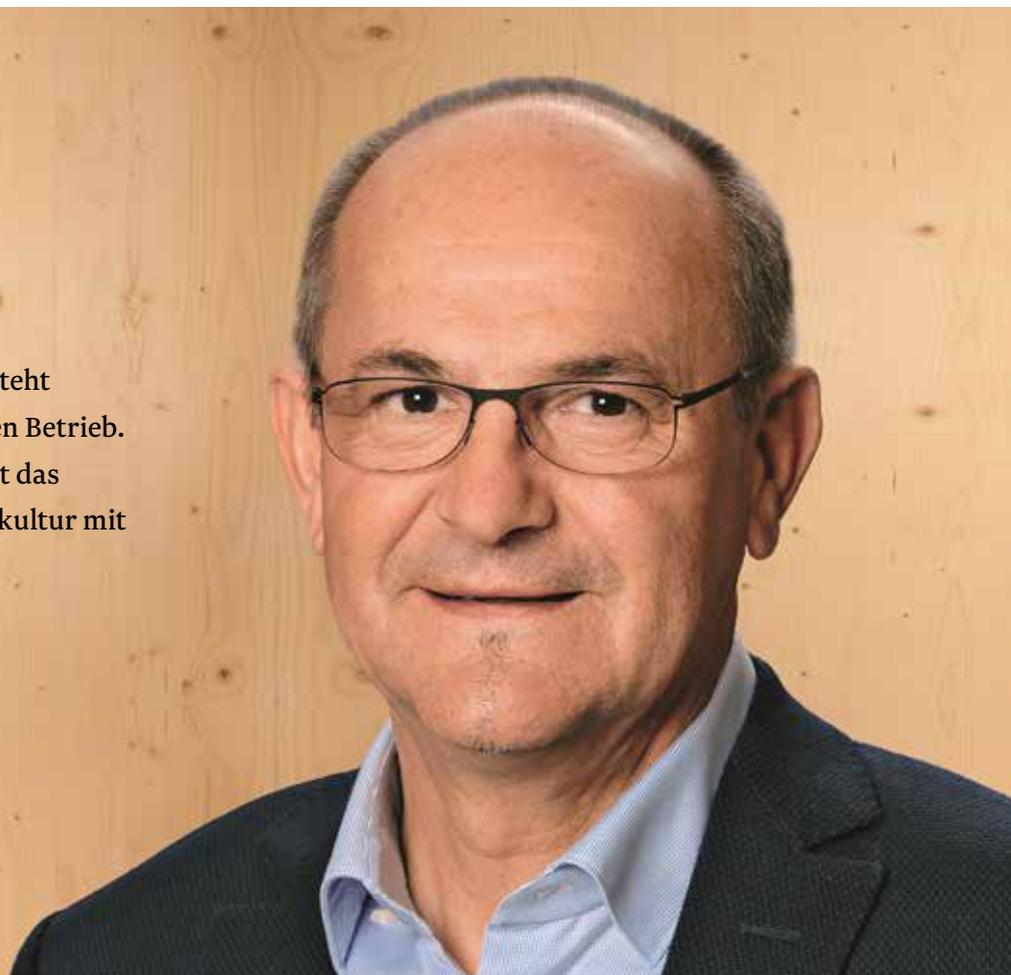
## Der Garant im Holzbau.

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

### Dafür steh ich ein.

Heinz Spychiger,  
Feldmann & Cie. AG, Lyss

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



# Kälteersatz spart Kosten

Fällt die Kühlung in einem Serverraum aus, muss innert kürzester Zeit ein Ersatz parat stehen. Wenn die Klimaanlage in erster Linie dem Komfort von Beschäftigten oder Kunden dient, ist der zeitliche Spielraum grösser. Doch auch hier ist rasches Handeln geboten.



In Bürogebäuden, Museen, Forschungsgebäuden oder Serverräumen: Eine Klimakälteanlage schafft sowohl ein behagliches Raumklima als auch die Voraussetzung für reibungslose Arbeitsprozesse (Bilder: BFE).

THOMAS LANG\*

## BIS 25 GRAD IST ALLES IM GRÜNEN BEREICH.

Wenn es um die Behaglichkeit im Büro geht, ist es eine unerreichbare Kunst, es allen Menschen recht zu machen. Seit Anfang der 70er Jahre wissen wir aus den Studien des dänischen Umweltingenieurs Ole Fanger, dass es immer einen Restanteil von Unzufriedenen gibt, egal, wie das Raumklima geregelt wird. Aus diesem Grund – daran halten sich die geltenden Normen heute noch – gilt ein Raumklima dann als behaglich, wenn 90% der Personen dies so empfinden.

Die Temperatur beeinflusst nicht nur das Wohlbefinden – und damit die Laune –, sondern auch die Leistungsfähigkeit der Menschen. Verschiedene Studien weisen darauf hin, dass sich ab einer Raumtemperatur von 25° C ein spürbarer Leistungsabfall bemerkbar macht. Steigt das Thermometer auf 30° C, fällt produktives Arbeiten immer schwerer. Gleichzeitig macht es keinen Sinn, weder für die Leistungsfähigkeit noch für das Wohlbefinden, einen Raum auf unter 25° C zu kühlen, wenn draussen die Sommerhitze brütet. Zumal sich pro 1° C tiefere Raumtemperatur der Energieverbrauch und die Energiekosten der Kühlung um 3% erhöhen.

**KÜHLUNG IM KOMPLEXEN GEBÄUDETECHNIK-UMFELD.** Die Klimakälte dürfte in der Gebäudetechnik künftig weiter an Gewicht

gewinnen. Denn der Trend hin zu Gebäuden mit grossflächigen Glasfassaden, die weniger beheizt, dafür aber mehr gekühlt werden müssen, hält an. Ganz abgesehen davon, dass es in vielen Gebäuden Nutzungen gibt, die eine betriebssichere Klimatisierung ohne Temperaturtoleranzen nötig machen. Dazu gehören etwa Serverräume, Labors oder Räume für spezielle Güter, zum Beispiel Kulturgüter in Museen.

Nicht jede Klimaanlage ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht gleich wichtig für einen Betrieb. Doch auch in reinen Bürogebäuden muss bei einem Ausfall der Kälteanlage rasch ein Ersatz beschafft werden; umso mehr, wenn die Kälte in ein Ge-

**„Der clevere Ersatz der Klimakälteanlage senkt die Betriebskosten und sorgt für einen sicheren Betrieb und weniger Reklamationen.“**

samtsystem mit der Lüftungsanlage oder mit Wärme- und Speichervorgängen (Stichwort: Erdsondenfelder) eingebunden ist, das auch ganze Areale umfassen kann.

Daher hat das Bundesamt für Energie BFE zusammen mit der Branchenvereinigung «ProKlima» einen aktuellen Leitfaden entwickelt, der für Klimaanlagen und Kältemaschinen rasche Handlungs-

möglichkeiten aufzeigt. Behandelt werden Themen wie «mobile Kälte», Ersatz des Kälteerzeugers, Überlegungen zu einer möglichen Reparatur sowie Hinweise zu Erfassung von Betriebsdaten und zur Anlagewartung.

**MIETKÄLTE ÜBERBRÜCKT ENGPÄSSE.** Wenn ein Kälteerzeuger ausfällt, kann eine provisorische Kälteanlage die Zeit bis zum definitiven Ersatz überbrücken. Solche mobilen Kältemaschinen, im Fachjargon auch Mietkälte genannt, werden in einem Container oder auf einem Anhänger geliefert und mit Schläuchen an die bestehende Anlage angeschlossen. Wichtig zu wissen: Der Betrieb eines solchen Kälte-Provisoriums benötigt eine Ausnahmegenehmigung des Bundesamts für Umwelt BAFU.

Die mobile Mietkälte ist nicht günstig. Aber sie schafft wertvolle Zeit, damit die Bedürfnisse für den Ersatz exakt abgeklärt und fundierte Entscheide gefällt werden können. Denn mit einer gut durchdachten und vorausschauend geplanten Anlage lassen sich über die Lebensdauer Strom- und Kosteneinsparungen von bis zu 30% erzielen. Zudem weisen sie eine grössere Betriebs- respektive Versorgungssicherheit auf, was wiederum zu weniger Ausfällen und weniger Mieterreklamationen führt.

## DIE GESAMTE GEBÄUDEKÜHLUNG ÜBERPRÜFEN.

Beim Ersatz von Kälteerzeuger für die Klimatisierung von Gebäuden lohnt es sich, die bestehende Steuerung überprüfen zu lassen und ältere Modelle zu

ersetzen, welche die Temperatur-Sollwerte noch nicht der effektiven Aussentemperatur anpassen. Zudem müssen die energetischen Anforderungen der aktuellen SIA-Normen (SIA 381/1) erfüllt sein. Der Ersatz der Kältemaschine ist auch eine gute Gelegenheit, das Kälte-trägernetz, die Wärmetauscher und die Rückkühler zu reinigen und so Störungen vorzubeugen.

Bei der Frage, ob sich eine Reparatur noch lohnt, spielen Faktoren wie das Alter und das Kältemittel eine zentrale Rolle. Bei Klimakälteanlagen, die älter als acht bis zehn Jahre sind, ist ein Ersatz energetisch und wirtschaftlich meist sinnvoller als eine Reparatur. Sogar verboten ist die Reparatur von Anlagen mit

### FÖRDERPROGRAMME NUTZEN

Zwei aktuelle Förderprogramme unterstützen Bauherrschaf-ten bei neuen und bestehenden Kälteanlagen. Während das Programm «Klimafreundliche Kälte» der Stiftung KliK auf die Förderung von Kälteanlagen mit klimafreundlichen Kältemit-teln ausgerichtet ist, zielt «ProFrio» auf energieeffiziente Neu- und Ersatzanlagen. Zudem fördert «ProFrio» auch die Optimierung von bestehenden Anlagen. Beide Förderpro-gramme setzen die «Leistungsgarantie Kälteanlagen» vor-aus, die vom Bundesamt für Energie BFE und vom Schweize-rischen Verband für Kältetechnik SVK getragen wird.

Mit der Leistungsgarantie erhält die Bauherrschaf ein Werkzeug, das eine Vergleichbarkeit der Offerten ermög-licht. So muss in der Offerte aufgezeigt werden, was die Anlage während der ganzen Lebensdauer kostet. Sie stellt zudem sicher, dass die aktuellen und künftigen Bedürfnisse sorgfältig abgeklärt werden. Alle Informationen zu dem Förderprogramm, zur Leistungsgarantie und zum Download oder zur Bestellung des Leitfadens «Streikt Ihre Klima-anlage – das müssen Sie über einen wirtschaftlichen Ersatz wissen» finden sich unter [www.oeffizientekaelte.ch](http://www.oeffizientekaelte.ch).

nicht mehr zugelassenen Kältemitteln. Auch deutliche Veränderungen bei der benötigten Kälteleistung sprechen in der Regel für einen Anlagenersatz.

**VORBEUGEN IST BESSER.** Auch wenn die Kli-makälteanlage reibungslos läuft, ist es nicht verkehrt, die genauen Verbrauchs-daten kontinuierlich zu messen. Dazu gehören der Leistungsbezug der Kälte, der Stromverbrauch der Kältemaschine, die Temperaturen von Vor- und Rücklauf im Kaltwassernetz sowie die Betriebs-stunden des Verdichters.

Mit diesen Daten kann die Effizienz der Anlage jederzeit nachgeprüft werden. Grössere Abweichungen sind ein Indiz,

dass etwas nicht stimmt – zum Beispiel, wenn ein Leck aufgetreten ist, durch das Kältemittel entweicht und die Anlage im-mer mehr Energie braucht. Zudem sind bei einer seriösen Ersatzbeschaffung verläss-liche Energie- und Betriebsdaten uner-lässiglich, damit rasch eine wirtschaftliche und energiesparende Anlage eingebaut werden kann. ●



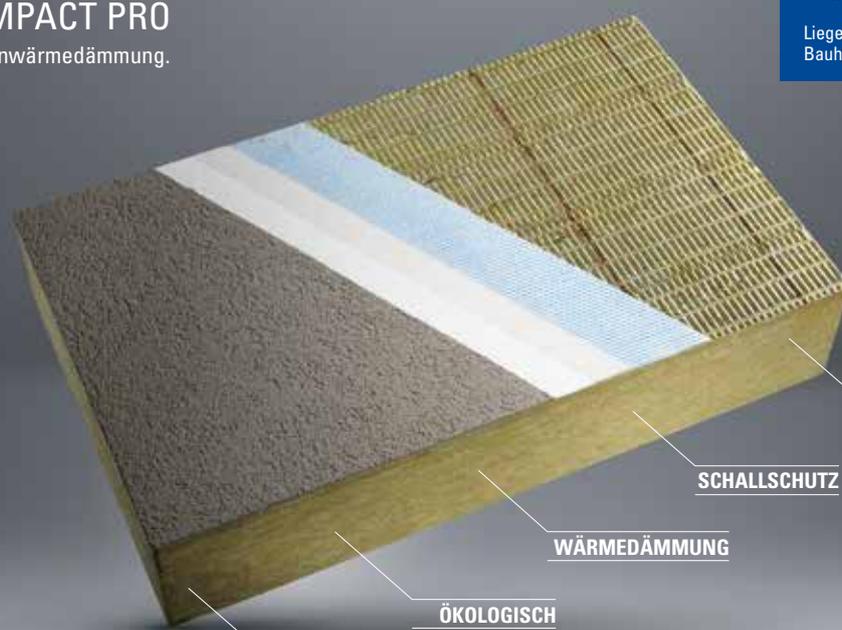
**\*THOMAS LANG**  
Der Autor ist Projektleiter der Kampagne  
«Effiziente Kälte».

ANZEIGE

# ALL-IN

## FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.



## «ALL-IN» Jetzt mit **BONUS**

Für die Flumroc-Dämmplatte  
COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und  
Bauherrschaf profitieren direkt.



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



**KADERTAG  
GEBÄUDE  
TECHNIK  
TRAFOHALLE BADEN  
6. NOVEMBER 2018**



energie-cluster.ch

<b>Datum</b>	Dienstag, 06. November 2018
<b>Zeit</b>	09.00 – 16.30 Uhr, anschliessend Apéro und Networking
<b>Ort</b>	Trafohalle Baden, Brown Boveri Platz 1, 5400 Baden
<b>Kosten</b>	CHF 310.– für Mitglieder GKS, GNI, SWKI, MeGa, ProKlima, shkt, suissetec und energie-cluster.ch CHF 360.– für Nichtmitglieder dieser Partner-Verbände
<b>Programm und Anmeldung</b>	<a href="http://www.proklima.ch">www.proklima.ch</a> <a href="http://www.energie-cluster.ch/kadertag">www.energie-cluster.ch/kadertag</a>



**Jetzt anmelden!**

**Lassen Sie sich von den hochkarätigen Referenten und Experten begeistern!**



**Mauro Cosetti**

Experte für Effektivität  
und Produktivität

Ich habe immer Zeit!



