



immobilia



BÜROMARKT

BEAT PAHUD – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Abschluss- gleich Angebotsmieten.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Leichte Entspannung am Büromarkt.....	12
BAU & HAUS. Gestaltungsvielfalt von Beton.....	40

DIE WAFFE BLEIBT STUMPF



**ANDREAS
INGOLD**

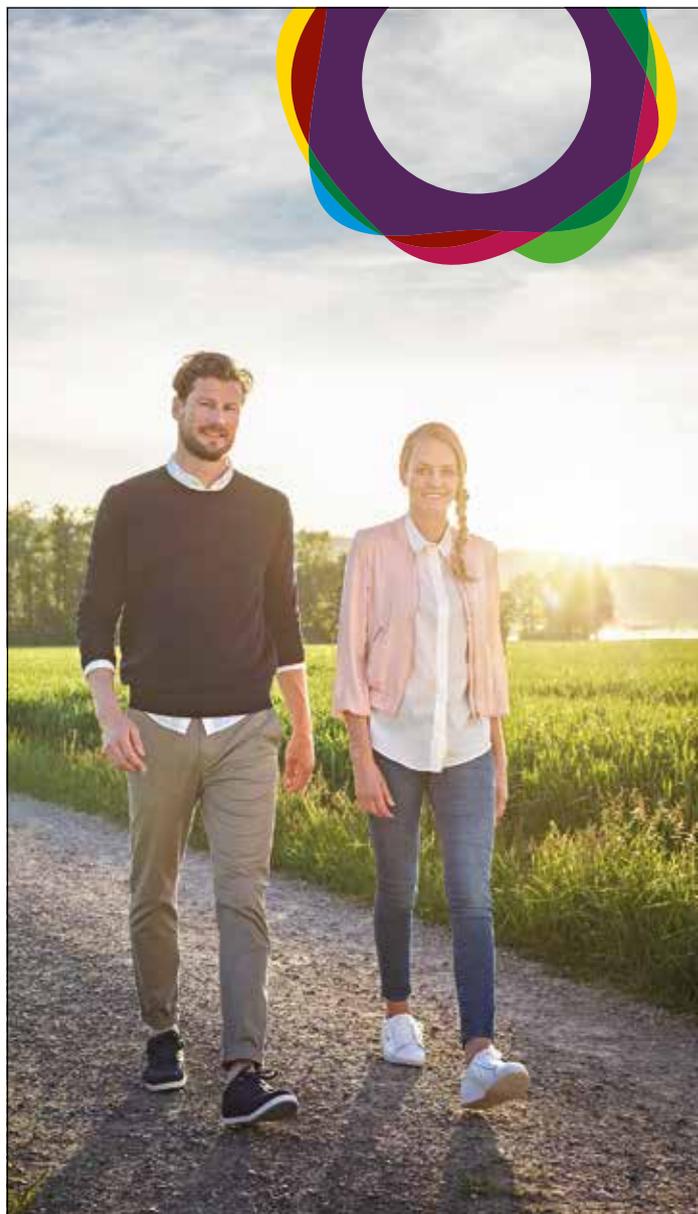
«Ich weiss, dass ich nichts weiss – mein Fazit nach der Lektüre eines Betreibungsregisterauszugs.»

• Der Bundesrat hat Anfang Juli einen Bericht über die schweizweite Betreibungsauskunft vorgelegt. Den Auftrag dazu hatte er vom Nationalrat im Jahr 2012 gefasst. Dieser hatte ein Postulat überwiesen, in dem der zunehmende Schuldner-tourismus und die stumpfe Waffe des Betreibungsregisterauszugs moniert worden war.

Wer nun ein «Rüstungsprogramm» für das schweizerische Betreibungswesen erwartet hat, sieht sich getäuscht. Die Regierung räumt ein, dass Betreibungsauskünfte über Privatpersonen nur beschränkt aussagekräftig sind. Bei den Betreibungsämtern erfolge zwar teilweise eine Abgleichung der Personalien mit den Einwohnerregistern. Dies sei jedoch nicht schweizweit und über Kantonsgrenzen hinweg gewährleistet. Zudem seien auch die Daten in den Einwohnerregistern nicht in allen Fällen vollständig und aktuell. Der Aufwand für eine Verbesserung wäre erheblich, schreibt der Bundesrat schulterzuckend und empfiehlt, stattdessen den Hinweis auf die beschränkte Aussagekraft auf dem Auszug weiter zu verdeutlichen. «Parallel sollte eine weitergehende Information spezifisch für Gläubiger in gewissen Branchen – wie zum Beispiel in der Immobilienvermietung – in Betracht gezogen werden. Dies könnte ebenfalls einfach und kostengünstig, beispielsweise über Branchenverbände, erfolgen.»

Im sonst zum Perfektionismus trachtenden, Kosten zumeist ausblendenden Verwaltungsapparat ist die Nonchalance doch einigermaßen erstaunlich. Es wird akzeptiert, dass sowohl Betreibungs- als auch Einwohnerregister unzulänglich sind. Die Privatwirtschaft hat sich längst mit privaten Bonitätsauskünften beholfen. Doch die Tage deren Aussagekraft könnten angesichts des neuen Datenschutzgesetzes gezählt sein.

Andreas Ingold •



Gemeinsam kommen wir weiter

Für heute und morgen: Energie 360° bietet das ganze Spektrum an Möglichkeiten für Ihre individuell beste Energie- und Mobilitätslösung.

www.energie360.ch

energie360°



Remo Pahud
(Foto: Urs Bigler)

• ZITIERT



„Trotz guter Fundamentaldaten weht auf dem Büromarkt nur ein laues Lüftchen.“

YONAS MULUGETA
CEO der CSL Immobilien AG in Zürich.



**Bestellung
Jahresabonnement**

12 Ausgaben:
nur CHF 78.00

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

FOKUS

04 «BÜROFLÄCHEN ZUM ATMEN»
Beat Pahud, Gesamtprojektleiter «The Circle at Zürich Airport» sieht der Eröffnung trotz Überangebot von Büroflächen entspannt entgegen.

IMMOBILIENPOLITIK

10 ABSCHLUSS- GLEICH ANGEBOTSMIETEN
Ein Vergleich der Wohnungsmieten zeigt, dass in der Schweiz Wohnungen grösstenteils zum inserierten Preis vermietet werden.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 DROHT EINE ABWERTUNG?
Die Preise für Büroflächen sind unter Druck. Dennoch geben Experten Entwarnung: Tiefere Schätzwerte sind derzeit nicht in Sicht.

14 «EIN PERMANENTER DRUCK»
Jan Eckert, CEO JLL Schweiz, erklärt im Interview, warum die Mieten und teilweise auch die Bewertungen am Büromarkt unter Druck sind.

16 MIETERSUCHE FÜR BÜROFLÄCHEN
Ausserhalb der Top-Lagen ist die Vermarktung von Büroflächen schwierig. Aber es gibt Methoden, die trotzdem Erfolg versprechen.

18 NACHFRAGE KOMPENSIERT ANGEBOT
Gemäss aktuellem Online-Wohnungsindex ist die Zahl der Mietwohnungen leicht gestiegen und die Insertionszeiten haben sich verkürzt.

20 WOLKIGER KOMFORT
Immobilienverwaltungen entdecken die Vorzüge von Cloud-Lösungen. Doch bis sie verlässlich sind, müssen einige Fragen geklärt werden.

22 AUF DIE PLÄTZE, FERTIG, LOS
Mehr Autos auf den Strassen fördern das Falschparken auf privaten Grundstücken.

24 REALISTISCHE WÜNSCHE
Die Schweizer Wohnbevölkerung wünscht sich ein eigenes Haus mit grossen Aussenräumen und guter Verkehrsanbindung.

26 DATENSAMMLER WIDER WILLEN
Bei Immobiliengeschäften rückt die treuhänderische Datenverarbeitung in den Vordergrund.

27 SIND DIE GUTEN ZEITEN VORBEI?
Objekte im höheren Preissegment in Zentrums-lagen zu vermieten, ist schwierig. Dennoch gibt es vielversprechende Möglichkeiten.

**28 KOLUMNE: VORSCHAU AUF DEN ERSTEN MAKLERTAG
28 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

IMMOBILIENRECHT

34 WO DIE GRENZEN VERLAUFEN
Das Bundesgericht befasst sich jüngst mit der Abgrenzung zwischen Miet- und Darlehensverträgen.

MANAGEMENT

36 VERÄNDERTE GESCHÄFTSMODELLE
In der FM-Branche wird in Zukunft die intervallbezogene Leistungserbringung von der impulsbezogenen abgelöst.

BAU & HAUS

37 RENAISSANCE DER BETONSCHALEN
Ingenieure haben sie sich an Prinzipien des Schalenpioniers Heinz Isler angelehnt.

39 «JUNGES BAUDENKMAL»
Der Denkmalpfleger Stefan Blank spricht über die Geschichte der Betonschalen an der Raststätte Deitingen Süd.

40 GESTALTUNGSVIELFALT WÄCHST
Grau, glatt, stabil: Beton ist scheinbar leicht zu charakterisieren. Doch sein Potenzial ist längst noch nicht ausgeschöpft.

IMMOBILIENBERUF

43 TRAININGSLAGER FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS
Auf dem Programm des diesjährigen SVIT Campus stehen Themen des Mietrechts und die Auswirkungen der Digitalisierung.

44 DIE SCHERE KLAFFT AUSEINANDER
Gewerbe- und Industrieobjekte stehen unter Druck. Im Seminar der SEK-Kammer werden ihre Mitglieder auf den neusten Stand gebracht.