**Antoinette Anderegg**

Trainerin, Beraterin  
und Coach

Die Kraft der  
Körpersprache



**Patrick Schnorf**

Immobilienexperte

Trends im  
Schweizer Bau- und  
Immobilienmarkt



**Lena-Lisa Wüstendörfer**

International tätige  
Dirigentin

Der Spirit der  
Harmonie



**Norman Irion**

Google-Experte

Wie Google dein  
Freund wird



**Dr. Michael Widmer**

Dozent für  
Datenschutzrecht

Datenschutz  
für KMU



**Damian Pfammatter**

Security Analyst

Im Visier von  
Cyberkriminellen –  
Live Hacking Demo



**Erich Gysling**

Nahost-Experte

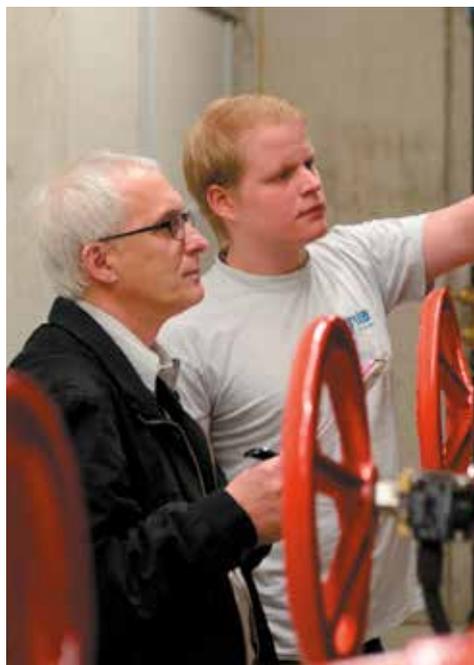
ZerreiSSprobe im  
mittleren Osten

# Damit es nicht zu heiss wird

Die Inspektionsstelle steht oft im Spannungsfeld zwischen Risiken, Gesetzgebung und gesellschaftspolitischen Entwicklungen. Die damit verbundenen Anforderungen an ihre Qualifikation in fachlicher sowie verfahrenstechnischer Hinsicht sind darum sehr hoch.



Ein Test der Entrauchungsanlage in einem Parkgebäude (Bild: Swiss Safety Center).



**MARCEL BÜCHNER\*** •  
**REGELMÄSSIGE KONTROLLEN SIND NÖTIG.** In einer Zeit, in der Gesellschaft und Markt nach mehr Eigenverantwortung rufen, mag die Tätigkeit der Inspektion fast wie ein Relikt aus einer vergangenen Epoche erscheinen. Kommt es jedoch in einem Unternehmen oder einer Branche zu Fehlentwicklungen mit nicht mehr akzeptierbaren Risiken, fordern Gesetzgeber und Marktteilnehmer umgehend griffige Regulative in Form von Kontrollen und Zertifizierungen. Gerade im Brandschutz ist es von grosser Bedeutung, solche Kontrollen in Form von Inspektionen regelmässig und vorausschauend durchzuführen.

**ART UND UMFANG DER INSPEKTION.** Als Auftraggeber einer Inspektionsstelle für den Brandschutz kommen in der Regel Risikoverursacher bzw. Betreiber, Exekutivbehörden, Versicherer, Generalunternehmer, Bauherren, Anlagenhersteller, Interventionskräfte und Justizbehörden infrage.

Als Inspektion gilt dabei die technische Abnahme oder die periodische Kontrolle technischer Brandschutzeinrichtungen. Die Fachstelle Inspektion Brandschutz der Swiss Safety Center AG führt in folgenden Bereichen technische

Inspektionen durch und überprüft dabei die Funktionstüchtigkeit und Schutzwirkung von Wasserlöschanlagen, die Leistungsfähigkeit betriebsinterner und öffentlicher Löschwasserversorgungen, die Funktionstüchtigkeit und Überwachungsaufgabe von Brandmeldean-

## » Wir sind ein Teil der Sicherheitskette.«

lagen, die Löschwirksamkeit stationärer Gaslöschanlagen, die Funktionstüchtigkeit von Notlichtanlagen, die Funktionstüchtigkeit von Anlagen zur Entrauchung und Rauchfreihaltung, die Sprachalarmanlagen und elektroakustische Notfallwarnsysteme wie auch die Brandschutzmassnahmen in Beherbergungsbetrieben (Hotels usw.). Im Weiteren werden Sicherheitseinrichtungen und Notfallsteuerungen auch integral getestet.

Das Swiss Safety Center ist zudem akkreditiert als Inspektionsstelle des Typs A für Brandschutzanlagen nach ISO/IEC 17020. Die Inspektion der Brandschutzeinrichtungen durch eine akkreditierte

Stelle bestätigt, dass die Einrichtung den vorgegebenen Richtlinien entspricht.

Die eigentliche Inspektionstätigkeit umfasst die Projektbeurteilung anhand technischer Unterlagen (Pläne, Konzept, Berechnungen usw.), die Kontrolle der Installation vor Ort und die Funktionsüberprüfung relevanter Grössen (Messen von Mengen, Drücken, Überprüfen der Alarmübermittlung usw.) des jeweiligen Gewerks. Bei der Erfüllung ihres Auftrags beschäftigen die Inspektionsstelle immer wieder die Inspektionstiefe und die Konformitätsabweichungen.

**INSPEKTIONSTIEFE.** Eine alte Erfahrung besagt, dass Gesetzen so stark nachgelebt wird, wie ihre Einhaltung kontrolliert wird. Eine hundertprozentige Einhaltung würde aber bedeuten, jede Bewegung zu kontrollieren. Eine solche Inspektionstiefe ist weder möglich noch vernünftig. Und doch steht eine Inspektionsstelle nicht selten unter dem unrealistischen Erwartungsdruck, Funktionalität und Konformität zu hundert Prozent geprüft zu haben. Jede wirtschaftlich vertretbare Inspektion muss sich indes auf eine Stichprobenauswahl (einzelne ausgewählte Elemente, die inspiziert werden) und Momentaufnahmen (in Zeitabständen definierte Inspektionen) beschränken.

Je nachdem, wie diese zwei Parameter gewählt werden, lassen sich mehr oder weniger qualifizierte Aussagen über die Konformitätstreue eines Werks machen. Es steht im Ermessen der Inspektionsstelle festzulegen, welche Prüfkriterien sie für die Beurteilung der Konformitätstreue beiziehen will. In der Regel wird sie deren Auswahl – im Folgenden am Beispiel des Sprinklerbereichs – nach folgenden Kriterien treffen:

– Zeitabhängige Veränderung des konformen Zustands (z. B. Korrosion an der Anlage oder Nutzungsänderung im zu schützenden Bereich).

Diese Parameter entscheiden aus fachtechnischer Sicht über die Inspektions-tiefe. Dazu gehört auch die Festlegung der Intervalle für Nachinspektionen. In wirtschaftlicher Hinsicht sind überdies die Kosten-/Nutzenüberlegungen der Auftraggeber zu beachten.

» Eine Inspektion der Brandschutzeinrichtungen durch eine akkreditierte Stelle bestätigt, dass die Einrichtung den vorgegebenen Richtlinien entspricht.«

- Ist ein Nachweis der Teilkonformität bereits durch ein anderes anerkanntes Prüfverfahren erbracht?
- Einfluss eines Prüfkriteriums auf die Versagenswahrscheinlichkeit der Anlage (z. B. Prüfung Leistungsfähigkeit Wasserversorgung)
- Auftretenswahrscheinlichkeit eines bestimmten relevanten Fehlers (z. B. Sprinklerversagen)

**KONFORMITÄTSABWEICHUNGEN.** Vorschriften und Regelwerke sind bei komplexen Systemen wie einer Brandschutzanlage darauf ausgerichtet, den in der Praxis auftretenden Normalfall zu regeln. Ein dynamischer Markt erfordert jedoch nicht selten Sonderlösungen, für die keine entsprechende Regelung in den Regelwerken zu finden

ist, bzw. für die zwar eine entsprechende Regelung vorhanden ist, deren Einhaltung aber aus gewichtigen Gründen (z. B. Machbarkeit nicht nachgewiesen) unverhältnismässig ist.

In diesen Fällen gilt es, die Abweichungen zu den Regelwerken sachkundig zu beurteilen und zu gewichten. Nur eine qualifizierte Inspektionsstelle mit den entsprechenden Fachexperten ist dazu in der

Lage und kann Gewähr für eine angemessene und verantwortliche Flexibilität bieten, wie sie vom Markt erwartet wird.

Nebst den oben erwähnten Umständen stellen sich daher Anforderungen wie die fachtechnische Kompetenz, die Einheitlichkeit der Beurteilung, die Unabhängigkeit und Neutralität wie auch die Kreativität und vernetztes Denken an die Inspektionsstelle beim kompetenten Erkennen und Handeln in Fragen der Inspektions-tiefe und der Konformitätsabweichung.

**NUTZEN FÜR DIE KUNDEN.** Nebst den hier erwähnten Anforderungen sind natürlich auch die weiteren Ansprüche und Wünsche des Markts an eine Inspektionsstelle äusserst wichtig. Kurze Wege, schnelle Bearbeitungszeiten oder eine effiziente Berichterstattung sind oft geäusserte Anforderungen, die die Inspektionsstelle Brandschutz der Swiss Safety Center AG im Sinne ihrer Kunden gerne erfüllt.



**\*MARCEL BÜCHNER**  
Der Autor ist Leiter Inspektion Brandschutz bei der Swiss Safety Center AG.

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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



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



# Alte Decken- und Bodenheizungen preisgünstig reinigen und sanieren

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

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

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



Das «Microclean»- System reinigt effizient Bodenheizungsrohre.

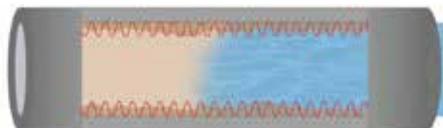
**Was macht «Microclean»-System einzigartig?** Es ist Airmax Swiss gelungen, ein preisgünstiges und effizientes Reinigungsverfahren zu entwickeln, das ohne bauliche Massnahmen an den Heizverteiler durchgeführt werden kann. Das «Microclean»-System kann einfach in der Heizung angeschlossen werden und überzeugt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

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

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



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



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



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



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



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



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

# Ruhe nach dem Sturm

In der Dübendorfer Samsung-Hall feierte am 29. Juni die neue Generation Immobilienbewirtschafter ihren Prüfungserfolg. Mit dieser Feier setzten die Kandidaten und die Prüfungskommission einen Schlusspunkt hinter einen nervenaufreibenden Vorfall.



Oben: (von links) Hanspeter Burkhalter, Janina Kamer, Sandra Eustache, Ruth Specker und David Schreiber freuen sich über ihre sehr guten Prüfungsergebnisse. Unten: Der abtretende Präsident Hanspeter Burkhalter wünscht seiner Nachfolgerin Andrea Huber-Schmid alles Gute für ihre Präsidentschaftszeit (Bilder: Andreas Wipf).

CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ\* ●

**WIEDER IN RUHIGEM FAHRWASSER.** Nach dem ersten Willkommensdrink begrüßte Hanspeter Burkhalter, Präsident der Prüfungskommission, herzlich die rund 350 Gäste. Ohne Umschweife griff er das Thema der diesjährigen Prüfung auf – die Spickzettel, die am 21. Februar 2018, dem zweiten Prüfungstag, auf

einer Toilette gefunden wurden. Dieser Fund hatte dazu geführt, dass die Prüfungskommission die Wiederholung eines Prüfungsteils anordnete und dadurch grossen Unmut bei den rund 400 Deutschschweizer Kandidaten auslöste. Burkhalter betonte in seiner Ansprache, wie sehr er und die Mitglieder der Prüfungskommission den grossen Frust

nachvollziehen konnten, aber trotzdem überzeugt waren, dass dies die einzig richtige Massnahme zu diesem Zeitpunkt war. Die spätere Absage der Prüfungswiederholung war eine Erleichterung für alle Beteiligten.

Grosse Betroffenheit löste das Ergebnis der polizeilichen Ermittlungen Ende Mai aus, als sich herausstellte, dass

ein Mitglied der Prüfungskommission, ein Berufskollege, für den Vorfall verantwortlich war. Ein derartiger Vertrauensmissbrauch schmerzte sehr und wirkte nachhaltig, so Burkhalter. Umso glücklicher war die Prüfungskommission, an dieser Feier die vielen gelösten und frohen Gesichter zu sehen.

**FRAUENPOWER.** Hanspeter Burkhalter resümierte weiter die verschiedenen Prüfungsteile, aber nur bei der Erwähnung der «baulichen Kenntnisse» erhob sich im Saal ein Raunen und Gelächter. «Dieser Prüfungsteil», so der Präsident, «war dieses Jahr offensichtlich die Knacknuss bei vielen Kandidaten.» Ganz so schlecht, wie verschiedentlich gemutmasst wurde, waren die Resultate aber offensicht-

lich nicht. Wie jedes Jahr gehörte auch 2018 eine Prise Statistik in die Rede des Prüfungskommissionspräsidenten; er

**„Auf dem Weg durchs Leben kann man den Wind nicht immer im Rücken haben.“**

HANSPETER BURKHALTER, PRÄSIDENT DER PRÜFUNGSKOMMISSION

durfte eine nationale Erfolgsquote von 70,8% verkünden. Insgesamt sind 486 Kandidaten angetreten, davon haben 344 bestanden. Die Geschlechterverteilung war zu auffällig, um sie zu ignorie-

ren: 219 der erfolgreichen Kandidaten waren Frauen, gegenüber nur 125 Männern. Hanspeter Burkhalter kam nicht

umhin, dies in seiner gewohnt urchig-charmanten Art festzustellen und der Hoffnung Ausdruck zu geben, dass die zahlreichen Frauen dem Berufsstand auch erhalten bleiben werden.

Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren erhielten die Kandidaten zum ersten Mal den Prüfungsbescheid mit Notendurchschnitt. Bisher war dies das grosse Geheimnis bis zur Prüfungsfeier. Somit fiel dieses Jahr das grosse Moment weg. Die Prüfungskom-

ANZEIGE

SVIT Campus – der Anlass für Bewirtschaftungsprofis

«Mietrecht und Bewirtschaftungspraxis»



mission liess es sich trotzdem nicht nehmen, auch dieses Jahr die besten Kandidaten zu ehren. Gleich fünf Personen bat Hanspeter Burkhalter auf die Bühne. Der Applaus für die sehr gute Schlussnote 5,1 ging an Sandra Eustache, Ruth Specker, David Schreiber (abwesend) und Florian Wernli. Besser war nur noch Janina Kramer mit der hervorragenden Endnote 5,2. Sie alle erhielten nicht nur die persönliche Gratulation des Präsidenten der Prüfungskommission, sondern auch gleich den Notenausweis und ein Präsent.

**RÜCKTRITT NACH LANGER AMTSZEIT.** Der Abschluss der Rede war gleichzeitig der Abschied von Hanspeter Burkhalter. Nach über zehn Jahren als Präsident der Prüfungskommission Immobilienbewirt-

schaftung tritt er nach dieser Prüfungsfeier von seinem Amt als Präsident und aus der Prüfungskommission zurück. Ein bisschen Wehmut war bei den anwesenden Kommissionsmitgliedern spürbar. Burkhalter bedankte sich herzlich bei seinen Kommissionsmitgliedern für die engagierte Arbeit und die Unterstützung in all den Jahren. Man spürte, dass er das Amt mit viel Engagement und Leidenschaft ausgeführt hatte.

Er ergriff die Gelegenheit, die neue Präsidentin der Prüfungskommission, Andrea Huber, auf die Bühne zu bitten und ihr mit Blumen die besten Wünsche für ihr neues Amt mitzugeben. Beide wurden mit einem warmen Applaus belohnt. Mit diesem Schlusspunkt entliess der abtretende Präsident die Gäste in den gemütlichen Teil der Feier.

Die Gäste verbrachten den Abend auf der Terrasse des Lofts bei einem leckeren Apéro riche und beschwingter Musik. Lauter glückliche Gesichter waren an diesem lauen Sommerabend zu sehen, und die Stimmung war nach all den Anstrengungen und Turbulenzen wunderbar entspannt und gelöst. ●



**\*CHRISTINE FÜRST RODRÍGUEZ**  
Die Autorin ist Projekt- und Studiengangsleiterin SRES.

ANZEIGE

**bauen**  
MODERNISIEREN

6. – 9. 9. 2018  
Messe Zürich

WO MAN SCHAUT  
BEVOR MAN BAUT



# Nicht ganz hundert

Die Berufsprüfung der Immobilienbewertung wurde wieder in der Deutschschweiz und der Romandie durchgeführt. Insgesamt haben 99 Personen die Prüfung absolviert, so viele Personen wie seit 2014 nicht mehr (2014 waren 125 Personen an die Prüfung angetreten).



Die erfolgreichen Absolventen der Prüfung 2018 geniessen ihren Erfolg.

**DANIEL SANDMEIER\***

**LÄNGERE PRÜFUNG.** Im Vergleich zum Vorjahr ist die Bestehensquote von 60,3% auf 59,6% gesunken. Mitverantwortlich für die diesjährige Quote war sicher auch das zweiteilige Prüfungsfach Immobilienbewertung schriftlich, wo die Kandidaten ihr Fachwissen über vier Stunden sowie über zwei Stunden unter Beweis stellen mussten. Auf Grund der Zeitdauer sowie der Gewichtung war dieses Fach die Knacknuss der diesjährigen Prüfung.

## » Stillstand bedeutet Rückschritt.«

HANS RUDOLF HECHT, PRÄSIDENT DER PRÜFUNGSKOMMISSION IMMOBILIENBEWERTUNG

Die Prüfungsfeier ist sicher der krönende Abschluss einer spannenden und lehrreichen, aber auch intensiven Ausbildungszeit. Dieser Tatsache Rechnung tragend, wurde die Feier dieses Mal an einem geschichtsträchtigen Ort durchgeführt, nämlich in den Trafohallen in Baden. Die Trafohallen widerspiegeln eine gelungene Symbiose zwischen Vergangenheit und Gegenwart. So wurden in der Vergangen-

heit an diesem Ort unter anderem Transformatoren hergestellt, und heute können die Räumlichkeiten für unterschiedliche Events gemietet werden.

**VORTEIL DES DUALEN BILDUNGSSYSTEMS.** In der Begrüßungsrede beglückwünschte Hans Rudolf Hecht, Präsident der Prüfungskommission, die Anwesenden zu ihrem Erfolg. Er betonte, dass die Absolventen in der glücklichen Lage gewesen wären, dass Handwerk des Immobilienbewerters praxisnah auf Stufe einer Berufsprüfung zu erlernen. In vielen europäischen Ländern wäre dies nur in einem Hochschulstudium möglich gewesen. Im Weiteren anerböte sich das duale Bildungssystem der Schweiz geradezu, sich verändernden Marktgegebenheiten anzupassen, in dem kontinuierlich in die eigene Weiterbildung investiert werden kann.

Auch dieses Jahr wurden herausragende Leistungen von der Prüfungskommission speziell honoriert. Die Prämierten wurden mit einem gravierten Kugelschreiber sowie einem Gutschein beschenkt. Es handelt sich hierbei um folgende Personen: Marc Laug, Mörigen BE, Note 5,2,

und Pascal Tischer, Zürich ZH, Note 5,2. Soweit anwesend, gratulierte Hans Rudolf Hecht jedem einzelnen persönlich zu dessen Erfolg und überreichte bei dieser Gelegenheit den Notenausweis.

**DANK AN ALLE HELFER.** Beim darauffolgenden Apéro rüch konnten sich die erfolgreichen Absolventinnen/ Absolventen sowie die Gäste kulinarisch verwöhnen lassen sowie bei angeregten Gesprächen eine ereignisreiche Zeit Revue passieren lassen. Eine Prüfungsfeier ist das schöne Finale jeder Berufsprüfung. Dieses Finale und die Durchführung der Prüfung ist jedoch nur dank der Vorarbeit und Unterstützung vieler Mitwirkender möglich. Vor allem die Experten trugen einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zum Gelingen der Prüfung bei. Sie schrieben die Prüfungsteile, nahmen die mündlichen Prüfungen ab und korrigierten die schriftlichen Prüfungsunterlagen. Für die Betreuung von 99 Kandidaten waren dieses Jahr total 138 Experten im Einsatz.

Bei dieser Stelle bedankt sich Hans Rudolf Hecht nochmals bei den Experten für ihren engagierten Einsatz. Ebenfalls geht ein Dankeschön an die Mitglieder der Prüfungskommission, die in Zusammenarbeit mit dem Sekretariat den ganzen Anlass organisiert haben und somit für die reibungslose Durchführung verantwortlich gewesen sind. Das nächste Jahr wird die Berufsprüfung abermals in der Deutschschweiz und der Romandie durchgeführt. Die Vorbereitungen hierfür sind bereits wieder im Gange.

### STATISTIK DER PRÜFUNG

Total Teilnehmer: 99 (weiblich: 28, männlich: 71)  
 Total bestanden: 59 (weiblich: 16, männlich: 43)  
 Total durchgefallen 40 (weiblich: 12, männlich: 28)  
 Total Erfolgsquote 59,6% (Erfolgsquote Frauen: 57,1%,  
 Erfolgsquote Männer: 60,6%)



**\*DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.



# 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

# 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)

29.08.2018	Leerstands-Diagnose bei Immobilien
18.09.2018	Schadensbilder und deren Sanierung (Bewi-Zyklus)
02.10.2018	Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)
04.10.2018	Aktuelles und Trends aus der Immobilienbewertung
23.10.2018	Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern
25.10.2018	Leerstands-Therapie bei Immobilien
07.11.2018	Geschäftsmiete - Best Practice
13.11.2018	Modernes Immobilienmanagement mit BIM

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

### INFORMATIONSSABENDE

**06.09.2018 UND 20.09.2018**

ab 17.30 Uhr, Zürich  
Anmeldung auf [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

### LEHRGANG

**IMMOBILIENVERMARKTUNG  
AUGUST 2018 – OKTOBER 2019**

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage.

### LEHRGANG

**BUCHHALTUNGSSPEZIALIST  
AUGUST – DEZEMBER 2018**

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage.

### SEMINARREIHE

**KURSZYKLUS FÜR  
BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS  
SEPTEMBER – 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 ausgedruckten 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 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 Carbahaus  
Förlibuckstrasse 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.

### SEMINARREIHE

**LEERSTAND BEI IMMOBILIEN  
29.08.2018 DIAGNOSE  
25.10.2018 THERAPIE**

#### INHALT

Die Seminarreihe Leerstände bei Immobilien beschäftigt sich mit der Frage der Ursachensuche (Diagnose) sowie mit der Reduktion (Therapie) von Leerständen. Die Auseinandersetzung und Durchdringung des Themas soll vor dem Hintergrund von Wohnimmobilien wie kommerziell genutzter Objekte erfolgen.

#### ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Immobilienbereich, interessierte Immobilienakteure aller Art – Investoren, Portfoliomanager, Assetmanager, Entwickler, Vermarkter, Bewirtschafter sowie weitere Branchen-Player aus der Bauwirtschaft.

#### REFERENTEN

Stephan Wegelin, MRICS und Kommunikationsarchitekt,  
Stephan Wegelin AG, Winterthur

#### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel  
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich  
09.00 bis 16.15 Uhr

#### TEILNAHMEGEBÜHR JE TAG

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

### SEMINAR

**UMGANG MIT AUFFÄLLIGEN UND  
AGGRESSIVEN MIETERN  
23.10.2018**

#### INHALT

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.

### REFERENTEN

Tian Wanner, Functional Fighting,  
MAS Business Communications (HWZ),  
Krav Maga Instructor, Kommunikationstrainer

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel  
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich  
09.00 bis ca. 17.00 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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

– Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.

– Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

# 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 Bern

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

##### SVIT Ostschweiz

14.08.2018 – 22.02.2019  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ, St. Gallen

##### SVIT Solothurn

August 2018  
Donnerstag, 16.15 – 20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

### ☉ ASSISTENZKURSE

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

##### SVIT Aargau

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

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Ostschweiz

14.08.2018 – 20.12.2018  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ, St. Gallen

##### SVIT Solothurn

August 2018  
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

##### SVIT Zentralschweiz

20.08.2018 – 03.12.2018  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

##### SVIT Zürich

16.08.2018 – 15.11.2018  
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

11.09.2018 – 11.12.2018

Dienstag, 14.30 – 20.45 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

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

##### SVIT Basel

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

##### SVIT Bern

25.10.2018 – 13.12.2018  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT Ostschweiz

27.09.2018 – 20.12.2018  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ, St. Gallen

##### SVIT Ticino

Autunno 2018  
Martedì, ore 18.00 – 20.30  
Gordola

##### SVIT Zentralschweiz

07.01.2019 – 11.02.2019  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

##### SVIT Zürich

12.11.2018 – 17.12.2018  
Montag, 14.30 – 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 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: 08.01.2019 – 24.01.2019  
Modul 2: 05.02.2019 – 28.02.2019  
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  
Kasernenplatz 1, Luzern

##### SVIT Zürich

Modul 1: 03.09.2018 – 12.11.2018  
Montag, 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 Basel

18.03.2019 – 01.04.2019  
Mittwoch, 17.15 – 20.30 Uhr  
NSH Bildungszentrum, Basel

##### SVIT Bern

Dezember/Januar 2018/2019  
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT Graubünden

09.11.2018 – 16.11.2018  
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
HWSGR, Chur

##### SVIT Ostschweiz

Samstag, 10.11.2018  
08.30 – 16.15 Uhr  
Donnerstag, 15.11.2018  
18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ, St. Gallen

##### SVIT Zentralschweiz

05.12.2018 – 19.12.2018  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

##### SVIT Zürich

16.11.2018 – 30.11.2018  
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

### ► COURS DE SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

**SVIT Swiss Real Estate School SA**  
24.08.2018 – 01.12.2018  
Examen: 17. – 18.12.2018  
A 10 minutes de la gare de Lausanne

### ► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

**SVIT Swiss Real Estate School SA**  
05.09.2018 – 10.10.2018  
Examen: 31.10.2018  
A 10 minutes de la gare de Lausanne

### ► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

### SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften
- Assistent/in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum
- Assistent/in Liegenschaftsbuchhaltung
- Assistent/in Immobilienvermarktung
- Assistent/in Immobilienbewertung

### LEHRGANG 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](http://www.svit-sres.ch)

### Für die Romandie

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

### In Ticino

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

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

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

### REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen: SVIT-Ausbildungsregion Aargau  
SVIT Aargau, Claudia Frehner  
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau  
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81  
[info@svit-aargau.ch](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 Lehrgangslösungen:  
Hans-Jörg Berger  
Sekretariat: Marlies Candrian  
SVIT Graubünden  
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur  
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01  
[svit-graubuenden@svit.ch](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 Lehrgangslösungen/Direzione regionale dei corsi:  
Segretariato SVIT Ticino  
Laura Panzeri Cometta  
Corso S. Gottardo 89, 6830 Chiasso  
T 091 921 10 73, [svit-ticino@svit.ch](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 Lehrgangslösungen:  
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 KAUFMÄNNISCHE 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)



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**



## **Eigentümerversetreter/-in (50% befristet für 3 Jahre)**

Die 8 Mitarbeitenden im Ressort Portfoliomanagement betreuen über 2000 Liegenschaften mit einem Neuwert von ca. 10 Milliarden Franken. Dazu zählen Kliniken, Schulen, Gefängnisse, Denkmäler aber auch Büro- und Wohnbauten. Wollen Sie Ihre Erfahrung im ganzheitlichen Betreuen von Immobilienprojekten bei uns einbringen?

Als Eigentümerversetreter/-in benötigen Sie eine berufliche, technische Ausbildung und betriebswirtschaftliches Denken mit einer Affinität zu Immobilien und Politik. Mehrjährige Erfahrung im Projektmanagement und im ganzheitlichen Betreuen von Immobilienprojekten ist zwingend für die Umsetzung und Überprüfung von strategischen Vorgaben auf Objektebene. Sie vertreten die Eigentümerinteressen in einem grossen Entwicklungsgebiet ganzheitlich von der Konzeption, über die Planung, bis hin zu Teilumsetzungen von Bauprojekten. Daher sind Prozessverständnis, ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten sowie eine hohe Flexibilität und Belastbarkeit elementar.

Wenn Sie sich gemeinsam mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das wenige Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.

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



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**



## **Immobilienpezialist/-in 100%**

Der Kanton Zürich gehört zu den dynamischsten Regionen der Schweiz. Damit sich die Städte und Gemeinden qualitativ weiter entwickeln können, ist ein steter Ausbau der Infrastruktur notwendig. Für den Kauf der benötigten Landflächen für Strassen- und Hochwasserschutzprojekte schliessen vier Fachpezialisten Landerwerb mit den Grundeigentümern Verträge ab und führen Enteignungsverfahren durch.

Ihre Berufserfahrung in der Immobilienbranche (z.B. Immobilienverwaltung, Notariat oder Immobilienbewertung) und Ihre fachlichen Weiterbildungen befähigen Sie, verantwortlich für Land- und Rechtserwerb zu zeichnen. Ihre Freude am Umgang mit Menschen und Ihr Verhandlungsgeschick helfen Ihnen, in einem eigenen Gebiet Landerwerbsverhandlungen für Strassen- und Wasserbauprojekte durchzuführen. Sie interessieren sich für rechtliche Fragen und wirtschaftliche Zusammenhänge und wollen sich dank Ihrer Neugierde in diesem vielfältigen Aufgabengebiet entwickeln und z.B. strategische Käufe und Verkäufe von Liegenschaften übernehmen.

Wollen Sie Spuren hinterlassen? Wenn Sie sich gemeinsam mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.

Markus Schmid ist künftiger Leiter Landerwerb und vielleicht bald Ihr Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 31 77. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter [www.zh.ch/jobs](http://www.zh.ch/jobs). Ihr neues Umfeld: [www.immobilienamts.zh.ch](http://www.immobilienamts.zh.ch).

Die berufliche Vorsorge ist ein wichtiger Pfeiler der sozialen Sicherheit. Mit über 115 000 Versicherten ist die BVK die grösste Pensionskasse in der Schweiz. Sie ist eine privatrechtliche Stiftung und verfügt über ein grosses Portfolio an direkt gehaltenen Immobilien. In der Schweiz vermietet sie rund 5000 Wohnungen und 345 000 m<sup>2</sup> Büro- und Gewerbeflächen und verfügt über eine strategische Pipeline mit Entwicklungsprojekten.

ZUR ERGÄNZUNG UNSERES TEAMS SUCHEN WIR PER SOFORT EINEN

## LEITER TECHNISCHES FACILITY MANAGEMENT (100%, W/M)

### Was Ihre Hauptaufgaben sind

- Sie führen ein 5-köpfiges Team und haben Freude an einer interdisziplinären, vernetzten Zusammenarbeit in einem professionellen Immobilienmanagement
- Sie strukturieren und konzeptionieren die technischen FM-Leistungen im Portfolio und überwachen in Zusammenarbeit mit der Immobilienbewirtschaftung die beauftragten FM-Provider, insbesondere bei komplexen Anlagen
- Sie sorgen für eine nachhaltige Instandhaltung des Immobilienportfolios unter Berücksichtigung der Objektstrategien und der Lebenszyklen der Immobilien und haben dabei Budgetverantwortung
- Sie sind verantwortlich für das strategische Management der haustechnischen Anlagen hinsichtlich Betrieb, Sicherheit, Effizienz, Ökologie und Ökonomie
- Sie stellen das baubegleitende Facility Management bei den zahlreichen Bauprojekten sicher
- Sie beraten Ihre Kollegen im Portfoliomanagement, dem Vermietungsmanagement, dem Projektmanagement und der Bewirtschaftung
- Sie repräsentieren die BVK vor Behörden und Entscheidungsträgern

### Was Sie mitbringen

- Ausbildung als Ingenieur ETH, HTL oder FH (Bauingenieur, Elektroingenieur, Haustechnikingenieur oder Architekt)
- Fundierte Facility Management-Kenntnisse (3–5 Jahre Berufserfahrung)
- Kenntnis der Planungsinstrumente, Submissionsformen und Beurteilungsverfahren
- Mehrjährige Führungserfahrung und Freude an der Teamarbeit
- Konzeptionelles Arbeiten und Projektarbeit sind keine Fremdwörter für sie

### Was wir bieten

- Eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen Umfeld
- Top moderne Arbeitsplätze mitten in der Stadt Zürich, nahe des Zürcher Hauptbahnhofs
- Attraktive Arbeits- und Anstellungsbedingungen sowie fortschrittliche Sozialleistungen
- Persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten

### Sind Sie interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

Die vollständigen Unterlagen senden Sie per E-Mail an Daniela Monti, hr@bvk.ch.