45 SEMINARE UND TAGUNGEN

46 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

51 SVIT PLENUM 2018: EITEL FREUDE UND SONNENSCHNEI

54 IMMOBILIEN RICHTIG VERSTEUERN
Rund um den Besitz von Immobilien stellen sich spezifische Steuerfragen, wie beispielsweise zur Grundstück- und Mehrwertsteuer.

57 VEREINTE GENERATIONEN
Am 16. Mai 2018 fand im Brockenhaus der Stadt Zürich bereits zum zweiten Mal die Generationen-Cloud statt.

58 SVIT OSTSCHWEIZ: LEERSTEHENDE VERKAUFSFLÄCHEN
Leerstandsziffern und Aktivitäten von Banken fordern die Immobilienbranche heraus.

59 BEWEGTE ZEITEN IM FM
Am 10. FM-Day standen der digitale Wandel und die zunehmende Mobilität im Mittelpunkt.

MARKTPLATZ

49 STELLENMARKT

60 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

66 BEZUGSQUELLENREGISTER

69 ADRESSEN & TERMINE

70 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM



«Büroflächen zum Atmen»

Mit 180 000 Quadratmetern ist «The Circle at Zürich Airport» das derzeit grösste Bauprojekt für kommerzielle Nutzungen in der Schweiz. Ungeachtet des Überangebots am Zürcher Büroflächenmarkt lässt der Vermietungsstand Gesamtprojektleiter Beat Pahud dem Eröffnungsdatum positiv entgegenblicken.

Fotos: Urs Bigler

IVO CATHOMEN*

– Büroflächen in «The Circle» kosten zwischen 300 und über 600 CHF.

Wie liegen Sie damit am Markt?

– Anfänglich war die Vermietung anspruchsvoll – weniger wegen der Mietpreise, sondern eher wegen des langen Zeithorizonts von bis zu sechs Jahren bis zur Fertigstellung. Inzwischen haben wir eine gute «Response». Die Flächenpreise konnten wir dabei halten. Die Mietinteressenten erachten die Preise an dieser Lage als angemessen.

» Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Anbindung an den öffentlichen Verkehr.«

– Wie ist der Vermietungsstand?

– Wir sind auf Kurs. Als wir 2015 die Baustapelle 1 auslösten, lagen wir damit über alle Nutzungen bei 50%. 2016 lancierten wir die Etappe 2 ohne Vorvermietung, weil wir die langanhaltende Bauphase mit allen negativen Auswirkungen für die Mieter vermeiden wollten. Mittlerweile rechnen wir damit, dass wir in diesem Herbst

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen



» Wir sprechen hier nicht von einer Diversifikation der Flughafen Zürich AG, sondern von einer Weiterentwicklung der Destination Flughafen Zürich.«



● **BIOGRAPHIE**

BEAT PAHUD

(*1967) Dipl. Ing. ETH in Kulturtechnik und Dipl. Betriebswissenschaftler ETH, war nach dreijähriger Tätigkeit im ostdeutschen Wiederaufbau ab 1995 für die Flughafen Zürich AG in verschiedenen Funktionen tätig. Weitere Stationen führten ihn als Expansionsleiter und Geschäftsführer zu Aldi Suisse AG und als Head Training Academy zur Straumann Gruppe. Anfang 2014 kehrte er an den Flughafen zurück, wo er seither das Projekt «The Circle at Zürich Airport» leitet. Beat Pahud ist in Goldach SG aufgewachsen. ●

60% erreichen werden. Anderthalb Jahre vor Eröffnung ist dies ein guter Vermietungsstand.

– Was stimmt Sie zuversichtlich?

– Der Markt für Büroflächen ist zwar anspruchsvoll. Aber wir haben an einem der wichtigsten Verkehrsdrehkreuze mit einem der grössten Bahnhöfe und dem grössten Bushof der Schweiz, einer Tramlinie mit direkter Verbindung in die Innenstadt, Autobahnanschluss, 20 000 Parkplätzen und drei Start- und Landebahnen beste Voraussetzungen. Zudem überzeugt «The Circle» mit einem architektonisch hochwertigen Konzept, dem spannenden Nutzungsmix und der Positionierung als Landmark.

– Was macht es zur «Landmark»?

– Ich mache ein Beispiel. Im neuen Kongresszentrum kann der künftige Betreiber bis zu 2500 Personen empfangen, davon im grössten Saal bis 1500 Personen. Wir verfügen über 550 Hotelzimmer in «The Circle» und in unmittelbarer Nähe. Damit können wir Konferenzen Raum bieten, die bisher in der Schweiz keinen Ort gleicher Qualität fanden. Das bringt neue Kongresse in die Schweiz und nach Zürich.

– Was unterscheidet ein Landmark von einer Retortenstadt?

– Die Grundidee von Architekt Riken Yamamoto beruht auf der Erlebniswelt des Zürcher Niederdorfs mit seinen Gassen und unterschiedlichen Nutzungen. Dies hat uns überzeugt. Er hat einen guten Umgang mit der Dichte gefunden. Auf 30 000 Quadratmetern Fläche schaffen wir 180 000 Quadratmeter Nutzfläche von hoher Qualität – nicht zuletzt durch die Fassade, die 14 Meter über die Strassenfläche ragt. Das Volumen ist aufgebrochen in sechs Gebäude, und diese wiederum in verschiedene Kuben. Er nennt dies «Pixelation». Das hat zwar eine grosse Fassadenabwicklung zur Folge, bringt aber mehr Licht und Flächenqualität.

– Welcher Teil der Infrastruktur ist für die Mieter entscheidend?

– Soviel vorweg: Die Fluggpisten spielen eine untergeordnete Rolle. Auf der Landseite orten wir das grösste Potenzial. 150 000 Menschen nutzen pro Tag den Flughafen, knapp die Hälfte ohne zu fliegen. Wir sind somit primär eine landseitige Verkehrsdrehscheibe.

– Haben Sie noch Wünsche an die Verkehrsinfrastruktur?

– Längerfristig wünsche ich mir eine Verlängerung der Tramlinie in Richtung Bas-

ersdorf. Der Bahnhof verfügt noch über Kapazität; der Bushof ist erweiterbar. Hinsichtlich der Parkplätze ist die Situation gut. Prognosen des Verkehrswachstums zeigen aber, dass wir hier noch Kapazitäten schaffen müssen.

– Basiert Ihre Vermietungsstrategie auf Verdrängung oder Neuansiedlung?

– Das ist je nach Modul unterschiedlich. Im Büromarkt ist es eindeutig Verdrängung. Anbieter von demodierten Büroflächen an schlechter Lage werden Mühe haben, Nachmieter zu finden. Teils langjährige Mieter ziehen unter anderem zu uns an den Flughafen. Hier können wir unsere Stärken ausspielen. Anders sieht es im «Conferencing» aus. Hier ziehen wir neue Geschäfte an, und im Bereich Retail spielt im Zuge der Digitalisierung des Detailhandels der Wandel vom reinen Abverkauf hin zur Erlebniswelt eine entscheidende Rolle.

– Wo kommen Ihre Büromieter her?

– Microsoft zieht von Wallisellen, Abraxas aus der Stadt zu uns. Treiber sind die Konsolidierung mehrerer Standorte und die Effizienz der Büroflächen. Das sind branchenweite langjährige Trends. Im Bürobereich spielt die Flexibilität eine überraschende Rolle. Unsere Nutzer mieten nur



Flächen, die sie effektiv dauerhaft brauchen. Temporäre Nutzungen können flexibel stunden- oder tageweise hinzugemietet werden, beispielsweise Sitzungszimmer, Coworking-Spaces oder Schulungsräume. Damit schaffen wir die nötige Flexibilität, die Unternehmen zum Atmen brauchen.

– Wird die City durch eine solche Entwicklung nicht geschwächt?

– Gut erschlossene grosse Zentren wie die Zürcher City dürften auch künftig kaum Probleme haben, kleinere und mittlere Zentren stehen aber vor grossen Herausforderungen, ebenso kleinere Shoppingcenter.

– Und was sind für Sie die Herausforderungen?

– Die Vermietung ist und bleibt eine «Challenge». Wir werden einen guten Vermietungsstand erreichen, müssen dafür aber hart arbeiten. Die zweite Herausforderung ist baulicher Natur. Wir realisieren «The Circle» in einer sehr beengten Umgebung, was hohe logistische Anforderungen stellt. Als dritte Herausforderung nenne ich die Übergabe der Gebäude. Wir sind bereits an der Planung und Vorbereitung für die Abnahme und Inbetriebnahme.

– Wie steht es um die Rentabilität der Flächen?

– Büro und Verkauf sind zwar rentabler als zum Beispiel die Restaurants, aber keine Nutzung funktioniert ohne die anderen. Insofern ist es schwierig zu sagen, welches die rentabelste ist. Wir müssen danach fragen, was wir alles brauchen, um den Mieter das zu bieten, was sie brauchen, um erfolgreich zu sein.

» Wir spüren am Markt: Kollaboration, Flächeneffizienz und Flexibilität sind die wichtigsten Treiber am Büroflächenmarkt.«

– Und dazu braucht es alle Nutzungsformen?

– Jede profitiert von der andern. Das Universitätsspital kommt mit dem Ambulatorium nicht zuletzt auch wegen des Konferenzentrums zu uns. Es sind die Synergien, die eine entscheidende Rolle spielen. Wir sprechen hier nicht mehr von

einer Projektentwicklung, sondern von Städtebau. Nehmen wir die grosse Parkanlage hinter «The Circle» als Beispiel. Hier investieren wir einen zweistelligen Millionenbetrag auf 80 000 Quadratmetern. Damit schaffen wir Freiraum für Mitarbeiter, Besucher und die Bevölkerung.