Die BVK berücksichtigt ausschliesslich Direktbewerbungen.

Bei Fragen steht Ihnen Stefan Schädle, Leiter Real Estate Management (058 470 42 01) gerne zur Verfügung.

BVK | Obstgartenstrasse 21 | Postfach | 8090 Zürich | Tel 058 470 40 00 | [www.bvk.ch](http://www.bvk.ch)



# BVK



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**

**Macher/-in mit Verhandlungskompetenz.  
Gut vernetzt. Immobilienbranche.**

**Das Team Mietgeschäfte bewirtschaftet rund 850 Mietverträge in Fremdliegenschaften für den Kanton. Sind Sie mit dabei?**

Bewerben Sie sich beim Immobilienamt unter [www.bd.zh.ch/jobs](http://www.bd.zh.ch/jobs).

# Die Zukunft der Makler

Mit einem Grossanlass tritt die Maklerkammer des SVIT an die Öffentlichkeit. «Immobilien» befragte Herbert Stoop, den SMK-Präsidenten, zu den Hintergründen und Zielen des 1. Schweizer Maklertages. Er findet am 23. Oktober 2018, ab 9 Uhr, im Zürcher Restaurant Aura statt.

MÄNI FREI\*

## – Herbert Stoop, wie kam die SMK auf die Idee, einen Schweizer Maklertag zu lancieren?

– Zum einen wollen wir uns zusammen mit Experten über die Zukunft der Immobilienbranche Gedanken machen. Damit schaffen wir für unsere Mitglieder und den zugewandten Orten einen echten Mehrwert. Am Maklertag wollen wir bewusst aus dem Makler-Alltag heraustreten und die Flughöhe verändern. Wir denken, dies ist sehr wertvoll, um die kommenden Veränderungen erfolgreich zu meistern.

## – Ist dieser Anlass nicht eine etwas zu grosse Schuhnummer für Ihre Kammer?

– Die SMK ist heute das grösste Netzwerk von unabhängigen Immobilienmaklern der Schweiz. Wer qualitativ gut aufgestellt ist und das Branchenimage positiv fördern will, ist Mitglied der SMK. Dies legitimiert uns, zentrale Themen, welche unsere Branche bewegen, aktiv anzusprechen und gemeinsam nach Lösungen zu suchen. Die Kunden unserer Mitglieder sollen spüren, wer die kompetenten Immobilienmakler der Schweiz sind. Auch organisatorisch und finanziell ist die Maklerkammer in der Lage, einen solchen Anlass erfolgreich durchzuführen.

## – «Immobilienmarkt im Umbruch» heisst das Tagungsmotto. Welches sind aus Ihrer Sicht die grössten Umbrüche?

– Wir spüren die Umbrüche Tag für Tag. Begonnen hat dies vor Jahren mit der Einführung von digitalen Immobilienmarktplätzen. Die zunehmende Digitalisierung stellt uns in verschiedensten Bereichen immer wieder vor neue Herausforderungen. Eine zweite Entwicklung, die den Immobili-



### • BIOGRAPHIE

#### HERBERT STOOP

Ausbildung: kaufm. Grundausbildung, Höhere Fachschule zum Eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Arbeitgeber/  
Funktion: Seitzmeir Immobilien AG, Zürich/  
Geschäftsleiter, Privat: verheiratet, 4 Kinder, 3 Enkelkinder, Hobbies: Reisen (insbesondere Wohnmobil), Lesen, Wandern.

markt beeinflusst und bewegt, ist die drastisch veränderte Altersstruktur unserer Bevölkerung. Weitere Stichworte sind: Änderung des Kundenverhaltens; Internationalisierung der Gesellschaft; neue Geschäftsmodelle wie Leadportale; aggressive Geschäftsmodelle von Maklern (verkaufen ihre Liegenschaft gratis); sinkende Qualität der Dienstleistung durch immer mehr Quereinsteiger in der Branche.

## – Wer soll sich vom Maklertag angesprochen fühlen?

– Führungskräfte aus der Immobilienbranche, Treuhänder, Anwälte und Bankenvertreter. Alle, welche direkt oder indirekt mit unserer Branche zu tun haben und sich über die Entwicklungen während der nächsten zehn Jahre orientieren möchten.

## – Wie viele Gäste erwarten Sie?

– Mit 150 Personen sind wir zufrieden.

## – Auf welches Referat freuen Sie sich ganz besonders?

– Ich freue mich auf jedes Referat. Zu jedem Fachbereich

geben renommierte Experten Einsichten und Ausblicke. Abgerundet wird der Maklertag durch eine Gesprächsrunde mit erfahrenen Immobilienmaklern zur Thematik «Was ist künftig die Funktion des Maklers?».

## – Soll der Maklertag eine einmalige Veranstaltung bleiben?

– Nein, wir wollen daraus eine Plattform des Austausches für unsere Marktteilnehmer etablieren.

## – In den letzten Jahren spürte die Maklerkammer Rückenwind. Woran liegt das?

– Die Unsicherheit, welcher dieser «Umbruch» mit sich bringt, führt zu einer Verstärkung des Gemeinschaftsgedankens, obwohl wir untereinander Mitbewerber sind. Deshalb vergrössert sich der Wunsch, Teil unseres Qualitätsnetzwerkes zu sein, welches sich deutlich abhebt von den übrigen Marktteilnehmern.

## – Zurzeit umfasst die Kammer 88 Mitglieder an über 120 Standorten. Gibt es ein Maximal-Ziel?

– Es gibt kein quantitatives Ziel. Es ist uns in erster Linie wichtig, dass potenzielle Neumitglieder unsere Qualitätskriterien vollumfänglich erfüllen. •

### 1. SCHWEIZER MAKLERTAG IMMOBILIENMARKT IM UMBRUCH

#### Referenten

- Roland Kampmeyer: Immobilienvermarktung in digitalen Zeiten
- Dr. David Bosshart: Werden aus Immobilien bald Mobilien?
- Prof. Dr. Donato Scognamigli: Schweizer Immobilienmarkt: Facts & Figures
- Manuel P. Nappo: Ist nur noch die Immobilie analog?
- Prof. Dr. Marcus Schögel: Hat der Makler gegenüber den Plattformen das Nachsehen?
- Prof. Dr. Axel Jockwer: Treiber, Akteure, Gewinner, Opfer
- Moderation: Susanne Giger

#### Anmeldung / Informationen

www.maklerkammer.ch/maklertag

#### Tagungsbeitrag

400 CHF (SMK-Mitglieder), 600 CHF (übrige Teilnehmende). Darin inbegriffen sind: Pausengetränke und Mittagessen. Die Preise sind exkl. MWST ausgewiesen.



#### \*MÄNI FREI

Der Autor ist Kommunikationsbeauftragter der Schweizerischen Maklerkammer.

# Über digitale Zwillinge

Beim 53. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zeigte Matthias Knuser von der Firma Raumgleiter, wie die Digitalisierung die Planung sowie den Bau und Betrieb von Gebäuden verändert.



Rundgänge mit VR-Brillen vermitteln einen realistischen Eindruck des künftigen Gebäudes.

RETO WESTERMANN\* •

**DIE ZUKUNFT IST REALITÄT.** Vieles was vor Jahrzehnten noch als technische Zukunftsfantasie galt, gehört heute zum Alltag. Ein eindrückliches Beispiel ist das «Newspad», das im Film «2001: A Space Odyssey» bereits 1968 gezeigt wurde. Regisseur Stanley Kubrick nahm damals quasi die Idee des schliesslich 2010 lancierten iPad vorweg. Auch bei der Planung, beim Bau und Betrieb von Gebäuden ist heute vieles Alltag, was einst noch als Zukunftsvision galt.

Am 53. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater zeigte Matthias Knuser, Managing Director bei Raumgleiter in Zürich, den aktuellen Stand der Digitalisierung in der Bau- sowie Immobilienwelt und gab einen Ausblick auf die rasch vorschreitende Entwicklung. Knuser illustrierte dies anhand zweier Beispiele: Eines davon ist der digitale Architekturwettbewerb. Zusammen mit Halter realisierte Raumgleiter kürzlich einen ersten solchen Wettbewerb, um städtebauliche Lösungen für das Van-Baerle-Areal in Münchenstein zu finden.

Die Teilnehmenden lieferten erstmals keine Papierplä-

ne und Gipsmodelle ab, sondern einzig ein den Vorgaben entsprechendes dreidimensionales Datenmodell. Dieses wurde einerseits nach einheitlichen Kriterien von Raumgleiter ausgewertet, andererseits konnte die Jury sich darin mit Hilfe von 3D-Brillen bewegen. «Durch die Abgabe des digitalen Modells und dessen Auswertung konnten die Projekte optimal und fair miteinander verglichen werden», sagte Matthias Knuser am Lunchgespräch. Ein zweites Beispiel für den Fortschritt bei den di-

» Heute ist vieles Alltag, was einst noch als Zukunftsvision galt.«

MATTHIAS KNUSER, MANAGING DIRECTOR, RAUMGLEITER

gitalen Anwendungen sind interaktive zwei- oder dreidimensionale Verkaufsunterlagen für Immobilien. Bereits vor Baubeginn können Käufer damit ihre künftige Wohnung «fast wie in echt» ausstatten – etwa durch die Auswahl von Oberflächen und Einbaumöbeln. Darauf basierend, er-

rechnet der Computer gleich den Gesamtpreis und erstellt die Unterlagen für den Kaufvertrag. «Mit solchen digitalen Verkaufsunterlagen fällt es den Käufern einfacher, eine Wohnung ab Plan zu kaufen», erklärte Knuser die Vorteile dieser Lösung. Er ist deshalb sicher, dass solche Tools künftig vermehrt zum Einsatz kommen werden.

**DIGITALER KREISLAUF WIRD STANDARD.** Während der digitale Architekturwettbewerb oder interaktive Tools für Immobilienkäufer derzeit noch die Ausnahme sind, ist die Etablierung des digitalen Kreislaufs bei der Planung, Realisierung und Bewirtschaftung von Gebäuden gemäss Fachmann Knuser bereits weit voran geschritten. Basis dafür bildet das dreidimensionale Datenmodell des Gebäudes – im Fachjargon auch «digitaler Zwilling» genannt. Mit diesem wird das gesamte Projekt geplant, die Kosten berechnet und die Ausführung digital durchgespielt.

Für den Bauherrn bringt dies eine wichtige Neuerung mit sich. «Der digitale Zwilling muss von der Bauherrschaft vor Baubeginn abgenommen werden», sagte Knuser. Dank

dem Modell erfolgt diese Vorabnahme aber auf einer soliden Basis – so ist es mit einer speziellen Software beispielsweise möglich, vorab die Leitungsführung der Haustechnik auf mögliche Konfliktstellen zu prüfen, die Zugänglichkeit von Räumen zu testen und mögliche Konflikte an baulichen Schnittstellen zu beseitigen. Zudem, so Knuser, könne die Bauherrschaft anhand des dreidimensionalen Modells auch die Finanzflüsse während der Ausführung vorausplanen oder den Gebäudeunterhalt durchspielen.

Einmal abgenommen bildet das digitale Modell die Grundlage für die Weiterarbeit: So können die darin enthaltenen Daten etwa direkt für die Vorproduktion von Bauteilen oder die Organisation der Baulogistik genutzt werden. Und nach der Inbetriebnahme des Gebäudes stehen dem Besitzer oder Facility-Manager im Modell alle wichtigen Daten für den Betrieb zur Verfügung. Fazit: Die technologische Zukunft ist in der Bau- und Immobilienbranche bereits angekommen. ●

## KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit neun Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater vier bis fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Jagdzimmer des Restaurants «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten Interessantes aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächster Termin: 6. November 2018: Thema: 3D-Drucker-Visualisierung – Möglichkeiten für den Bauherrn. Weitere Infos und Anmeldung: [www.kub.ch](http://www.kub.ch)



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

# Strategie im Fokus

Um als Verband attraktiv zu sein, bedarf es einer strategischen Neuausrichtung und der Förderung des Nachwuchses. Dies betonte der Präsident der Schätzungsexperten-Kammer des SVIT, Gunnar Gärtner, an der 31. Generalversammlung in Aarau.



Verbandspräsident Gunnar Gärtner (links) und Monika Bürgi Geng (neues Vorstandsmitglied): Neue Strukturen sind wichtig.

**REMI BUCHSCHACHER\*** .....  
**STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG DER FACHKAMMER.** Das Kultur & Kongresshaus KUK in Aarau bot den Rahmen der diesjährigen Generalversammlung der SEK. Besonders nicht nur aufgrund der guten Lage und des historischen Hintergrun-

des des Gebäudes in der Altstadt, sondern auch deshalb, weil der nächste Valuation Congress am 20. September zum ersten Mal hier in Aarau stattfinden wird.

Verbandspräsident Gunnar Gärtner ging in seinem Jahresbericht nebst dem statu-

tarischen Teil auf die Schwerpunkte der zukünftigen Ausrichtung der SEK ein. «Als Immobilienschätzer interessiert mich weniger die Vergangenheit, sondern das Potenzial der Zukunft. Wir müssen zulassen, dass sich alles verändern darf», verwies Gunnar Gärtner auf die bevorstehende Neupositionierung der SEK hin. Um die Kammer vorwärts zu bringen, brauche es zukunftsgerichtete strategische Entscheidung. «Sind wir als SEK richtig positioniert?» lautet dabei die Kernfrage. «Denn was im Moment auf den Immobilienmärkten bereits passiert, wird uns als Immobilienbewerter in den nächsten Monaten und Jahren extrem fordern.» Die Versammlung folgte der Argumentation und sprach sich einstimmig für die Überprüfung der strategischen Ausrichtung und Positionierung der Fachkammer mit allen internen und externen Optionen aus.

**NACHWUCHSKRÄFTE FÖRDERN.** Eine weitere Herausforderung für die Fachkammer ist die Altersstruktur der Mitglieder. Die Gewinnung von Nachwuchskräften wird deshalb ein zentrales Thema. «Der Schwund könnte sich mit geeigneten Massnahmen normalisieren. Aber ohne jungen Nachwuchs sind wir ein schrumpfender Fachverband», so der Präsident.

Die Qualitätsstandards der SEK sollen weiter hoch gehalten werden, denn damit unterscheidet sich die Fachkammer gegenüber anderen Verbänden und Nichtmitgliedern. «Dem Verband geht es finanziell gut. Wir werden somit diesen Effort gut verkraften können», sagte Gunnar Gärtner und verwies auf die Vorstandsarbeit zum Thema «SEK Young». Einen ersten Eindruck, in welche Richtung es gehen könnte, lieferten die beiden jungen Nachwuchs-

ANZEIGE



**«FLÄCHENPOTENTIALE ERKENNEN IST MEINE PASSION!**

**NUR WER DATEN HAT KANN ENTSCHEIDEN!»**

Markus führt das Flächenmanagement



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

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

CAMPOS

MACHT IMMO'S MOBIL. 

Bewerter Matthias Bernold und Samuel Berner, die an der Generalversammlung persönlich vorsprachen und ihr Konzept der «Young Professionals in Real Estate» darlegten. Ihre Ausführungen wurden von den Anwesenden mit grossem Interesse verfolgt.

**NEUES VORSTANDSMITGLIED.** Der Vorstand wurde in seiner heutigen Zusammensetzung bestätigt. Zusätzlich neu in den Vorstand gewählt wurde Monika Bürgi Geng. Als Leiterin der Immobilien-Bewertungsabteilung in der Zürcher Kantonalbank wird sie bei der

Neupositionierung im Vorstand die Interessen und Anliegen der Finanzierungsinstitute vertreten können. Für die weitere Arbeit wurde das erhöhte Ausgabenbudget ohne Fragen einstimmig genehmigt. Im Anschluss an die Generalversammlung hatte der Vorstand zwei Referenten geladen.

Der CEO des SVIT Schweiz, Marcel Hug, übernahm als erster Gastreferent das Wort und bedankte sich beim Vorstand und insbesondere bei Gunnar Gärtner für das Engagement. Er betonte die wichtige Stellung der Kammer SEK innerhalb des

SVIT-Verbandes. Darüber hinaus berichtete er über die neuen Ziele und über die Zukunft des SVIT. Als zweiter Referent präsentierte Prof. Dr. Peter Ilg vom Swiss Real Estate Institute die bisherigen Ergebnisse des Projektes der Orts- und Quartierüblichkeit sowie Informationen zum Marktmodell des hedonischen Schätzungsmodells.

Zum Abschluss der diesjährigen Generalversammlung fand im städtischen Museum das gemeinsame Mittagessen statt, gefolgt von einer Stadtführung für Interessierte zu den Giebeldächern von Aarau. ●

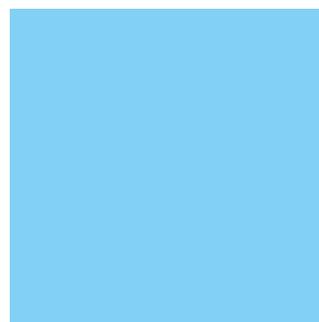
**NÄCHSTE TERMINE**

- 30.08.2018, 13.00 Uhr – SEK Seminar Gewerbe-immobilien, FH Olten
  - 04.09.2018, 19.00 Uhr – SEK Young 1. Treffen für junge Bewerber, in Zürich
  - 20.09.2018, 9.00 Uhr Swiss Valuation Congress, KUK Aarau
- Informationen und Anmeldungen zu den Veranstaltungen unter [www.bewertungsexperte.ch](http://www.bewertungsexperte.ch).



**\*REMI BUCHSCHACHER**  
Der Autor ist freier Wirtschaftsjournalist mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft in Luzern.

ANZEIGE



## Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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

# Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!

Für einen  
Privat- und  
Geschäfts-  
mietvertrag



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

Mit über 190'000 zugehörigen Kunden deckt SwissCaution ein Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 800 Millionen ab, das einen jährlichen Mietwert von 3 Milliarden repräsentiert. SwissCaution die Nr. 1 für die Mietkaution ohne Bankdepot der Schweiz.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und erfüllt die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und gewährleistet zudem einen qualitativ hochwertigen und zügigen Service.

0848 001 848  
swisscaution.ch

**swisscaution**

DIE NR.1 FÜR DIE MIETKAUTION OHNE BANKDEPOT

# Mieter im Rentenalter

Am 30. Juni 2018 hat der SVIT Senior Zürich, eine Aktionsgruppe des SVIT Zürich, eine Beratungsstelle für pensionierte Mieter in sozial schwieriger Lage eröffnet.



Carmen Rauchenstein, CB-Stiftung

PASCAL STUTZ\* •

**PREISGÜNSTIGE WOHNUNGEN GESUCHT.** Für Senioren ist es oft schwierig, eine bezahlbare Wohnung zu finden. Denn längst nicht alle Rentner sind gut betucht und können sich Wohnkonzepte mit Betreuung und Services oder residenzähnliche Wohnformen leisten. Viele haben nur bescheidene Ersparnisse und Renten und suchen daher Wohnungen im preisgünstigen Segment.

Damit stehen sie jedoch in Konkurrenz zu vielen anderen Gruppen, die ebenfalls in diesem engen Markt auf der Suche sind, aber oft flexibler sind, schneller reagieren als ältere Menschen und daher wesentlich bessere Chancen haben. Der Anteil der über 65-Jährigen wird in den kommenden 20 Jahren weiter markant ansteigen und die Situation wird sich verschärfen. Der SVIT Senior Zürich reagiert darauf mit der Schaffung einer Beratungsstelle, die betagten Mietern in schwieriger Lage bei der Wohnungssuche unter die Arme greift.

**SVIT SENIOR ZÜRICH.** Beim 2016 gegründeten SVIT Senior

Zürich arbeiten pensionierte Profis aus der Immobilienbranche als freiwillige Berater und Betreuer von Rentnerinnen und Rentnern und unterstützen diese bei der Suche nach erschwinglichem Wohnraum. Langjährige Erfahrung, Know-how, ausgezeichnete Kenntnis des Immobilienmarktes und ein starkes Netzwerk sind unentbehrliche Faktoren, die in den meisten Fällen zum Erfolg führen. Weitere Angebote des SVIT Senior Zürich sind die Halbtageskurse «Unterstützung bei der Wohnungssuche für ältere Menschen» zum Thema «Richtiges Bewerben». Der SVIT Senior Zürich wird unterstützt von der Stiftung Domicil, der CB-Stiftung und sozialpunkt.ch.

**NEUE BERATUNGSSTELLE IN ZÜRICH-OERLIKON.** Anlässlich der Einweihung der neuen Beratungsstelle vom 30. Juni 2018 in Zürich-Oerlikon konnten pensionierte Mieter kostenlose Fachberatung in Zusammenhang mit der selbst bewohnten Mietliegenschaft einholen. Das Angebot wurde von zahlreichen Interes-

sierten genutzt, und die Coaches des SVIT Senior Zürich hatten durchgehend alle Hände voll zu tun. Die Probleme betagter Mieterinnen und Mieter sind jedoch nicht nur finanzieller Natur. Wird zum Beispiel das Treppensteigen beschwerlich oder gar unmöglich, und die bewohnte Liegenschaft verfügt über keinen Lift, so muss eine Alternative gefunden werden. Viele Besucher wollten sich auch generell informieren, wie sie bei der Wohnungssuche vorgehen müssen, um möglichst gute Chancen zu haben.

Zahlreiche Besucher fanden sich bei hochsommerlichen Temperaturen zusammen, genossen die Grillwürste, Kuchen und Erfrischungen und erfreuten sich an den Rhythmen der Pickband «Sumpfhüener Zürich», der an dieser Stelle ganz herzlich für ihre grosszügige Geste gedankt sei: Im Sinn der guten Sache hat sie auf eine Gage verzichtet.

**GRATIS-BRILLEN-TAG.** Gleichzeitig wurde mit der Partnerorganisation CB-Stiftung der 1. Gratis-Brillen-Tag durch-

geführt. Insgesamt 31 Rentner, die nachweisbar über ein monatliches Einkommen von maximal 3200 CHF (inkl. Ergänzungsleistungen) verfügen, konnten sich einem fachgerechten Sehtest unterziehen und werden nun von der CB-Stiftung eine kostenlose Korrekturbrille erhalten. Der 2. Gratis-Brillen-Tag soll 2019 stattfinden. Zudem plant der SVIT Senior Zürich Spendenaktionen für einen Spendenbus, der das Angebot «Gratis-Brille» in die Wohnquartiere tragen soll – eine Vision, für deren Realisation die Unterstützung von Sponsoren nötig sein wird. ●

Videotrailer unter [www.svit-senior.ch/Beratungsstelle](http://www.svit-senior.ch/Beratungsstelle)

## NEUE BERATUNGSSTELLE

Die Beratungsstelle befindet sich in den Räumlichkeiten des SVIT Zürich an der Sierdstrasse 25 in Zürich-Oerlikon. Sie ist vorerst jeweils am ersten Mittwoch des Monats von 14 bis 17 Uhr geöffnet. Individuelle Beratungstermine können unter Telefon 044 319 90 80 vereinbart werden.



\*PASCAL STUTZ  
Der Autor ist CEO SVIT Zürich und Vorstandsvorsitzender des SVIT Senior Zürich.

ANZEIGE

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

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG

# Lösung nach Mass

Der Wärmeverbund auf dem Tuwag-Areal heizt mit Holz



► **Natürlich erneuerbar. Das geschichtsträchtige Tuwag-Areal in Wädenswil wird zu 100% mit erneuerbarer Energie beheizt: Energie 360° hat den Wärmeverbund modernisiert und betreibt ihn mit Holzschnitzeln aus der Region.**

Vor 200 Jahren begann in Wädenswil die Produktion von Stoffen. Als Nebengeschäft betrieb das Unternehmen, das später zur Tuchfabrik Wädenswil AG wurde, Handel mit Woll- und Baumwollwaren. Heute bietet das Tuwag-Areal auf rund 38 000 m<sup>2</sup> Gewerbe-, Dienstleistungs- und Wohnräume. Etwa 70 KMU haben sich hier angesiedelt. Die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) bildet auf dem Campus zukünftige Chemiker, Umweltingenieure und Lebensmitteltechnologien aus. Beheizt werden die Gebäude durch einen Wärmeverbund, der zuletzt allerdings an seine Grenzen stiess. Deshalb beauftragte die Tuwag Immobilien AG Energie 360° damit, den Wärmeverbund zu sanieren und zu erweitern. Gleichzeitig sollte die bestehende Zweistoffheizung, die mit Öl und Gas funktionierte, einer ökologischeren Lösung weichen – einer Heizung für Holzschnitzel aus umliegenden Wäldern. Im Interesse der regionalen Wertschöpfung arbeitete Energie 360° auch für den Umbau des Wärmeverbunds vorwiegend mit ortsansässigen Unternehmen zusammen. Dabei war wegen der geschichtsträchtigen Bausubstanz besondere Präzision gefragt. Der Bunker für die Holzschnitzel etwa fand seinen Platz unterirdisch zwischen zwei bestehenden Gebäuden. Den markanten Industriekamin bezog Energie 360° ebenfalls in den Bau ein: Er beherbergt nun die Rauchgasanlage des Wärmeverbunds und hat dazu eine komplett neue Innenverkleidung erhalten.

### ZAHLEN ZUR ANLAGE

- Leistung Holzheizkessel: 900 kW und 550 kW
- Energiespeicher: 48 000 Liter
- Volumen Schnitzelbunker: 306 m<sup>3</sup>

### DIE LÖSUNG VON ENERGIE 360°

- Planung und Umsetzung des Umbaus und der Erweiterung des bestehenden Wärmeverbunds
- Wartung, Instandhaltung und Betrieb des Wärmeverbunds für mindestens 20 Jahre
- 24-Stunden-Fernüberwachung
- Interessantes Finanzierungsmodell auf Contracting-Basis
- Starker Fokus auf Zusammenarbeit mit lokalen Lieferanten

### ÖKOLOGISCHER NUTZEN

- Wechsel Heizenergie von Öl und Gas auf Holzschnitzel und somit auf 100% erneuerbare Energie
- CO<sub>2</sub>-Einsparung von nahezu 1100 Tonnen pro Jahr
- Dank Holzschnitzeln aus der Region gute Ökobilanz beim Transport

*«Kurzfristig betrachtet hätte es vielleicht günstigere Heizsysteme gegeben. Doch auf lange Sicht ist der Wärmeverbund sicher die nachhaltigere Lösung – ökologisch wie auch finanziell. Energie 360° ist mit ihrem massgeschneiderten Konzept von Beginn weg auf unsere Bedürfnisse eingegangen.»*

Heiner Treichler, Geschäftsführer Tuwag Immobilien AG

**ENERGIELÖSUNGEN MIT ZUKUNFT VON ENERGIE 360°.** Noch nie war es bei Energiesystemen so einfach, von fossilen auf erneuerbare Energien zu wechseln und diese mit smarten Technologien



Herzstück des Wärmeverbunds: Die beiden Holzschnitzelkessel produzieren die nötige Wärme mit 100% erneuerbarer Energie.

zu kombinieren. Energie 360° begleitet Kundinnen und Kunden in der ganzen Schweiz dabei und realisiert gemeinsam mit ihnen Gesamtlösungen rund um Energie und Mobilität – speziell auch für grosse Immobilien und Areale. So verwandelt Energie 360° individuelle Kundenbedürfnisse in massgeschneiderte Rundum-sorglos-Pakete. [www.energie360.ch/energieloesungen](http://www.energie360.ch/energieloesungen)

### ► WEITERE INFORMATIONEN:

Energie 360°  
Aargauerstrasse 182  
Postfach 805  
8010 Zürich  
Tel. 043 317 25 25  
Fax 043 317 20 24  
[energieloesungen@energie360.ch](mailto:energieloesungen@energie360.ch)  
[www.energie360.ch](http://www.energie360.ch)



Komfortable Lösung: Dank des Schubbodens und der Förderschnecken gelangen die Holzschnitzel vom Bunker automatisch zu den beiden Heizkesseln.



Wahrzeichen des Tuwag-Areals: Den denkmalgeschützten Hochkamin nutzt Energie 360° für die Rauchgasanlage des Wärmeverbunds.

# KWC MONTA – perfekte Balance

**Die neue KWC Armaturenlinie fürs Bad gefällt mit zeitloser Modernität und eigenständiger Präsenz. Sie überzeugt mit ausbalanciertem Design, erstklassiger Funktionalität, perfekter Ergonomie und hochwertiger Verarbeitung. Eine umfassende Produktlinie, die in ihrem Segment Bestleistungen bietet.**

**DAS DESIGN.** Mit klarer Geometrie, exakten Radien und ausgewogenen Proportionen hebt sich KWC MONTA selbstbewusst von üblichen Standards ab und definiert sich über die ihr eigene, rassige Dynamik. Der kubusförmige Grundkörper verleiht der Armatur Solidität und Aussagekraft – aus jedem Blickwinkel und in allen Ausführungsgrössen von S bis XL. Die umfassende Produktlinie präsentiert sich ästhetisch und formal in sich abgeschlossen und erlaubt vom Waschtisch bis zum Bidet und Unterputzlösungen eine konsequente Badausstattung und -gestaltung. Der unmittelbar spürbare Komfort und die Ergonomie in Bedienung und Handhabung runden das Bild ab.

**FUNKTIONALITÄT UND TECHNIK.** Mit einer Fülle gut durchdachter Eigenschaften bewährt sich KWC MONTA im Alltag immer wieder aufs Neue.

**COOLFIX.** geht intelligent und sparsam mit den Ressourcen um. Am Waschtisch fiesst in der meistgebrauchten Mittelstellung des Bedienhebels kaltes Wasser. Erst bei bewusstem Dreh nach links wird die Warmwasserzufuhr aktiviert. Eine Option, die täglich Wasser und Energie spart.

**HEALTHPROTECT.** gewährleistet durch den Einsatz hochwertiger Materialien (Metalle, Kunststoffe), die für den Kontakt mit Wasser optimal geeignet sind, mehr Hygiene und unveränderte Wasserqualität.