– Was ist Ihr unternehmerischer und persönlicher Break-even des Projekts?

– Dieser ist erreicht, wenn unsere Mieter und Partner in «The Circle» Erfolg haben. Alles deutet darauf hin, dass wir auf der Zielgeraden sind. Für mich persönlich ist das Projekt mit der Inbetriebnahme abgeschlossen.

– Ihr Vermietungserfolg ist stark von der Entwicklung des Wirtschaftsraums Zürich abhängig. Ist das ein Risikofaktor?

– Ich schlafe diesbezüglich nachts sehr gut. Der Flughafen ist die Region der Schweiz mit dem stärksten Wachstum. Das zeigt, dass wir «The Circle» richtig und am richtigen Ort und mit den richtigen Nutzungen realisieren.

– Ursprünglich zielte das Projekt auf Neuansiedlungen aus dem Ausland ab. Das hat sich relativiert.

– Das stimmt. Insgesamt wurden im Raum Zürich in jüngster Zeit keine grösseren internationalen Unternehmen mehr angesiedelt. Auch wir zielen nicht mehr darauf ab, sondern auf Unternehmen, die bereits in der weiteren Umgebung ansässig sind.

– Ist das Opportunismus?

– Nein, das ist Realismus. Es gibt kaum Unternehmen mehr, die auf einen Schlag mit 500 Mitarbeitern in die Schweiz und nach Zürich kommen.

– Sie sind aber trotzdem international präsent?

– Wir gehen an ausgewählte Konferenzen, Messen und mit der Exportorganisation Swiss Global Enterprise ins Ausland. Dort suchen wir das Gespräch, aber nicht den Abschluss. Ein solches Ansinnen wäre illusorisch.

– Wie lautet der Auftrag an die Vermarkter der Büroflächen?

– Wir haben die Zielgruppen definiert, in der ersten Phase waren es – auch aus Kapazitätsgründen – grössere Unternehmen. Die Resonanz zeigte uns ein erhöhtes Interesse in den Bereichen Informatik und Technologie. Mittlerweile vermieten wir auch Flächen unter 1000 Quadratmetern.

Wir wissen, was passieren wird.



Wir sind im konstanten digitalen Austausch mit unseren Aufzügen. So können wir den Grossteil aller Probleme beheben, bevor sie überhaupt auftreten.

Schindler Your First Choice



Schindler

» Der Trend zu Airport-Cities ist international, die Voraussetzungen sind aber überall anders.«



– Braucht es im Bürobereich einen Mix oder eine Fokussierung?

– Dies ist vielleicht nicht so wichtig wie im Retail. Wir haben Cluster in den Bereichen Technologie, Finanzsektor und Beratung gebildet, die sich gegenseitig bereichern können. Aber am Ende des Tages ist dies ein Plan. In der Realität hängt es meist vom Markt und Timing ab.

– Wie begeht man den Grat zwischen Plan und Realität ohne Unfall?

– Wir haben sehr viele Kundengespräche geführt, durch sie dazugelernt und das Produkt auch angepasst. Schlagwort: Flexibilisierung. Im Kern sind wir dem Nutzungskonzept aber treu geblieben.

– Apropos Flexibilisierung. Was heisst das konkret? Fläche ist ja per se etwas Unflexibles.

– Wir können nachweisen, dass ein Mieter bei uns weniger Fläche fix mieten muss als an anderen Standorten. Das liegt einerseits an der Effizienz der Flächen, andererseits an den erwähnten zumietbaren Flächen im Conference Cen-

tre, beim Coworking-Anbieter oder im Bildungsmodul. Wir wollen lieber mehr Mieter als Mieter mit grossen, ungenutzten Flächen.

– Sie sprechen damit vor allem Unternehmen an, die für neue Arbeitsplatzkonzepte bereit sind.

– Natürlich können unsere Mieter auch persönliche Einzelbüros einrichten. Aber Kosten und Fläche pro Arbeitsplatz sind in allen Bürosektoren kritische Grössen. Viele Mieter nutzen den Umzug als Chance, die eigenen Abläufe und Strukturen zu überdenken. Hier finden sie eine optimale Umgebung dafür. Nur ein Beispiel ist das WLAN auf dem gesamten Gelände, das allen zur Verfügung steht und ortsunabhängiges Arbeiten unterstützt.

– Gibt es Zusammenarbeit auch über Unternehmensgrenzen hinaus?

– Microsoft wird beispielsweise seinen Partnerunternehmen die Möglichkeit bieten, temporär bei ihnen in «The Circle» zu arbeiten. Ein anderes Beispiel ist der Coworking-Space-Betreiber «Spaces» mit

Projekträumen für temporäre Kollaborationen zwischen Unternehmen.

– Sie selbst sind an den Flughafen zurückgekehrt. Warum?

– Nach dem Studium war ich drei Jahre lang in Ostdeutschland in der Industrieanieuerung tätig. Dann kam ich erstmals zum Flughafen Zürich. Bei Aldi war ich für den Auf- und Ausbau des Unternehmens zuständig. Bei der Straumann Gruppe sammelte ich Erfahrungen im internationalen Geschäft und im Verkauf. Alles waren einmalige und sehr reizvolle Aufgaben. Auch das Projekt «The Circle» ist eine solche einmalige Chance, und der Flughafen ein faszinierendes Universum.

– Irgendwann ist der Bau fertig. Und dann?

– Das überlege ich mir später. ●



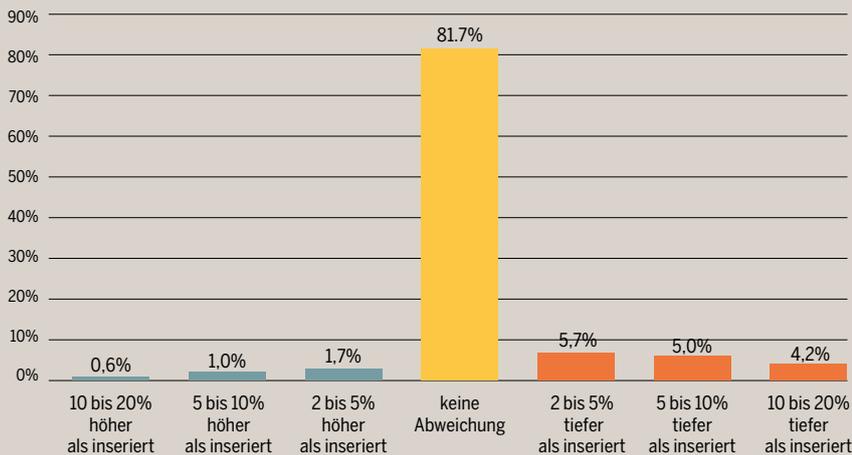
***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Abschluss- gleich Angebotsmiete

Der Vergleich von inserierten Wohnungsmieten zu tatsächlichen Mieten zeigt, dass in der Schweiz Wohnungen grösstenteils zum inserierten Preis vermietet werden. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der HWZ im Auftrag des SVIT Schweiz.

ABWEICHUNG ZWISCHEN ANGEBOTS- UND ABSCHLUSSMIETZINS

Basis: 13 000 Online-Wohnungsinserate zw. 1. Januar 2013 und 31. Dezember 2016, schweizweit



In den Agglomerationen liegt die Übereinstimmung praktisch bei 100%.

IVO CATHOMEN

PRINZIP «NICHT VERHANDELBAR». Wer die Mietzinsentwicklung anhand der online inserierten Wohnungsangebote aufzeichnet, steht regelmässig in der Kritik, dass es sich dabei um Angebots- und nicht um effektive Abschlussmietzinse handle. Der SVIT Schweiz ging diesem Einwand nach und beauftragte das Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich mit einer Untersuchung. Die Analyse umfasste 13 000 Wohnungsinserate auf Internetplattformen, die mit den tatsächlich abgeschlossenen Mietverträgen abgeglichen wurden. Sie kommt zu folgendem Ergebnis: Zwischen Anfang 2013 und Ende 2016 wurden in der Schweiz 82% der Wohnungen zum inserierten Mietzins vermietet. Lediglich in 15% der Fälle wurden Preisreduktionen gewährt, und in marginalen 4% dieser Fälle lagen die Preisreduktionen zwischen 10 und 20%. In 3% der Fälle wurden die Wohnungen sogar teurer als inseriert vermietet.

Zudem zeigen sich deutliche, regionale Unterschiede. In der französischsprachigen Schweiz werden weniger Rabatte gewährt (Waadt/Wallis 8,2%, Genf 10,7%). Die meisten Preisreduktionen wurden in der Innerschweiz mit 18% und dem Tessin mit 21% festgestellt. Diese Regionen zeichnen sich durch relativ lange Insertionszeiten aus, was auf ein Überangebot an Mietwohnungen hinweist.

HÄUFIGER MIETZINSNACHLÄSSE FÜR TEURERE WOHNUNGEN. Die detaillierte Untersuchung zeigt, dass verschiedene Faktoren Einfluss auf die Häufigkeit von Preis Anpassungen haben. So hat die absolute Höhe der Miete einen starken Einfluss. Bei sehr günstigen Wohnungen (weniger als 1000 CHF Nettomiete pro Monat) wurden nur bei 9% der inserierten Wohnungen Preisnachlässe gewährt. Im Luxussegment mit Preisen von mehr als 3500 CHF sind es über 26% der Fälle.

Durch die hohe Korrelation von Mietpreis und Wohnfläche steigt mit der Quadratmeterzahl der Anteil der Mietzinsnachlässe. Wenig erstaunlich ist zudem die Tatsache, dass bei Wohnungen, die länger ausgeschrieben werden müssen, vermehrt Preisreduktionen gewährt werden.