**UNIQUELEVER.** bezeichnet die einzigartigen KWC Hebelkonstruktionen, die eine natürliche, intuitive Handhabung erlauben und unterstützen: innovatives Design, in dem Eleganz und Präzision sichtbar und fühlbar werden.

**OPTIMALSPACE.** sorgt mit langen und hohen Ausläufen für einen grosszügigen Waschbereich und mehr Ergonomie.

**GLACIERFINISH.** steht für solide Oberflächen und exzellente Verarbeitungsqualität. Die speziell robusten Oberflächen sind besonders widerstandsfähig und gewährleisten langlebigen Glanz.

**WEITERE INFORMATIONEN:**

Franke Water Systems AG  
KWC  
Hauptstrasse 57, P.O. Box 179  
5726 Unterkulm  
SWITZERLAND  
+41 62 768 68 68  
info@kwc.ch  
www.kwc.com



KWC MONTA ist eine umfassende Armaturenlinie für moderne Bäder: Vom Waschtisch bis zur Dusche.



**KWC – SWISS WATER EXPERIENCE**

Ein ausgeprägter Sinn für Design, Ästhetik und Präzision sowie die Begeisterung für grossartige Handwerkskunst und Mechanik begleiten die Marke KWC seit 1874. Was sich damals in kunstvollen Musikspiellöden manifestierte, fliesst seit Ende des 19. Jahrhunderts in die Entwicklung und Fertigung meisterhafter Armaturen. Die Herkunft Schweiz, eine grosse Liebe zum Detail und das immer wieder neue Streben nach Perfektion haben KWC zu einem der weltbesten Hersteller von Armaturen gemacht. KWC Produkte verbinden Menschen mit der Lebensressource Wasser und ermöglichen, dass die Kraft, die Eleganz und die Essenz dieses Elements bewusst erlebt werden kann. Das versteht KWC unter «Swiss Water Experience». Präzise, rein, elegant.

Seit 2013 gehört KWC zur Franke-Gruppe und ist eine Marke der Franke Water Systems AG. Hauptsitz und Produktionsstandort ist Unterkulm in der Schweiz. Von hier aus exportiert KWC seine Qualitätsarmaturen in über 50 Länder auf fünf Kontinenten.

# Bundesrat würdigt Minergie-Bewegung

**Grimsel, 28. Juni 2018 – «Minergie ist innovative Schweiz mit cleveren Lösungen» lobte Bundesrat Johann Schneider-Ammann den Verein anlässlich der Jubiläumsfeier zum 20-jährigen Bestehen. Regierungsrat Heinz Tännler trat nach 8 Jahren als Präsident ab und Marc Mächler, St. Gallen, wurde als sein Nachfolger gewählt. Rund 120 Gäste aus Politik und Wirtschaft nahmen teil.**

Minergie sei eine einzigartige Erfolgsgeschichte, würdigte Bundesrat Johann Schneider-Ammann Minergie. So habe Minergie nicht nur eine Vorreiterrolle im Energiebereich inne, sondern sei auch ein bedeutender Treiber für die Entwicklung neuer Technologien. Minergie sei bestes Beispiel für unternehmerische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit – dabei ohne starre Vorgaben, aber mit definierten Zielwerten. Dies als liberales und zukunftsweisendes Label, welches eine innovative Schweiz mit cleveren Lösungen verbinde. Mit dieser Bautätigkeit beschäftige Minergie rund 55 000 Personen, was einem Drittel der Beschäftigten im Umweltsektor entspricht.

Der Verein Minergie wurde 1998 gegründet. An der Schnittstelle zwischen Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit hat sich Minergie als wichtiger Faktor für die nachhaltige Energiezukunft der Schweiz etabliert. Über eine Million Menschen benutzen Minergie in ihrem Alltag. So konnten in den letzten 20 Jahren über 50 Mrd. kWh Energie und 10 Mio. Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden. Das realisierte Bauvolumen liegt bei über CHF 150 Mrd. Die Wertschöpfung fand weitgehend in der Schweiz statt. Rund 120 Gäste aus Politik und Wirtschaft nahmen an der Mitgliederversammlung zum zwanzigjährigen Jubiläum des Vereins Minergie am 28. Juni 2018 im Grimsel Hospiz, Bern, teil.

**REGIERUNGSRAT MARC MÄCHLER ALS NEUER PRÄSIDIUMSTÄDTIGKEIT DES VEREINS MINERGIE GEWÄHLT.** Auf die Bedeutung der Minergie-Bewegung für die Schweiz wies der abtretende Präsident Heinz Tännler hin. So machte er deutlich, dass das Minergie-Label nicht einzig auf individueller, sondern auch auf kollektiver Basis zu einer Stabilisierung der Immobilienpreise beiträgt: «Das Label wirkt in jeder Liegenschaftsbewertung wertsteigernd». Das sei richtig, denn diese Investitionen erlaubten es, Energiekosten zu reduzieren, was über die Rendite eine höhere Bewertung rechtfertige. «Eindeutig ist, dass Minergie hilft, die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zu reduzieren» erläuterte Regierungsrat Tännler. Minergie trage damit dazu bei, dass nicht nur weniger Energie verbraucht, sondern auch weniger fossile Energie importiert werden müsse.

Mit Abschluss seiner achtjährigen Präsidiumstätigkeit empfahl er den

Mitgliedern Marc Mächler, Regierungsrat des Kantons St. Gallen, zur Wahl als neuen Präsidenten des Vereins Minergie. Die Mitgliederversammlung wählte Marc Mächler einstimmig als neuen Präsidenten. «Es braucht uns alle, damit wir die Energiewende schaffen. Jeder Einzelne zählt. Ich bin vom Minergie-Label überzeugt, weil es ein freiwilliges Label ist, das einen echten Mehrwert bringt und darum so erfolgreich ist» erklärte Regierungsrat Marc Mächler und begründete damit, wieso er sich als Präsident für den Verein Minergie engagieren will. «Der Vorteil von Minergie ist, dass damit nicht nur das Gebäude energieeffizienter wird, sondern eben auch der Wohnkomfort gesteigert und der Wert des Gebäudes erhalten bleibt» zeigte sich Mächler überzeugt.

**MEILENSTEINE AUS 8 JAHREN PRÄSIDIUM.** Alt-Ständerat Hans Hofmann und der abtretende Präsident Heinz Tännler beleuchteten im Anschluss einige Meilensteine der 20-jährigen Erfolgsgeschichte. Hans Hofmann, damals Regierungsrat und Energiedirektor des Kantons Zürich, schilderte eindrücklich, wie gross die Widerstände in den Anfangsjahren waren und wie der Einbezug der Kantone dabei den Erfolg von Minergie ausmache. Auch Heinz Tännler blickte anschließend auf das gute Zusammenspiel mit den Kantonen zurück und liess noch einmal aus persönlicher Sicht die letzten vier lebendigen Jahre des Umbruchs Revue passieren: «Nie in meiner Amtszeit war der Verein Minergie besser aufgestellt als jetzt – die Arbeit hat sich gelohnt!».

«Jede Wende fängt im Kleinen an» leitete Andreas Meyer Primavesi, Geschäftsführer Minergie Schweiz, die Abschlussrede ein. Er unternehme damit einen Ausblick in die Zukunft. Denn mit dem Ja zur Energiestrategie habe die effektive Arbeit für alle Beteiligten ja erst angefangen. Er betonte den Willen und die Kraft des Vereins Minergie, in diesem hoch interessanten Umfeld auch zukünftig einen zentralen Beitrag zu leisten. Mit Minergie als Marke, die sowohl enorm bekannt sei als auch ihre wichtigste Botschaft in ihrem eigenen Namen transportiere.

Die Energiewende sei im Gebäudebereich absolut machbar: Alles was es brauche sei ein visionärer Architekt, eine pfiffige Planerin, engagierte Unternehmer und den passenden Minergie-Standard – und schon werde die Energiewende Realität. In diesem Sinne danke er den mehreren Tausend engagierter, kompetenter und innovativer Partner an der Seite von Minergie. Speziell dankte er dem scheidenden Präsidenten Heinz Tännler für die hervorragende Zusammenarbeit.

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



Geschäftsleiter Minergie Schweiz Andreas Meyer Primavesi empfängt Bundesrat Johann Schneider-Ammann zum Jubiläumsanlass



Regierungsrat Heinz Tännler übergibt seine Präsidiumstätigkeit an Regierungsrat Marc Mächler



Stehlunch vor der Mitgliederversammlung im Grimsel Hospiz

Minergie ist seit 1998 der Schweizer Standard für Komfort, Effizienz und Werterhalt. Mehr als eine Million Menschen nutzen Minergie in ihrem Alltag; bereits sind über 46 000 Gebäude zertifiziert. Im Zentrum stehen der Wohn- und Arbeitskomfort für die Gebäudenutzenden in Neubauten, bei Modernisierungen, wie auch im Betrieb. Die drei bekannten Baustandards Minergie, Minergie-P und Minergie-A können mit den drei frei kombinierbaren Zusatzprodukten ECO, MQS Bau und MQS Betrieb ergänzt werden. Mit der Systemerneuerung ermöglicht Minergie einen vereinfachten Weg für die energetische Erneuerung von Wohngebäuden.

Fotos: Minergie Schweiz

## 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 2,3 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.

## SIBIR-Kühlschrank: Neue Farben für den Evergreen



SIBIR-Oldtimer-Kühlschränke OT 274 in neuen Farben und mit smarten Features.

Seit über 10 Jahren sorgt die Retro-Kollektion von SIBIR für Begeisterung. Wer seiner Küche einen Hauch von Vergangenheit, verbunden mit modernster Technik, verleihen will, findet mit dem Oldtimer bestimmt den perfekten Kühlschrank. Neu wurde die Retro-Kollektion SIBIR OT 274 um drei Trendfarben erweitert. Zukünftig sorgen Copper, Apple und Olive für noch mehr Farbspielraum in der Küche oder im Wohnraum.

– SIBIRtherm heizt ganz schön ein – mit Holz, Öl oder Pellet  
Unter der Marke SIBIRtherm werden seit über 50 Jahren vollautomatische Warmluftöfen in Schlieren produziert. Diese Heizgeräte überzeugen durch niedrigen Verbrauch und geringe Installationskosten. Ergänzt wird das Angebot durch Pelletöfen, manuelle und halbautomatische Ölöfen, Kaminöfen, Dauerbrandöfen und Herde.

– SIBIRrecycling – komplette Entsorgungskonzepte  
Von der Mutterfirma V-Zug hat SIBIRGroup im Jahre 2009 das Recycling-Geschäft übernommen und vertreibt Stahl- und Kunststoffcontainer, Kehrreiteimer und Abfallsammelkörbe für Liegenschaften unter dem Markennamen SIBIR-recycling.

**WEITERE INFORMATIONEN:**

SIBIRGroup AG  
Bahnhofstrasse 134  
8957 Spreitenbach  
044 755 73 00  
info@sibirgroup.ch  
www.sibirgroup.ch

**SIBIRGroup**

**ÜBER SIBIRGROUP AG**

**BREITES SORTIMENT SOWIE ÜBER 70 JAHRE ERFAHRUNG.** Die Marke SIBIR ist seit über 70 Jahren in den Schweizer Haushalten für die Herstellung von Kühlschränken bekannt. Gegründet wurde die Firma 1944 mit dem Ziel, erstmals einen Volkskühlschrank zu produzieren. Heute sind unter dem Dach von SIBIRGroup AG, eine Tochtergesellschaft von V-ZUG AG, verschiedene Marken, Sparten und Dienstleistungen vereint:

– **Geräte für Küche und Waschaum**  
SIBIRGroup AG bietet ein breites Sortiment an Haushaltgrossgeräten im mittleren Preissegment für die moderne Küche und den Waschaum im Eigenheim und Mehrfamilienhaus. Dies umfasst sämtliche Geräte wie Backöfen, Kochherde, Steamer, Dunstabzugshauben, Geschirrspüler, Kühlschränke, Gefrierschränke, Waschmaschinen, Wärmepumpentrockner, Raumluft-Wäschetrockner und Wäschehängesysteme der Marken SIBIR, Gorenje, V-ZUG und ESCOLino®.



# Holts – Traditionelles neu interpretiert

## Überbauung Waldacker, St. Gallen



► **Gemeinsam sind wir stark, haben sich vier Unternehmen gesagt und sich als Bietergemeinschaft an der Ausschreibung der Ortsbürgergemeinde St. Gallen beteiligt. Sie sollten Recht behalten. Die Kombination aus Renggli International AG (früher SMC Management Contractors) als Generalplaner – Burkhalter Sumi Architekten – Previs Vorsorge und Renggli AG als Generalunternehmung hat sich mit dem Projekt HOLTS gegen 24 weitere Parteien durchgesetzt. Der Projektname «Holts» – Alt-St. Galler-Deutsch für Holz – lässt erahnen, worauf der gemeinsame Erfolg gründet.**

Mit der Überbauung «Holts» im Westen der Stadt will die Ortsbürgergemeinde etwas in St. Gallen bisher Einmaliges schaffen. Laut Arno Noger, Bürgerratspräsident, überzeugte vor allem die Idee des neuartigen Zusammenlebens, das dem Projekt zu Grunde liegt: die Veranden sind zwischen den einzelnen Wohneinheiten nicht abgetrennt und fördern dadurch ein aktives Miteinander der Nachbarn. Pro Stockwerk sind jeweils vier Wohnungen über die Veranda miteinander verbunden. «Beispiele in anderen Städten haben gezeigt, dass dieses Konzept gut funktioniert», sagt Noger.

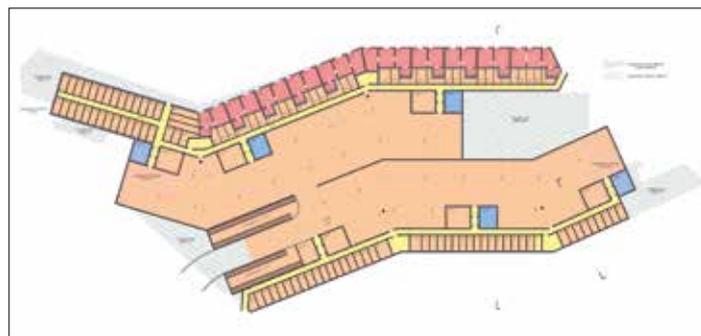
Das Konzept «Holts» setzt sich aus zwei langen geknickten Gebäudezeilen zusammen, die Platz für 113 Wohnungen bieten. Die Gebäude laufen dabei parallel zueinander und entlang des Hangs von Osten nach Westen. Mit der geknickten Form werden die beiden schlanken Baukörper in Höhen- und Längsausdehnung gestaffelt und fügen sich auf natürliche Weise in den Geländeverlauf ein. Die Gebäude sind in verschiedene Höhen unterteilt – von drei- bis fünfstöckig.

Alle Wohnungen, mit Ausnahme der Kleinwohnungen im EG des hangseitigen Gebäudes, sind konsequent durchgesteckt organisiert und profitieren von der beidseitigen Orientierung. Der Wohnraum reicht von Fassade zu Fassade und verfügt auf beiden Seiten über Aussenräume: einem eingezogenen Wintergarten zur Aussenseite und der Terrassennische auf dem inneren Laubengang. In den Sockel- und Erdgeschoss sind mit 3.5 und 4.5 Zimmern grössere Duplex-Wohnungen

angeordnet, in den übrigen Geschossen befinden sich ausschliesslich effiziente Etagenwohnungen mit 2.5 bis 4.5 Zimmern. Über einen vorstehenden Eingangsbereich, welcher gleichzeitig die Terrassennische zum Laubengang formt, betritt man die seitlich an den Wohn- und Essraum angebundene Küche. Das Bad ist jeweils mittig und weitere Zimmer sind seitlich an den Wohnraum angeordnet. In Anlehnung an die traditionellen St. Galler Holzbauten sind beide Baukörper als vorfabrizierte, ökologische Holzsystembauten ausgebildet. Auf einem Sockel aus Ortbeton, bestehend aus Keller und Tiefgarage, steht ein rationelles Holzrahmengerüst mit Durchlaufträgern und dazwischen gespannten Deckenelementen. Der immer gleiche Achsabstand von 3.80 m in Längsrichtung eignet sich hervorragend für den industriellen, im Werk präzise vorfabrizierten Holzsystembau. Er ermöglicht durch die Wiederholung der Elemente eine gute Wirtschaftlichkeit. Zudem sind die vorgefertigten Elemente schnell, d.h. in wenigen Monaten, auf der Baustelle montiert, was die Emissionen für die Nachbarschaft stark reduziert. Die Previs hat sich aber nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen bewusst für den Baustoff Holz entschieden. «Holz ist im Moment der einzig natürlich nachwachsende Rohstoff, den wir haben und den wir in der Schweiz zu wenig nutzen», sagt dazu Sandro Haenni, Projektleiter Immobilien bei der Previs Vorsorge.

Auch die Erschliessungskerne werden komplett mit dem nachwachsenden Rohstoff Holz realisiert, was dank der neuen VKF-Normen bei den bis 6-geschossigen Bauten ebenfalls wirtschaftlich interessant (weil ohne Brandschutzverkleidungen) ist. Die Fassade ist vertikal ausgerichtet und empfindet durch Deckenstirnbleche und die Veranden die Etagenaufteilung nach. Dies sorgt gleichzeitig für konstruktiven Holzschutz an der vorverwitterten Holzschalung aus Fichte. Die aussenliegenden, aber witterungsgeschützten Fluchttreppen sind aus Stahl. Die Geländer der Fenster sind ebenfalls in Holz gehalten: vertikale hölzerne Stake-ten sorgen für Blickschutz.

Gemäss dem Entwurf der Burkhalter Sumi Architekten sollen beide Gebäude-



komplexe auch durch eine belebte Begegnungszone mit Wiese und Spielplatz miteinander verbunden sein. Yves Schihin, Partner von Burkhalter Sumi Architekten, hat auch an die Privatsphäre gedacht: «Die Wohnungen bieten den Mietern trotz offener Veranda und gemeinsamem Lebensraum zwischen den schlangenartigen Baukörpern genügend Rückzugsmöglichkeiten. Auf den Aussenseiten, also einmal bergwärts und einmal talwärts, verfügt jede Wohnung über einen eigenen Wintergarten.» Ein grosszügiger Quartierplatz, von der Ahornstrasse kommend, bildet den Auftakt. Ab hier erfolgt die Erschliessung der zwischen den beiden Gebäudezeilen gelegenen Tiefgarage und des gemeinschaftlichen Veloraums. Die Tiefgarage ist dem Terrainverlauf angepasst als Splitlevel organisiert und zu beiden Seiten mit Liften ausgestattet. Sie verfügt über 85 Parkplätze, die auch für Besucher vorgesehen sind, denn oberirdische Parkplätze wird es keine geben. Gemäss Sandro Haenni widmet sich das Quartier einem nachhaltigen Mobilitätskonzept: «Wir planen ein eigenes Carsharing. Den Mietern werden mehrere unterschiedliche Fahrzeuge zur Verfügung stehen. Zudem setzen wir auf Velos.» Dabei ist er sich bewusst, dass das neue Konzept der Mieterschaft noch nähergebracht werden muss.

«Wir müssen die zukünftigen Bewohner vom nachbarschaftlichen Wohnen überzeugen. Und zum Beispiel auch davon, dass nicht mehr jede Wohnung über einen Parkplatz verfügen wird. Eine enge Zusammenarbeit und offene Kommunikation, intern wie extern, sind dafür notwendig.»

Um das Projekt zu realisieren, muss ein Sondernutzungsplan realisiert werden, weil ein Teil der vorgesehenen Bebauung die W3-Zone mit fünf Stockwerken überschreitet und das Baugebiet leicht verlegt wird. Baubeginn ist Mitte 2019, falls sich – wie erwartet – kaum Einsparungen ergeben.

**RENGGLI AG.** Die Renggli AG ist Spezialistin für den energieeffizienten Holzbau und gehört zu den Pionieren der Minergie-Baustandards. Als Generalunternehmer und Holzbaupartner realisiert Renggli über 150 Bauprojekte pro Jahr in moderner Holzbautechnik. Die Philosophie des energieeffizienten und nachhaltigen Bauens in Holz setzt die Renggli AG mit ihren rund 200 Mitarbeitenden gleichermaßen für Wohnhäuser und ganze Siedlungen wie auch für gewerbliche und öffentliche Bauten in der ganzen Schweiz um.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** [www.renggli.swiss](http://www.renggli.swiss)

Bauherrschaft	Ortsbürgergemeinde St. Gallen
Investor	Previs Vorsorge
Architektur	Burkhalter Sumi Architekten GmbH
Generalplaner	Renggli International AG
Generalunternehmung	Renggli AG
Engineering	Renggli AG
Holzbau	Renggli AG
Nutzung	Zwei Mehrfamilienhäuser mit total ca. 110 Mietwohnungen für tiefe und mittlere Einkommen
Fassade	geschlossene, hinterlüftete, vertikale und vorverwitterte Holzschalung aus Fichte
Konstruktion UG	Ortbeton
Konstruktion EG/OG	Holzsystembau
Investitionsvolumen	Ca. CHF 40 Mio.
Geplanter Baubeginn	Mitte 2019

# Handläufe bringen Sicherheit – vor allem im Alter

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

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

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

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

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

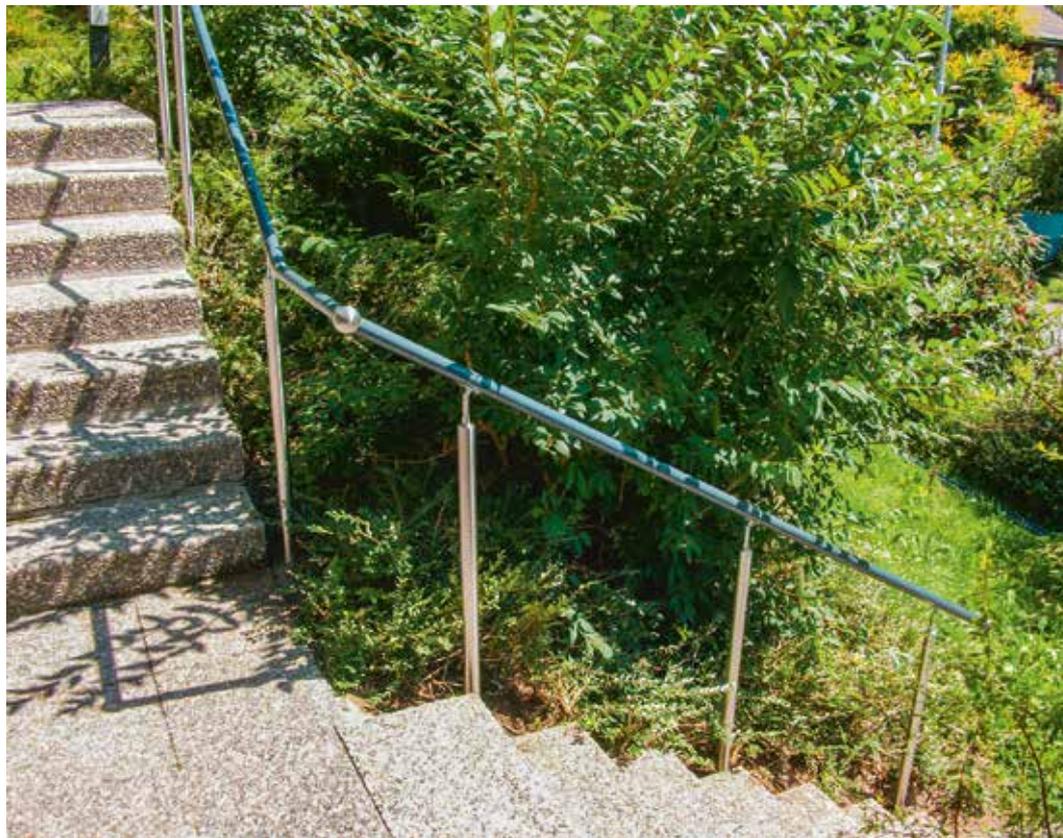
**SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN.** Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort

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

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

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

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



Aussenhandlauf mit einbetonierten Stützen



Innenhandlauf mit Licht



Geschwungener Handlauf bei einer Rundtreppe

# Eigenverbrauch für Ihre Liegenschaft: ewz macht's möglich.

➤ **Eigenverbrauch** bezeichnet der unmittelbare Verbrauch des Stroms zeitgleich mit der Produktion am Ort der Produktion oder die zeitgleiche Speicherung und der spätere Verbrauch am Ort der Produktion selber. Die Revision des Energiegesetzes ermöglicht auch den Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV), welche für Liegenschaftseigentümer besonders attraktiv sein kann. Am häufigsten wird der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch mit Photovoltaik (PV)-Anlagen realisiert. Allerdings bleibt die interne Organisation der Gemeinschaft, wie beispielsweise die Energieverteilung und Verrechnung, den Liegenschaftseigentümern oder Besitzern der Solaranlagen überlassen. ewz bietet dafür innovative und einfache Lösungen an – von der Einzellösung bis zur Komplettlösung.

**DER WEG ZUR GEMEINSCHAFT.** Besonders attraktiv ist der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch für Stockwerkeigentumschaften, Wohnbaugenossenschaften und Liegenschaften von Pensionskassen und anderen Eigentümern. Die Liegenschafteneigentümer und Liegenschaftsbewohner schliessen sich zu einer Gemeinschaft zusammen. Als Eigentümer produzieren sie auf dem Dach Strom mit einer eigenen Solaranlage und verkaufen diesen der Gemeinschaft zu einem vorher festgelegten Preis. Ist die Gemeinschaft gross genug und der Stromverbrauch entsprechend hoch, kann der Strom auch auf dem freien Markt eingekauft werden.

**EWZ.SOLARSPPLIT UND EWZ.EIGENVERBRAUCH: VERRECHNUNGSLÖSUNGEN FÜR DEN EIGENVERBRAUCH.** Nach dem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch bleibt die interne Organisation, wie die Elektrizitätsproduktion, -verteilung, -messung sowie Verrechnung, den Liegenschaftseigentümern oder dem Besitzer der Anlage überlassen. ewz unterstützt dabei den Zusammenschluss zum Eigenverbrauch mit einer unkomplizierten Verrechnungslösung. Basierend auf dem individuellen Stromverbrauch bietet ewz Gemeinschaften eine exakte Verrechnung des Solarstroms an. Damit werden die Kosten optimiert und den Bewohnern der Liegenschaft den Bezug von Solarstrom vom eigenen Dach ermöglicht.

**UND SO FUNKTIONIERT ES.** Dank Smart-Meter-Technologie ist eine dynamische Zuteilung des Solarstroms pro Verbrauchsstelle möglich. Das garantiert eine faire und verbrauchsgerechte Zuteilung des Solarstroms. Die Mieter erhalten weiterhin ihre Stromrechnung von ewz auf der neben dem individuellen Stromprodukt der Solarstrom verrechnet wird. Anlagenbesitzer erhalten von ewz quartalsweise eine Gutschrift über den an ihren Mieter



verkauften Solarstrom und den ins Netz zurückgespiessenen Strom. Den Preis des Solarstroms können die Anlagenbesitzer selbst festlegen. Auf den Preis addiert ewz eine Dienstleistungspauschale von 4 Rp./kWh.

**MIT EIGENVERBRAUCHSOPTIMIERUNG ENERGIEKOSTEN SPAREN.** Zusätzlich bietet ewz auch Eigenverbrauchsoptimierungen für Besitzer von Solarstromanlagen an, damit sie eine möglichst grosse Menge des selbst produzierten Stroms direkt im Gebäude verbrauchen können. Dabei wird der Verbrauch von energieintensiven elektrischen Geräten, wie beispielsweise Elektroboilern, in die Zeiten der Solarstromproduktion verlagert ohne die Wohnqualität der Bewohnerinnen und Bewohner zu beeinträchtigen. Mit der Eigenverbrauchsoptimierung kann der Verbrauch von Solarstrom vom eigenen Dach um bis zu 50% gesteigert und somit Energiekosten und Geld gespart werden.

**UNSERE LEISTUNGEN AUF EINEN BLICK:**

- Planung und Umsetzung neuer PV-Anlagen
- Beratung beim Zusammenschluss zu einer Gemeinschaft zum Eigenverbrauch
- Verrechnungs- und Messdienstleistungen
- Speicherlösungen mit Batterie-speicher (virtuelle Speicher ab 2019 möglich)
- Ladelösungen für Elektromobilität
- Contracting (Wärme-/Kälte, Wärmepumpen, Steuerung)
- Energielieferungen für Reststrom (bei Marktberechtigung)

**IHRE VORTEILE:**

- Getätigte Investitionen für die Solaranlage amortisieren
- Administrativen Aufwand der Abrechnung minimieren
- Solarstrom in der Liegenschaft sichtbar machen
- Bewohner der Liegenschaft den Bezug des Solarstroms ermöglichen
- Einfache Realisierung
- Intelligente Integration der PV-Anlage bei Minergie Standards

➤ **WEITERE INFORMATIONEN:**

ewz, Markt und Kunden  
Tramstrasse 35, 8050 Zürich  
058 319 41 11, info@ewz.ch  
www.ewz.ch/eigenverbrauch

**LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG ALS SOLARSTROMANBIETER.**

Schon 1996 hat ewz als einer der ersten Energieversorger eine Solarstrombörse eingeführt. Seitdem hat ewz sein Engagement im Solarbereich stetig ausgebaut. Mit seinen verschiedenen Solarprodukten bietet ewz allen Kundinnen und Kunden das passende Angebot an.

Mehr Informationen zu unseren Solarprodukten finden Sie hier:  
[www.ewz.ch/solarstrom](http://www.ewz.ch/solarstrom)

Hauseigentümer/-in	Mieter/-innen
	
<p><b>Gutschrift für Hauseigentümer/-in</b></p> <p>1 000 kWh x 20.00 Rp./kWh: <b>200 CHF</b></p> <p>➤ Verkauf Solarstrom an Ihre am Eigenverbrauch teilnehmenden Mieter/-Innen</p> <p>1 000 kWh x 8.50 Rp./kWh (ewz-Vergütung aus EEA): <b>85 CHF</b></p> <p>➤ Einspeisung Ihres Solarstroms ins ewz-Netz</p> <p>.....</p> <p>Total: Gutschrift für Sie: <b>285 CHF/Jahr</b></p>	<p><b>Rechnung für Mieter/-innen</b></p> <p>1 000 kWh x 24.00 Rp./kWh: <b>240 CHF</b> (inkl. 4 Rp./kWh Dienstleistungspauschale von ewz)</p> <p>➤ Bezug von Solarstrom vom eigenen Dach</p> <p>➤ Restbezug aus dem ewz-Netz unverändert</p> <p>.....</p> <p>Total: Stromkosten für Ihre Mieter/-innen <b>unverändert</b></p>

# Effizienz mit Erneuerbaren Energien

► **Erneuerbare Energien und ihr effizienter Einsatz prägen das Kursangebot des energie-cluster.ch im Herbst 2018. Machen Sie Bekanntschaft mit dem Analysetool «EnWI», erkennen Sie die Qualitäten von Minergie-A, Plusenergie oder SIA-Merkblätter, beteiligen Sie sich an praktischen Übungen mit dem Building Information Modeling (BIM), bringen Sie Ihre Kenntnisse zu elektrischen Speichern à jour – melden Sie sich an!**

«EnWI» steht für «Energetisch Wirtschaftlich Investieren». Der gleichnamige Tageskurs vom 30. August 2018 in Zürich wird vom Ehrenpräsident des energie-cluster.ch, Dr. Ruedi Meier, moderiert. Er betreut das «EnWI»-Analysetool weiter, das einen Vergleich des ökonomischen Nutzens verschiedener Sanierungsstrategien ermöglicht. Am Nachmittag des 12. September findet ein Kurs zu elektrischen Speichern statt, der aktuelle Neuigkeiten zu diesem eminent wichtigen Thema vermittelt.