ÜBERANGEBOT GENERIERT RABATTE. Vermieter reagieren mit preislichen Anpassungen auf die jeweils aktuelle Marktsituation.



Vermieter von Wohnungen in einer Gemeinde mit einem Wohnungsüberangebot sind schneller bereit, Rabatte zu gewähren, auch wenn die Wohnungen bereits relativ günstig sind. In Gemeinden mit Insertionszeiten von über 50 Tagen werden bei knapp einem Viertel der wiedervermieteten Wohnungen Preisabschläge gewährt.

GUTER INDIKATOR FÜR EFFEKTIVE MIETEN. Da Angebotsmietzinse im Vergleich zu Abschlussmietzinsen wesentlich transparenter und einfacher zu erheben sind, stellt sich die Frage, inwiefern sich diese als Indikator für effektive Mieten eignen. Die durchgeführte Analyse verdeutlicht, dass

» Nur rund jede siebte Wohnung wird günstiger vermietet als ausgeschrieben.«

PROF. DR. PETER ILG, STUDIENAUTOR

Angebotsmieten einen guten Indikator für die Messung von Abschlussmieten darstellen, wenn es sich nicht um teure Mietwohnungen (Nettomieten über 2500 CHF pro Monat) oder Mietwohnungen in Gemeinden mit starkem Überangebot (über 40 Insertionstage) handelt. Das heisst, Angebotsmieten sind in rund 90% der Fälle ein guter Indikator für effektive Mieten. ●

ANZEIGE

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



Nach dem Willen des SVIT soll es kein generelles Recht der Mieter auf Untervermietung über Buchungsplattformen geben.

SCHWEIZ

SVIT GEGEN ÄNDERUNG DES VMWG

Der SVIT Schweiz hat sich im Vernehmlassungsverfahren des Bundesrats gegen eine Anpassung der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen ausgesprochen. Es besteht aus Sicht des Verbandes im privatrechtlichen Bereich kein Handlungsbedarf zur Regelung der kurzfristigen Untervermietung. Ausserdem hält er ein generelles Recht der Mieter zur Untervermietung für schädlich. Dem Mietwohnungsmarkt, besonders in den Ballungszentren und touristischen Regionen, könnte dadurch Wohnraum entzogen werden. Die Vernehmlassung des SVIT Schweiz finden Sie unter www.svit.ch/politik.

KEINE GRENZWERTE FÜR GEBÄUDESEKTOR

Die Umweltkommission des Nationalrats will es den Kantonen überlassen, die Reduktion der CO₂-Emissionen bei Gebäuden voranzutreiben. Sie verzichtet darauf, bereits zum jetzigen Zeitpunkt Grenzwerte für den Gebäudesektor zu definieren. Damit stellt sich die Kommission gegen den ambi-

tiösen Vorschlag des Bundesrats. Dieser soll frühestens Ende 2027 der Bundesversammlung die Einführung eines landesweit einheitlichen Gebäudestandards vorschlagen können – je nachdem, wie weit die Reduktion des CO₂-Ausstosses aus Gebäuden bis dann erfolgt ist. Die Kommission hält es auch nicht für angebracht, auf nationaler Ebene ein Zwischenziel für die Gebäudeemissionen bis 2026/27 aufzustellen, wie dies der Bundesrat vorschlägt. Stattdessen tritt die Kommission dafür ein, den Kantonen bis 2030 Zeit zu geben, das Ziel von minus 50% gegenüber 1990 zu erreichen.

KEINE VERBESSERUNG DER BETREIBUNGSAUSKUNFT

Weil eine Betreibung grundsätzlich nur im Register desjenigen Betreibungsamtes vermerkt wird, das die Betreibung durchführt, sind Betreibungsauskünfte nur beschränkt aussagekräftig. Der Bundesrat hat diese Problematik im Auftrag des Parlaments analysiert und seinen Bericht dazu Anfang Juli verabschiedet. Auch wenn es keine einfache Lösung gibt, schlägt er doch punktuelle Verbesserungen vor: Zum einen soll die Information auf

den Betreibungsauskünften verbessert werden. Zum andern ermuntert der Bundesrat die Kantone dazu, ihre Praxis zu vereinheitlichen, um die Aussagekraft der Auskünfte weiter zu erhöhen.

REVISION ÖFFENTLICHES BESCHAFFUNGSWESEN

Öffentliche Beschaffungen sollen an das bezüglich Preis und Qualität beste Angebot vergeben werden. Das hat der Nationalrat in der Beratung zur Revision des Öffentlichen Beschaffungswesens (BöB) beschlossen. Mit dieser Entscheidung ermöglicht der Nationalrat bessere Investitionen von Steuergeldern in preiswerte Qualität und Nachhaltigkeit. Die gleichzeitige Harmonisierung der kantonalen Beschaffungsordnungen eröffnet Chancen zum Abbau unnötiger Regulierungskosten.

MIETRECHT BESCHÄFTIGT RECHTSKOMMISSION

Die Rechtskommission des Nationalrats (RK-N) hat mehrere parlamentarische Initiativen vorgeprüft, welche den missbräuchlichen Mietzins (Art. 269 ff. OR) sowie die An-

fechtung des Anfangsmietzins (Art. 270 ff. OR) betreffen. Die Kommission teilt das Anliegen der parlamentarischen Initiative von Nationalrat Oliver Feller und ist der Ansicht, dass die Berechnung der zulässigen Rendite durch den Gesetzgeber festgelegt werden soll. Die Kommission ist weiter der Ansicht, dass die Gerichte derart hohe Anforderungen an die Detaillierung der Vergleichskriterien der Orts- und Quartierüblichkeit stellen, dass der Beweis mit vernünftigem Aufwand nicht erbracht werden kann. Die Kommission kommt deshalb im Sinne der parlamentarischen Initiative von Nationalrat Hans Egloff zum Schluss, dass die Kriterien für den Vergleich im Gesetz festzulegen sind. Zudem spricht sich die Kommission dafür aus, dass die Bestimmungen über den missbräuchlichen Mietzins und die Anfechtung des Anfangsmietzins nur gelten sollen, wenn auf dem Markt Wohnungsmangel herrscht (parlamentarische Initiativen Nantermod). Eine Streichung der Einschränkungen des Rechts auf Anfechtung des Anfangsmietzins gemäss Art. 270 Absatz 1 Bst. a und b hat die Kommission abgelehnt (parlamentarische Initiative Carlo Sommaruga).

ANZEIGE



HERSBERGER EXPERTS
REAL ESTATE VALUATION

Kontakt

Dr. David Hersberger | Schützenweg 34 | 4123 Allschwil
Telefon +41 (0)61 483 15 51 | www.hersberger.com

Was ist Ihre Immobilie wert?

Regional verwurzelt – Überregional tätig
für Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften

Droht eine Abwertung?

Die Preise bei neuen Vertragsabschlüssen für Büroflächen sind unter Druck, ob das nun im Bankenviertel von Genf oder irgendwo im Mittelland ist. Experten geben dennoch Entwarnung: Tiefere Schätzwerte sind derzeit nicht in Sicht.



Bahnhofstrasse 53, im Eigentum der AXA Leben AG: neu eröffnete Ladenflächen im Erdgeschoss, Büroflächen in den oberen Stockwerken (Bild: Luca Zanier).

JÜRIG ZULLIGER*

ANGEBOT ÜBERTRIFFT NACHFRAGE. Wer die Strecke von der Zürcher City in Richtung Flughafen fährt, sieht in Zürich Nord und in Opfikon oder Wallisellen unzählige Werbebanner: «Büros zu mieten.» Es gibt zwar keine offizielle Statistik, doch die Leerstände sind für Schweizer Verhältnisse beträchtlich. Hinzu kommen laufend noch weitere Überkapazitäten, weil immer noch viel gebaut wird. In Genf ist es nicht anders, wie Hervé Froidevaux vom Beratungsunternehmen Wüest Partner bestätigt: «Die Mieten sind teils erheblich unter Druck.» Wenn am Genfer Flughafen für Büros die Mieten eine Zeit lang bei gut 550 CHF pro Quadratmeter und Jahr lagen, sieht man heute Abschlüsse beim Preis von 350 CHF.

Auch die Spitzenmieten an den Toplagen seien gesunken, sagt Froidevaux

weiter. «800 CHF an der Rue du Rhône bei Seesicht sind heute ein guter Preis.» Früher waren im Finanzdistrikt durchaus Mieten von 1100 oder 1200 CHF möglich.

» Die Mieten sind teils erheblich unter Druck, etwa für Büros am Flughafen.«

HERVÉ FROIDEVAUX, WÜEST PARTNER, GENÈVE

Das hat auch mit dem Strukturwandel zu tun. Selbst Traditionshäuser wie Lombard Odier und andere verlassen die City. Die renommierte Privatbank, die vor 222 Jahren gegründet wurde, realisiert am Standort «Bellevue» etwas ausserhalb der Stadt ein von Herzog & de Meuron entworfenes neues Bürohaus.

HÄRTERE GANGART. «Die Konkurrenz auf dem Markt für Büros, Gewerbe und Retail hat sich verschärft», sagt Ernst Schaufelberger, Leiter des Immobiliensektors von AXA Investment Managers Schweiz. In dieser Funktion trägt er unter anderem die Verantwortung für den Bereich Immobilien Schweiz – ein Portfolio zu einem stolzen Wert von rund 13 Mrd. EUR. Im aktuellen Umfeld könne es immer vorkommen, dass ein Mieter wechsele – zum Beispiel von einem bestehenden, älteren Bürohaus in einen Neubau, der verkehrsmässig besser erschlossen, respektive zentraler gelegen ist.