Der Tageskurs «Innovatives Bauen im 21. Jahrhundert – Minergie-A, Plusenergie-Gebäude, Plusenergie-Quartiere» wird im Herbst viermal durchgeführt.

Er befasst sich eingehend mit diesen Begriffen, ihrer Bedeutung und den Hilfestellungen, die sie anbieten. Das «EnWI»-Analysetool wird auch an

diesen Anlässen vorgestellt. Im Programm findet man ausserdem Veranstaltungen zum Thema Dämmung und Building Information Modeling (BIM). Das Thema BIM, das zu epochalen Eingriffen in den Alltag der Bauwirtschaft führt, wird den Teilnehmenden mit einer Praxisübung nähergebracht.

Wiederum hat der energie-cluster.ch für Fachkräfte wie auch für interessierte Bauherrschaften und Investierende ein reichhaltiges Programm vorbereitet. Es schafft über den Sinn und den Nutzen der Energiewende Klarheit, informiert über Mittel und Strategien und bietet reichlich Gelegenheit zum Networking. Die Teilnahme an diesen Kursen ist gut investierte Zeit. Machen Sie von diesem lohnenden Angebot Gebrauch!

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
 energie-cluster.ch  
 Gutenbergstrasse 21, 3011 Bern  
 Tel.: +41 31 381 24 80  
 sekretariat@energie-cluster.ch  
 www.energie-cluster.ch

# Raumpilot – die neue Art Immobilien zu präsentieren

► **Digitale Marketing-Tools in allen Ehren – die Frage bleibt jedoch: Überfordert das digitale Marketing Ihre Kunden? Mühsames Zusammensuchen der Informationen auf einer unübersichtlichen Webseite? Viel zu viele Links, dazu VR-Brille und QR-Codes? Apps downloaden, Formulare ausfüllen?**

**Es geht auch anders: Vermarkter aufgepasst; jetzt werden technische Hilfsmittel besser verständlich, das Angebot klar und übersichtlich. Der Raumpilot ist die neue Art Immobilien zu präsentieren.**

**DAS IMMO-TOOL FÜR ENTDECKER.** Alles in einem Vermarktungstool: Aussicht, 360°-Rundgang, 3D-Grundriss, Lage/Sonnenstand, Konfigurator für Küche, Wand- und Bodenbeläge. Ihr Kunde erlebt seine Wunsch-Immobilie, er sieht alles auf einen Blick. Der Raumpilot hilft, führt durch das Objekt – und in zwei Klicks zur Kaufentscheidung.

**INTERAKTIVE FASSADE.** Die attraktive Gestaltung der Wohnungsauswahl überzeugt bereits beim Einstieg. Ihr Kunde hat eine bessere Übersicht – die interaktive Fassade ist leicht verständlich und führt den Kunden zur Wunschwohnung.

**PASSENDE MÖBLIERUNG.** Der Raumpilot bietet unterschiedliche Einrichtungslinien passend zur Zielgruppe. Unterschiedliche Möblierung verändert das Ambiente in ein und derselben Wohnung komplett. Dies unterstützt Ihre Kunden bei der Entscheidungsfindung, er weckt den Entdeckergeist. Spassfaktor? Extrem hoch!

**SCHÖNE AUSSICHTEN.** Abend- oder Morgensonne? Wie ist die Aussicht vom Balkon? Was offenbart der Blick durchs Fenster? Wo liegt das Gebäude ganz genau? Natürlich, Sie kennen diese Fragen. Wissen Sie auch eine Antwort darauf? Im Raumpilot wird alles verständlich dargestellt.

**SCHNITTSTELLENANBINDUNG AN IHRE IMMO-SOFTWARE.** Mit dem Raumpilot sind Sie effizient. Eine Schnittstelle zu Ihrer Software oder einer Excel-Datenbank garantiert die Aktualität und spart Zeit. Anpassen der Projektwebseite? Nicht mehr nötig. Fehler in der Angebotsliste – ausgeschlossen. Die direkte Verknüpfung ist ein echter Mehrwert.

**SPAREN SIE AB SOFORT ZEIT UND KOSTEN BEIM VERKAUF VON IMMOBILIEN. LOS GEHTS!**



**DER RAUMPILOT KURZ ZUSAMMENGEFASST:**

- Schnittstellenanbindung zu Ihrer Software/Datenbank
- Interaktive Fassade für eine übersichtlichere Darstellung der Angebote
- Raumgefühl dank 3D-Grundriss
- 360°-Rundgang im Panorama-Format
- Möblierte Darstellung der Räume per Mausclick
- Konfigurator für Küche, Böden und Bad
- Fotorealistiche Aussichten

**MÖCHTEN SIE MEHR WISSEN? 3DPROJEKT.CH KOMMT IN IHRE NÄHE UND STELLT IHNEN DEN RAUMPILOT VOR. ANMELDUNG UNTER [HTTPS://VIRTUAL-LIVING.CH/](https://virtual-living.ch/)**

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

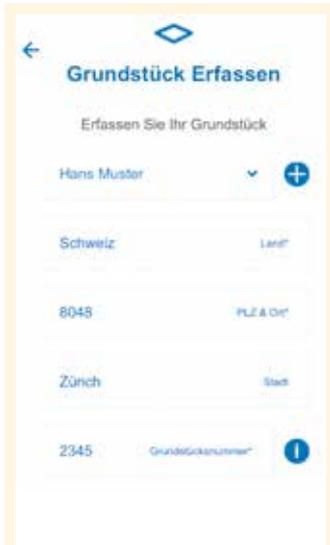
Tel. 043 888 93 93  
 info@3dprojekt.ch  
 www.3dprojekt.ch

**DEMOVERSION:**  
[HTTPS://VIRTUAL-LIVING.CH/3DPROJEKT/](https://virtual-living.ch/3dprojekt/)



# Effizient & professionell, die Gebäude Zustandsanalyse von IMMOLEDO

1

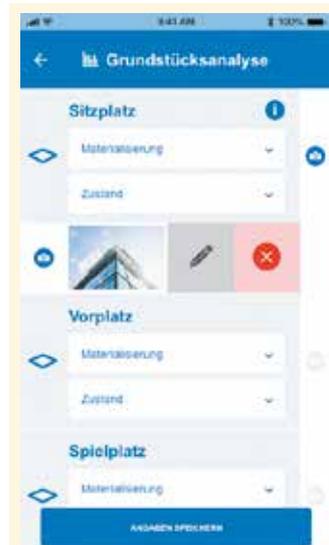


Erfassen der Grunddaten am Arbeitsplatz (WEB und MOBILE)

► **Ohne Einbezug eines teuren Experten, erstellen Sie mit Hilfe von IMMOLEDO eine individuelle bauliche Zustandsanalyse inklusive der dazugehörigen Investitionsplanung. IMMOLEDO ermittelt für Sie nebst dem Zeitpunkt der Erneuerung auch die dadurch anfallenden Investitionskosten.**

Der Zustandsbericht von IMMOLEDO präsentiert sich in einer verständlich aufgebauten, professionellen und klar

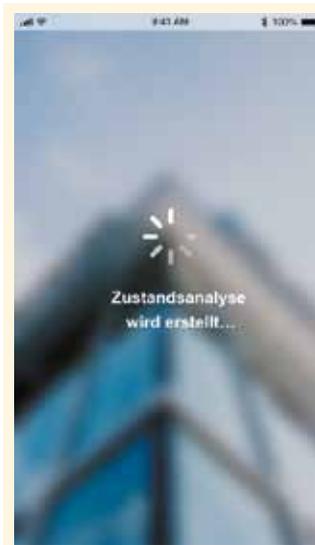
2



Auswahl der Bauteile vor Ort Beurteilen des Zustandes vor Ort

gegliederten Dokumentation (PDF) bestehend aus Beschrieb, Zustand, Restnutzungsdauer sowie auch der mutmasslichen Ersatzkosten. Mit dem Zusatzmodul Stockwerkeigentum, zeigt Ihnen IMMOLEDO auf, welche Investitionen der gemeinschaftlichen Bauteile anstehen und ermittelt zusätzlich das Manko im Erneuerungsfonds. Im Weiteren zeigt Ihnen der Zustandsbericht von IMMOLEDO die Cash Flow Entwicklung Ihres Erneuerungsfonds auf, und berechnet die empfohlenen Zuschüsse.

3



Automatisierte Erstellung PDF

**NUTZEN SIE DIE VORTEILE VON IMMOLEDO...**  
 ... die Bedienung ist äusserst einfach und benutzerfreundlich aufgebaut  
 ... die Zustandserfassung kann auch ohne aktive Internetverbindung weitergeführt werden (Offline Mode)  
 ... die zeitliche Ersparnis gegenüber den herkömmlichen Zustandserfassungen liegt bei ca. 70%  
 ... die Datenerfassung erfolgt strukturiert  
 ... die Zustandsanalyse ist professionell und klar gegliedert



**ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST UND TESTEN SIE WWW.IMMOLEDO.CH, WÄHREND 30 TAGEN KOSTENLOS.**

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
 readydata GmbH  
 Talacker 41  
 8001 Zürich  
 hello@readydata.ch  
 www.readydata.ch

Heizung Wärmeverteilung			
	<b>Material</b> Fußbodenheizung	<b>Zustand</b> gut	<b>Zustandscode</b> C
	<b>Lebensdauer</b> 30 Jahre	<b>Technisches Alter</b> 9 Jahre	<b>Restnutzung</b> 21 Jahre
	<b>Ersatzkosten</b> 20.000	<b>Altersbewertung</b> 8.000	<b>Zeitwert</b> 12.000
<b>Bemerkungen</b> Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Aenean commodo amet ligula eget commodo. max. 150			
Elektro-Installationen			
	<b>Material</b> Kippicherungen	<b>Zustand</b> sehr gut	<b>Zustandscode</b> B
	<b>Lebensdauer</b> 40 Jahre	<b>Technisches Alter</b> 8 Jahre	<b>Restnutzung</b> 32 Jahre
	<b>Ersatzkosten</b> 25.000	<b>Altersbewertung</b> 5.000	<b>Zeitwert</b> 20.000
	<b>FI Absicherung</b> Ja	<b>Glasfaseranschluss</b> Nein	
<b>Bemerkungen</b> Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Aenean commodo amet ligula eget commodo. max. 150			

Detaillierte und übersichtliche Angaben für jedes Bauteil



Instandsetzungszeitpunkte sowie auch Instandsetzungskosten werden aufgezeigt

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**

**Schwyter  
 Digital**

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

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**



**Sicherheit.**

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

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN**

**WEISS D. WEISS AG**  
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen  
 Heizkessel- und  
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2  
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ **GARTEN**

**FLEXO**  
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
 für Ihren Garten**



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

▶ **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, Postfach 214, 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  
**ABA IMMO**  
 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:

**ABA IMMO**  
 by Abacus

**BDO AG**  
 Vadianstrasse 59  
 9001 St. Gallen  
 www.bdo.ch

abaimmo@bdo.ch  
 Tel. 071 228 62 16

I-S

IMMOBILIENMARKT

**aclado®**  
business locations

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

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

**Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!**

**dealestate**  
www.dealestate.ch

**X 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 SCOUT24**

**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

**extenso**  
Erweitert Ihre Leistung.

**EXTENSO IT-SERVICES AG**  
Schaffhauserstrasse 110  
Postfach  
CH-8152 Glattbrugg  
Telefon 044 808 7111  
Telefax 044 808 7110  
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@wimmo.ch  
www.wimmo.ch

KLIMAEXPERTEN

entfeuchten / heizen / kühlen / sanieren

**KRÜGER**

**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

PARKPLATZKONTROLLE



**Ist hier noch frei?**  
Mit unseren Parkplatzkontrollen können Sie diese Frage zukünftig öfter mit Ja beantworten.

parkon GmbH  
Werdstrasse 17  
Postfach 259  
8405 Winterthur  
info@parkon.ch  
www.parkon.ch

**KOSTENLOSE SOFTWARE GEGEN FALSCH-PARKIERER**

parkplatzkontrolle.ch GmbH  
Werdstrasse 17  
Postfach 259  
8405 Winterthur  
info@parkplatzkontrolle.ch  
www.parkplatzkontrolle.ch

parkplatzkontrolle.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

S-Z

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE

*Magie des Spielens...*

**bürli**

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

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

**bimbo**<sup>®</sup>  
macht spass

Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE

**FLEXO**  
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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



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

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

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



– Wasserschaden-Sanierungen  
– Bauaustrocknung  
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

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

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

► WELLNESS-ANLAGEN

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

# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

Marcel Hug, SVIT Schweiz, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich marcel.hug@svit.ch

**Stv. CEO SVIT Schweiz:**

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz, 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, info@fkstwe.ch

## SVIT SCHWEIZ

### SVIT Campus

24.-25.09.18 Stoos SZ

### SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

### SVIT PLENUM

14.06.19 Luzern

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

20.09.18 Generalversammlung  
15.11.18 SVIT Frühstück

### Basel

24.08.18 Mitgliederanlass  
Leerstandserhebung,  
Hotel Radisson Blu, Basel  
07.12.18 SVIT Niggi Näggi

### Bern

23.08.18 InfoMeet  
04.09.18 Tagesseminar  
13.09.18 Generalversammlung  
18.10.18 InfoMeet  
07./08.11.18 Berner Immobilienstage

### Ostschweiz

21.08.18 Sommeranlass  
28.11.18 Kaderbildung

### Solothurn

06.09.18 SVIT Day  
15.11.18 Bänzejass

### Zentralschweiz

30.08.18 Business-Lunch

### Zürich

20.09.18 Herbstevent  
04.10.18 Stehlunch  
08.11.18 Stehlunch  
23.11.18 Jahresabschluss

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater

18.09.18 KUB FOCUS,  
Metropol Zürich  
Lunchgespräch,  
Au Premier, Zürich

### Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

30.08.18 Seminar «Gewerbe»,  
FH Olten  
20.09.18 Valuation Congress,  
KUK Aarau  
16.10.18 ERFA-Gruppe Basel,  
Südpark SBB, Basel  
31.10.18 ERFA-Gruppe Zürich,  
Au Premier, Zürich

### Schweizerische Maklerkammer SMK

23.10.18 1. Schweizer Maklertag,  
Aura, Zürich  
23.10.18 Generalversammlung,  
Aura, Zürich  
12.11.18 Fachvortrag/Workshop

### SVIT FM Schweiz

20.09.18 Generalversammlung,  
Goldau  
31.10.18 Good Morning FM,  
Ebikon  
12.03.19 Real Estate Symposium,  
Baden



# 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 (Herausgeber)  
Dietmar Knopf (Chefredaktion)  
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  
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

Wir unterstützen Sie bei Ihrer individuellen Gebäudelösung mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeichern, Autoladestationen oder bei Eigenverbrauchsgemeinschaften und übernehmen für Sie die Planung, Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

# Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

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

IMMO

SCOUT 24