«So ist es auf dem kompetitiven Markt durchaus möglich, dass ein Mieter ein besseres Angebot zum gleichen Preis oder sogar günstiger findet», so Ernst Schaufelberger. Hinzu kommen noch Lagefaktoren, die sich teils gegenläufig entwickeln. Wäh-



rend sich Leerstände an guten City-Lagen noch eher beheben lassen, sei die Nachfrage nach Büroflächen an peripheren Lagen deutlich schwächer, wenn nicht sogar manchmal «nahe bei Null».

Anders als noch vor fünf oder zehn Jahren müssen sich die Investoren damit auseinandersetzen, dass bei auslaufenden Mietverträgen die neuen Abschlüsse nicht immer auf einem Preisniveau in gewohnter Höhe möglich sind. Tiefere Mieterträge haben aber zur Konsequenz, dass die Bewertungen in einem gängigen Discounted-Cashflow-Bewertungsmodell angepasst werden müssen. Die künftigen Cashflows sind ein zentraler Faktor in dieser Bewertung. Müssen sie zum Beispiel um 5 oder 10% nach unten angepasst werden, fällt damit der aktuelle DCF-Wert des Objekts – sofern alle anderen Parameter unverändert bleiben.

Eine Stichprobe bei einigen grossen Investoren und Immobilien-AGs zeigt allerdings, dass Abwertungen bis jetzt noch die Ausnahme bleiben. Nehmen wir als Beispiel Swiss Prime Site (SPS) mit einem Immobilienportfolio von über 10 Mrd. CHF: Sowohl per Ende 2016 als auch per Ende 2017 verzeichnete SPS je Aufwertungen von Liegenschaften von über 60 Mio. CHF. Dabei dürften mehrere Faktoren zusammengekommen sein, etwa die Optimierung bei den Leerständen, aber auch Vergleiche mit Handänderungen vergleichbarer Büroimmobilien, die die Schätzer mitberücksichtigen.

STELLSCHRAUBE ZINSEN. Als wesentlicher Treiber gelten vor allem die anhaltend tiefen Zinsen respektive eben die tiefen Diskontsätze in den DCF-Bewertungen. Was aufgrund sinkender Marktmieten allenfalls die Bewertungen drücken könnte, wird durch den Faktor Zins oft mehr als wieder aufgewogen. Die Frage ist bloss: Blüht den Eigentümern im ungünstigsten Fall irgendwann eine doppelte Abwertung – wenn zum einen die Zinsen steigen und zum anderen die Mieten stagnieren oder fallen? Vorerst sieht es nicht so aus, jedenfalls solange sich an der Geldpolitik und den Zinsen am Geldmarkt nicht fundamental etwas ändert. Die Renditeerwartungen sind bis jetzt immer weiter gefallen, sowohl bei Mehrfamilienhäusern als auch bei Büroimmobilien.

Jan Bärthel, Head of Valuation bei Wüest Partner, sagt dazu: «Die Spitzenrenditen für Zürcher Büroliegenschaften sind seit 2010 von reichlich 3,5% auf inzwischen rund 2,5% gefallen.» Für die Festsetzung der Diskontierungssätze sei es wichtig, echte Transaktionen mit ihren resultierenden Renditen zu kennen. «Es braucht eine ständige Marktbeobachtung», so Bärthel. Etwas vereinfacht gesagt: Während nach konventioneller Methode Schätzer einen bestimmten Referenzzins annehmen und dann je nach Objekt, Lage, Nutzung, Risiken etc. bestimmte Zu- und Abschläge vornehmen, arbeiten die Experten von Wüest Partner mit einer fundierten Datengrundlage: «Aufgrund unserer Transaktionsdatenbank kennen wir in vielen Fällen nicht nur die Kaufpreise sondern auch die Cashflows der gehandelten Immobilien.» Mit diesen Informationen ist es möglich, den aktuell

marktgerechten Diskontierungssatz für vergleichbare Objekte herzuleiten.

DIE KUNST DES SCHÄTZENS. Auch für Jan Eckert, CEO des Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens JLL, ist es entscheidend, ausreichend Informationen zu haben, um für bestimmte Objekte plausible Diskontsätze festsetzen zu können: «Dabei kommt es immer auch darauf an, ob über gewisse Transaktionen auch tatsächlich Marktdaten verfügbar sind oder ob diese durch ein eigenes Research aufgebaut werden müssen.» Es gebe Märkte – wie etwa im Kanton Genf –, wo die Trans-

„Diskontfaktoren müssen im Moment nicht angepasst werden. Aber jeder Investor sollte verschiedene Szenarien durchspielen.“

ERNST SCHAUFELBERGER, AXA INVESTMENT MANAGERS

aktionspreise öffentlich zugänglich seien. In allen anderen Fällen müssten die Schätzer mit Vergleichswerten arbeiten oder versuchen, die von Investoren für spezifische Liegenschaften verlangten Renditen zu modellieren (siehe Interview nächste Seiten).

Zur Frage der Wertentwicklung und der Risiken ist noch an einen wesentlichen Unterschied zu Schweizer Wohnimmobilien zu erinnern. Die Mieten von Wohnungen sind in der Schweiz an den offiziellen Referenzzins geknüpft. Sofern die Marktlage es zulässt, können die Verwaltungen steigende Zinsen und damit höhere Kapitalkosten abwälzen. Bei Büros gibt es allenfalls eine Indexierung mit der Teuerung, aber der Investor trägt allgemein ein höheres Zinsänderungsrisiko. Ist das Investment auch noch zu einem guten Teil fremdfinanziert, könnte sich die Ertragsituation in einer veränderten Zinssituation deutlich verschlechtern. Je nach Hintergrund und Rechnungslegung schlagen schlechtere Erträge und Abwertungen auch in der Erfolgsrechnung eines Investors zu Buch. So sind viele Anleger im Immobilienbereich gut beraten, auch einmal Szenarien mit Wertkorrekturen und Abschreibungen durchzuspielen. ●

«Ein permanenter Druck»

Bei der Bewertung von Büroimmobilien müssen künftige Erträge mithilfe der DCF-Methode modelliert und Zinsannahmen getroffen werden. Die Mieten und teils auch die Bewertungen seien unter Druck, sagt Jan Eckert, CEO von Jones Lang LaSalle Schweiz.

• BIOGRAPHIE

JAN ECKERT

Jan Eckert ist seit 2011 CEO von JLL. Das Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit verschiedenen Niederlassungen ist auf Bewertungen, Transaktionen und Vermarktungen von Immobilien spezialisiert. •



• JÜRIG ZULLIGER*

– Herr Eckert, sind die Mieten für Büros in der Schweiz generell unter Druck?

– Jan Eckert: Grundsätzlich ja. Das ist aber gar kein neues Phänomen, diese Tendenz hat sich schon seit vier oder fünf Jahren abgezeichnet. Ein Druck auf die Mieten war auch insofern spürbar, als viele Investoren verschiedene Anreize bzw. Incentives zum Abschluss von neuen Mietverträgen boten. Darunter fallen vor allem mietfreie Perioden zu Beginn eines Mietverhältnisses oder auch die Kostenbeteiligung des Eigentümers am Mieterausbau. Bei einem Mietvertrag, der zum Beispiel über fünf Jahre läuft, bedeutet ein halbes Jahr mietfreie Periode doch ein beträchtliches Entgegenkommen. Richtig gerechnet, liegt dann der Preis pro Quadratmeter und Jahr eben nicht bei zum Beispiel 300, sondern bei 270 CHF.

– Was sehen Sie als Ursachen dieser Veränderung?

– Es kamen zwar so gut wie gar keine spekulativen Projekte auf den Markt. Aber es war gang und gäbe, Projekte auszulösen, sobald ein Vorvermietungsstand von 30 bis 50% erreicht war. Dabei hat man oft nicht daran gedacht, dass man für die restlichen Flächen Leerstände in Kauf nehmen muss. Das führte zu einer Ausweitung des Angebots. Ein weiterer wichtiger Faktor war die Umstrukturierung in der Finanz- und Bankbranche und damit eine Schwäche auf der Nachfrageseite. Die fortwährenden Veränderungen und Standortverlagerungen von Finanzinstituten führten zu einem per-

manenten Druck auf die Büroflächen. All die unterschiedlichen Gebäude – oder besser: Mietobjekte – waren einem verschärften Wettbewerb ausgesetzt.

– Wie sehen Sie die neusten Tendenzen?

– Die Phase dieser Korrektur haben wir bereits durchlaufen, und es gibt Anzeichen einer Stabilisierung. An sehr guten Citylagen im Finanzdistrikt der Städte verzeichnen wir für gewisse Losgrößen bei Büros sogar wieder einen leichten Anstieg

» In grösseren Portfolios von institutionellen Investoren gleichen sich verschiedene Effekte aus.«

der Mieten. Die Aktivitäten auf der Nachfrageseite für Büroflächen haben in den letzten sechs Monaten wieder zugenommen. Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass wir für dieses Jahr mit einem Wirtschaftswachstum und wachsender Beschäftigung rechnen. Auch die Prognosen für 2019 sehen gut aus.

– Sind aber die «goldenen Jahre» von früher vorbei? Haben wir mehr Wettbewerb wie in Frankfurt, Berlin oder Paris?

– Die Investoren und Flächenvermarkter müssen sich auf geänderte Rahmenbedingungen einstellen. Die Phase der

Neunzigerjahre ist vorbei. Damals konnten die Vermieter ihre Büroimmobilien quasi im Rohbau zur Verfügung stellen und fanden im Nu Mietinteressenten. Heute muss man sich sehr viel aktiver um die richtige Positionierung, um die Konzepte, um die Gestaltung der Produkte und um die Zielgruppendefinition kümmern. Teils steht sogar schon die Frage im Raum, ob der Eigentümer der Immobilie nicht nur den Mieterausbau finanziert, sondern auch zahlreiche Serviceleistungen für den Mieter anbietet. Diese Tendenz hat aber ohne Zweifel auch ihre Vorteile. Die Investoren müssen heute wesentlich kreativer agieren, getreu dem Motto: Konkurrenz belebt das Geschäft.

– Kein Investor zeigt gerne die Abwertung von Immobilien in seiner Bilanz oder in seiner Erfolgsrechnung. Sind diese Incentives bzw. Anreize nicht einfach ein «Trick», um keine Abwertungen ausweisen zu müssen?

– Es gab sicher eine Gruppe von Eigentümern, die diese Strategie relativ stark ausgereizt hat. Inzwischen ist aber natürlich auch allen Schätzern und Bewertungsexperten völlig klar, dass sie die Zahlen und die Unterlagen genauer anschauen müssen! Vor allem wenn ein Mietpreis aktuell etwas schräg in der Landschaft steht, wird man kritische Fragen stellen. So gehört es heute ganz selbstverständlich zum Business, dass der Bewerter sämtliche Unterlagen einsieht, inklusive aller Zusätze zum Mietvertrag und aller Anhänge, in denen solche Incentives oder der Ausbaugrad geregelt sind.

– Dieser Druck bei den Cashflows hat also nicht zu Abwertungen bei Büroimmobilien geführt?

– Wir müssen diese Zahlen natürlich im Zusammenhang sehen. Parallel dazu verzeichneten wir in den letzten Jahren fallende Zinsen und sinkende Renditeerwartungen. Diese Kompression bei den Diskontsätzen hat natürlich zu Aufwertungen von Immobilien geführt. In der Praxis führte dies dazu, dass die höhere Bewertung zu einem Teil in die negativen Anpassungen der Cashflows geflossen ist. Die Werte in den Büchern von Investoren sind deshalb weniger stark gestiegen, als das rein aufgrund der Zins-Effekte hätte erwartet werden können. In fast allen Bewertungen von Büroimmobilien war eine Tendenz sichtbar, diese

höheren Risiken bei den Cashflows zu modellieren. Darunter fallen vor allem der längere Zeitraum der heute üblich ist, um eine Wiedervermietung erfolgreich abzuschliessen. Der Schätzer muss aber auch den Trend zu fallenden Marktmieten modellieren.

– Kommt es aber in Bezug auf Einzelobjekte zu tatsächlichen Abwertungen, etwa in einer Grössenordnung von 5 oder 10%?

– Insgesamt befinden wir uns mit dem Geschäftsflächenmarkt nicht mehr in einer Wachstumsphase, das stimmt. Jedes Objekt muss aber wieder separat geschätzt und beurteilt werden. Handelt es sich um eine Büroimmobilie mit einem auslaufenden Mietvertrag, und der Eigentümer findet keine Nachmieter, kann die Abwertung tatsächlich erheblich sein. Im

kommerziellen Bereich finden sich für Geschäfts- und Büroimmobilien an B- und C-Lagen mit auslaufenden Mietverträgen heute kaum noch Käufer. Doch in grösseren Portfolios von institutionellen Investoren gleichen sich verschiedene Effekte aus. Denn auf der anderen Seite wird man im Bestand auch Top-Objekte haben, für deren Fläche noch 15-jährige Mietverträge gelten. Wenn solche Objekte auch noch an einem guten Standort liegen, profitieren sie von einer immer noch starken Nachfrage. Für solche voll vermieteten Immobilien werden nach wie vor Spitzenpreise bezahlt.

– In den gängigen Bewertungs-Methoden nach Ertragswert oder Discounted Cashflow stellt der in die Rechnung eingesetzte Zinsfaktor eine zentrale Grösse dar.

Wie muss ein Schätzer hier vorgehen, damit er plausible Annahmen trifft?

– Jeder Experte, der Immobilienschätzungen vornimmt, muss sich laufend ein Bild über die Transaktionen auf dem Markt machen. Man muss detailliert darüber Bescheid wissen, welche Käufer zu welchen Kapitalkosten welche Immobilien kaufen. Daraus ergeben sich die wesentlichen Informationen, unter anderem auch die für bestimmte Lagen und für bestimmte Objekte plausiblen Diskontsätze. ●



***JÜRIG ZULLIGER**

Der Autor ist Buchautor und Journalist BR (Master of Science Uni Zürich). Er publiziert regelmässig zu Fachthemen rund um Immobilien, Bau und Investments.

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



Real Estate Management

Mietersuche für Büroflächen

Ausserhalb der Top-ÖV-Lagen wird die Vermarktung von Büroflächen zukünftig noch schwieriger. Verschiedene Methoden der Netzwerkanalyse zeigen Wege auf, wie die Vermarktung dennoch gelingt.



Bereits gut erschlossene Lagen weisen einen deutlich höheren Vermarktungsaufwand und längere Insertionszeiten auf (Bild: 123rf.com).

MARTIN WARLAND*

ZWEI ÖV-ERREICHBARKEITSKLASSEN. Auf dem Schweizer Büromarkt scheint es derzeit nur zwei ÖV-Erreichbarkeitsklassen zu geben: Sehr gut erschlossen – und alles andere. Bereits «nur» gut erschlossene Lagen weisen einen deutlich höheren Vermarktungsaufwand und längere Insertionszeiten auf. Die Unterschiede zwischen gut, mittelmässig und gering erschlossenen Lagen sind hingegen relativ klein. Während die wachsende Bedeutung der ÖV-Erreichbarkeit bei der Akquisition neuer Liegenschaften eine nützliche Information ist, stellt dies Eigentümer hinsichtlich ihrer Bestandsliegenschaften vor eine grosse Herausforderung: Wie lassen sich neue Mieter für Büroflächen finden, die nur mittelmässig per ÖV erschlossen sind?

MIETER IN DEZENTRALEN LAGEN. Um diese Frage zu beantworten, analysierte die Livit AG mehr als 3000 Büroflächen. Der Fokus muss bei solch einer Analyse auf wissensintensive Dienstleister gerichtet sein, da sie mit rund 1,6 Millionen Beschäftig-

ten den Schweizer Büromarkt massgeblich vorantreiben. Hierzu zählen Firmen wie Finanzdienstleister oder Architekturbüros. Eine nähere Betrachtung dieser Unternehmensgruppe zeigt hinsichtlich der ÖV-Güteklassen statistisch signifikante Unterschiede: 43% der IT-Firmen und 38% der Architekturbüros entscheiden sich innerhalb der Städte für weniger gut erreichbare Standorte. Ebenso befinden sich 30% der Ingenieurbüros in nur mässig erschlossenen Lagen. Diese Standorte sind teilweise Streulagen in stark durch Wohnnutzung geprägten Quartieren. Zunächst mag es überraschen, dass sich selbst 23% der Unternehmensberatungen ausserhalb der höchsten ÖV-Gütekategorie befinden. Dies lässt sich vermutlich jedoch durch die räumliche Organisation dieser Unternehmen erklären, denn Unternehmensberatungen trennen ihre Tätigkeiten zum Teil in Front- und Backoffices. Die Ergebnisse widerlegen somit die gängige Annahme, dass wissensintensive Dienstleister nur in sehr gut erschlossenen ÖV-Lagen als Mieter in Frage kommen.

NACHFRAGEMUSTER ERKENNEN. Eine klare Zielgruppendefinition ist daher insbesondere für die Vermarktung von Büroflächen jenseits der Top-ÖV-Erreichbarkeit entscheidend. Mittels einer Netzwerkanalyse lassen sich hierfür erste Anhaltspunkte finden. Die Analyse beruht auf der einfachen Annahme, dass zwei Unternehmen, welche Büroflächen in derselben Liegenschaft nachfragen, ganz offensichtlich ähnliche Standortpräferenzen haben. Für jede Branche kann mit dieser Herangehensweise analysiert werden, mit welcher anderen Branche sich die Standortpräferenzen ähneln. Das Netzwerk von IT-Beratungsfirmen zeigt beispielsweise, dass diese Firmen mit 72% der im Sample vertretenen Unternehmensbranchen verbunden sind. Das bedeutet, dass ihre Standortansprüche wenig spezifisch sind und sie als potenzielle Mieter für viele Büroflächen in unterschiedlichen Lagen in Frage kommen.

Unternehmensberatungen hingegen weisen sehr spezifische Standortansprüche auf. Wie das Netzwerk dieser Firmen zeigt, sind sie mit nur 13% der anderen

Unternehmensbranchen verbunden. Dass Unternehmensberatungen sehr spezifische Standortansprüche haben, zeigt sich auch an ihrer starken räumlichen Konzentration: So weisen 63% der Liegenschaften mit Unternehmensberatungen mindestens eine weitere Unternehmensberatung in derselben Liegenschaft auf.

POSITIONIERUNG IN MARKTNISCHEN. Für Büroflächen, die sich nicht in Gehdistanz einer S-Bahn befinden, wird die Herausforderung Mieter zu finden, in Zukunft noch grösser. So findet die derzeitige Angebotsausweitung fast ausschliesslich in den Lagen der höchsten ÖV-Güteklasse statt. Um in dem Verdrängungswettbewerb standzuhalten, gilt es daher bei Objekten in weniger gut erschlossenen Lagen zu prüfen, ob die spezifischen Objekteigenschaften eine

Umnutzung von Büroflächen in andere Gewerbenutzungen erlauben. Die Positionierung in Marktnischen ist hierbei häufig erfolgsversprechend, da für Mieter mit spezifischen Anforderungen ein relativ knappes Angebot besteht. So kann eine Arztpraxis mitunter hohe infrastrukturelle Anforderungen stellen, die sich nicht effizient in vielen Objekten realisieren lassen. Zudem ist beispielsweise die Nachfrage seitens Fitnessstudios und Kindertagesstätten nach wie vor hoch. Erreichbarkeit spielt zwar auch für diese Unternehmen eine grosse Rolle, allerdings primär per Auto statt ÖV.

Die vorliegende Analyse zeigt, wie die Aufbereitung und Auswertung grosser Datenmengen die Vermarktung von Büroflächen mit mittelmässiger ÖV-Erreichbarkeit unterstützen kann. Die Methoden

der Netzwerkanalyse sind hierbei geeignet, um Erkenntnisse zu gewinnen, die sich direkt bei der Mietersuche anwenden lassen: Ausgehend von ersten Interessenten, die sich die Flächen zeigen lassen, kann auf andere Unternehmensbranchen geschlossen werden, für welche die Fläche aufgrund ähnlicher Standortansprüche ebenfalls interessant sein könnte. Vermarktungsmassnahmen können somit auch an schwierigen Standorten zielgruppenorientiert gestaltet werden. ●



***DR. MARTIN WARLAND**
Der Autor ist Projektleiter
Research & Data bei der Livit AG.

ANZEIGE



Unsere Schulung machen
Sie nicht zum Spass.
Aber sie wird Ihnen Spass
machen.

Damit Sie den grösstmöglichen Nutzen aus unseren Immobilien-Softwarelösungen ziehen, werden Sie von unseren Spezialisten gründlich eingeführt und umfassend geschult: individuell auf Ihr Geschäft, Ihre Ziele sowie Ihre bisherige Erfahrung in der Immobilienverwaltung ausgerichtet. Damit erhalten Sie viel praktischen Nutzen, der Ihre Arbeit vereinfacht, sie effizienter und fehlerresistenter macht. Und bei allen Fragen helfen wir Ihnen rasch, kompetent und erst noch freundlich weiter.

Karin Ottiger, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

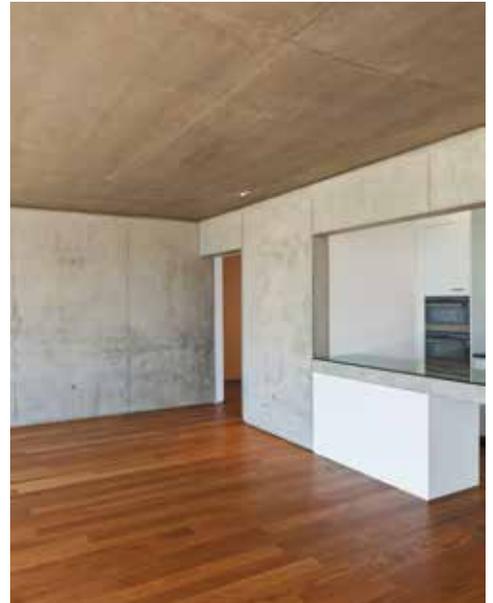
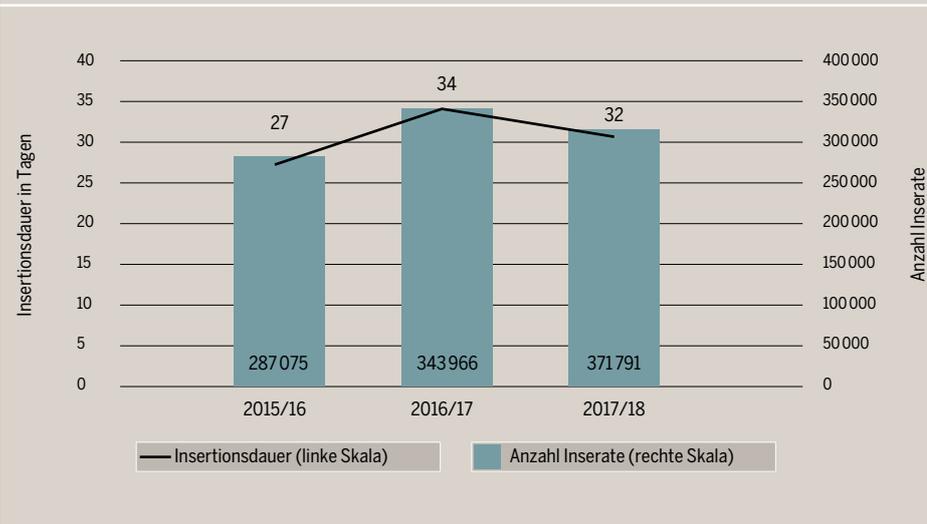
eXtenso

Nachfrage kompensiert Angebot

Die Zahl der ausgeschriebenen Mietwohnungen steigt in vielen Regionen, und die Insertionszeiten haben sich wieder etwas verkürzt. Zu diesen Ergebnissen kommt der Online-Wohnungsindex (OWI) des SVIT Schweiz und des Swiss Real Estate Institute.

ENTWICKLUNG DER ANZAHL ANGEBOTENER MIETWOHNUNGEN UND DEREN INSERTIONSZEITEN AUF SCHWEIZER INTERNETPLATTFORMEN

Jeweils für die Periode vom 1. April bis 31. März, Quelle: SVIT Schweiz / Swiss Real Estate Institute



IVO CATHOMEN

LEICHTE ANSPANNUNG. Der vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ halbjährlich veröffentlichte Online-Wohnungsindex (OWI) zeigt, dass im Berichtsjahr vom 1. April 2017 bis zum 31. März 2018 eine leichte Anspannung des schweizerischen Wohnungsmarktes gegenüber der Vorperiode auszumachen ist. Eine Mietwohnung muss mit 32 Insertionstagen 2 Tage weniger lang auf Internetportalen ausgeschrieben werden, um einen Abnehmer zu finden. Das Angebot ist um 8% gestiegen. So wurden in der Berichtsperiode schweizweit rund 372 000 Mietwohnungen im Internet angeboten.

Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter des OWI-Erhebung, sieht vor allem zwei Gründe für die angesichts der regen Bautätigkeit und der weiterhin sinkenden Zuwanderung eher überraschende Verkürzung der Insertionszeit: «Eine gute Konjunkturentwicklung und leicht sinkende Mieten sind wahrscheinlich die treibenden Kräfte hinter der gestiegenen Nachfrage. Ob diese positiven Faktoren die Überproduktion von neuen Mietwohnungen sowie die weiter sinkende Zuwanderung auch mittel- und längerfristig kompensieren können, wird sich erst noch zeigen müssen.»

RÜCKGANG DER INSERTIONSZEITEN IN DEN MEISTEN SCHWEIZER STÄDTEN. In den meisten der untersuchten zwölf Schweizer Städte kann ein Rückgang der Insertionszeit festgestellt werden. Nur in Zürich, Luzern, St. Gallen und Lugano mussten sich Vermieter länger gedulden als in der Vorperiode, wobei der Anstieg

» Der OWI zeichnet ein deutlich präziseres Bild des Wohnungsmarktes als die Leerwohnungsziffer.«

in den ersten drei genannten Städten mit einem zusätzlichen Tag moderat ausfiel. Lugano legte hingegen 6 Tage zu. Damit dauert es hier am längsten, um eine Wohnung zu vermieten. Am stärksten war die Anspannung in Fribourg (+6 Tage) und in Chur (+5 Tage). Auch in Bern (+3 Tage) und Lausanne (+3 Tage) fanden Vermieter schneller einen Abnehmer für ihre Wohnungen.

In der aktuellen Berichtsperiode konnten Wohnungen in Bern (16 Tage), Zürich (20 Tage) und Lausanne (20 Tage) am schnellsten vermietet werden. Auch in Fribourg, Genf und Winterthur gingen Mietwohnungen mit 23 Tagen schnell an einen Mieter. Das grösste Überangebot an Mietwohnungen weisen nach Mass-

gabe der Insertionszeiten Lugano (48 Tage) und St. Gallen (39 Tage) auf. Hier müssen Wohnungen rund doppelt so lange im Internet ausgeschrieben werden wie in Bern oder Zürich.

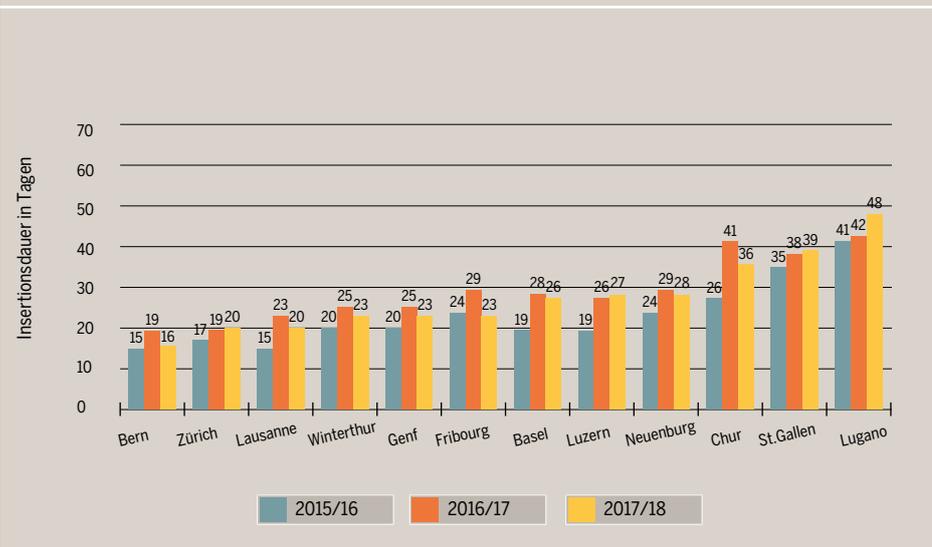
GESAMTSCHWEIZERISCHE MARKTENSPIANNUNG.

In den meisten untersuchten Städten nimmt die Zahl der angebotenen Wohnungen nach wie vor schnell zu. In Fribourg, Neuenburg und St. Gallen liegt die Zunahme bei über 10%, in Lugano wurden sogar 33% mehr Wohnungen ausgeschrieben. In Lugano scheint die Bautätigkeit somit problematische Züge anzunehmen. Mit den steigenden Angebotsmengen sind in Zürich, Luzern, St. Gallen und Lugano die Insertionszeiten angestiegen.

Auch in Winterthur und Basel kann ein Anstieg der Anzahl Internetinserate festgestellt werden. Wie in Fribourg und Neuenburg hat dies aber nicht zu einer

INSERTIONSDAUER NACH ANALYSEJAHREN

Quelle: SVIT Schweiz / Swiss Real Estate Institut



Verlängerung der Insertionszeiten geführt. Im Gegenteil: Die Verkürzung der Insertionsdauer zeugt von einer zunehmenden Nachfrage in diesen Städten.

Lausanne, Chur, Genf und Bern scheinen dem schweizweiten Trend der anhaltend starken Angebotsausweitung nicht zu folgen. Durch die Verknappung der Angebotsmenge hat sich in diesen Städten die Insertionszeit erwartungsgemäss verkürzt. Auch dies spricht für eine stabile Nachfrage nach Mietwohnungen in diesen Städten.

FÜHREN LÄNGERE INSERTIONSZEITEN ZU SIN-KENDEN MIETEN? Mit steigender Insertionszeit verstärkt sich für Vermieter der Druck, Mietzinsreduktionen zu gewähren, um Leerstandsverluste zu verhindern. Während im 1. Quartal 2014 Mietwohnungen in der Schweiz im Durchschnitt 20 Tage inseriert werden mussten, stieg die Insertionsdauer im 1. Quartal 2018 auf knapp 30 Insertionstage. In der gleichen Periode ist die Anzahl Inserate, bei denen die Miete nach unten korrigiert wurde, von 1,5% auf 4,5% gestiegen. Bei einer Zunahme der Insertionszeit um 50% wurden somit dreimal so viele Angebotsmieten nach unten korrigiert. Auch wenn der Zusammenhang über die Zeit nicht ganz linear verläuft, kann festgehalten werden, dass zuneh-

mende Insertionszeiten zu überproportional vielen Preissenkungen führen.

Der Verlauf der Anpassungen spricht dafür, dass Vermieter bei einer Marktentspannung relativ rasch Mietreduktionen gewähren. Wenn die Insertionszeit dann aber ein hohes Niveau erreicht, nimmt die Anzahl Mietreduktionen wieder ab. Dies könnte darauf zurückzuführen zu sein, dass für viele Vermieter die Schmerzgrenze schnell erreicht wird, bzw. Wohnungen von Anfang an zu einem reduzierten Preis im Internet ausgeschrieben werden.

GRÖßERES ANGEBOT IN ZÜRICH. Mit 17 804 auf Internetportalen ausgeschrieben Mietwohnungen stellt Zürich mit Abstand den grössten Schweizer Markt dar. Gegenüber der Vorjahresperiode hat sich in Zürich das Angebot um 7% erhöht. Damit einhergehend hat sich die Insertionszeit erneut um 1 Tag auf 20 In-

sertionstage erhöht. Die Stadt Zürich verzeichnete nach Bern (16 Tage) zusammen mit Lausanne (20 Tage) die zweitkürzesten Insertionszeiten der untersuchten Städte.

Nach Massgabe des OWI leicht angespannt hat sich dagegen die Situation an den grössten Westschweizer Märkten. So müssen Wohnungen in der Stadt Genf mit 23 Insertionstagen 2 Tage weniger lang ausgeschrieben werden als in der Vorperiode. Zwischen April 2017 und März 2018 wurden in Genf insgesamt 7502 Objekte ausgeschrieben, was einem Rückgang gegenüber der Vorjahresperiode um fast 8% entspricht. Ähnlich ist das Bild in Lausanne. Mit einem leichten Rückgang des Angebots um 5% auf 6813 Wohnungen hat sich in der Berichtsperiode die Insertionszeit um 3 Tage verkürzt. Vermieter mussten sich zwischen April 2017 und März 2018 im Schnitt 20 Tage gedulden, um einen Abnehmer zu finden. ●

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

Wolkiger Komfort

Immer mehr Software-Anwendungen laufen in der Cloud. Seit einigen Jahren entdecken auch Immobilienverwaltungen die Vorzüge solcher Lösungen. Damit das Arbeiten in der Wolke verlässlich funktioniert, müssen jedoch einige Fragen geklärt werden.



Jede Cloud braucht eine physische Heimat. Mit der Wahl eines Schweizer Datacenters (hier der «Datacube» in Münchenstein BL) sind jederzeitiger Zugriff auf die eigenen Daten und die Einhaltung der relevanten Gesetze gewährleistet (Bild: Johannes Marburg, Genf).

MICHAEL STAUB* •

POSITIVE SKALENEFFEKTE. Seit einigen Jahren werden immer mehr Softwarelösungen in die Cloud ausgelagert. Nach der klassischen Office-Software folgen nun die fachspezifischen Anwendungen für die Bewirtschaftung und Verwaltung von Immobilien. Dies ergibt Sinn, denn mit Cloud-Lösungen kann heute eine nahezu unbegrenzte Rechenleistung und Speicherkapazität bereitgestellt werden (siehe Infobox).

Diese freie Skalierbarkeit ist ein grosser Vorteil der Technologie. Ebenso wichtig sind die Kostenvorteile: Die Konzentration zahlreicher Server und Anwendungen in mehreren Rechenzentren ermöglicht Skaleneffekte bei der Wartung, Überwachung und Ressourcennutzung.

MEHR FLEXIBILITÄT. Mit Cloud-Lösungen ist der Zugriff auf die Daten von fast überall und mit vielen verschiedenen Geräten möglich. Der stationäre PC im Büro, das Smartphone im Zug oder das Tablet beim Ortstermin ermöglichen damit einen

gleichwertigen Zugang für die Abfrage und Bearbeitung von Daten. In der Praxis zeigen sich damit folgende Vorteile:

- Einheitliche Datenbasis. Alle Mitarbeitenden arbeiten jederzeit mit den aktuellen Daten, und zwar unabhängig vom Ort des Zugriffs.
- Automatische Updates. Aktualisierungen müssen nicht mehr einzeln auf jedem Server und PC installiert werden – die Cloud ist immer auf dem neusten Stand.
- Tiefere Kosten. Die Kosten für Anschaffung, Betrieb und Unterhalt eigener Server entfallen.

EFFIZIENTERES ARBEITEN. Diese Vorteile überzeugten auch die Berimag AG. Die Berner Immobilienverwaltung verwaltet mit acht Mitarbeitenden rund 2500 Objekte. Seit über zehn Jahren arbeitet das Unternehmen mit der Software Rimo R4, vor rund zwei Jahren wechselte es auf die Cloud. Dieser Schritt habe sich gelohnt, meint Geschäftsführer Jürg Känel. Gegenüber der vorherigen Lösung mit einem

lokalen Server überzeugten insbesondere der rasche Support bei Problemen und das ortsunabhängige Arbeiten. «Eine unserer Mitarbeiterinnen ist derzeit im Mutterschaftsurlaub. Dank der Cloud konnte sie uns bei einem Jahresabschluss unkompliziert aus dem Home-Office unterstützen. Das wäre mit dem lokalen Server nicht möglich gewesen», sagt Känel.

» Die Erleichterungen im Arbeitsalltag kann man nicht hoch genug bewerten.«

MARKUS MÜRNER, PREVIS VORSORGE

Eine Vorstufe von «echten» Cloud-Lösungen sind «Remote Desktop Services» (RDS). Zum Einsatz kommen sie etwa bei der Previs Vorsorge. Die Pensionskasse mit 1300 angeschlossenen Arbeitgebern beschäftigt rund 70 Mitarbeitende und betreut ein Portfolio mit gut 2800 Objekten. Durch die Fusion mit einer anderen

Vorsorgeeinrichtung besitzt die Previs inzwischen auch Liegenschaften, welche von einem externen Partner bewirtschaftet werden. Seit Januar 2017 arbeitet die Previs-Immobilienverwaltung via RDS mit der Software Garaio REM. «Dank der RDS-Lösung können alle Mitarbeitenden und auch die externen Bewirtschafter direkt auf unser System zugreifen», sagt Markus Mürner, Leiter Asset Management Immobilien bei Previs. Dank RDS entfallen somit der Datentransfer für Reports und Auswertungen, das Controlling werde viel einfacher. Das mobile Arbeiten sowie die Erleichterung des Home-Office könne man «nicht hoch genug bewerten», meint Mürner. «Man ist schnell, flexibel und kann in Notfällen auf hohem Niveau agieren. Unsere Mitarbeitenden können bei Terminlücken mittels Hotspot vor Ort

arbeiten, Rückreisen ins Büro sind oft nicht mehr nötig und die gesparte Reisezeit kann zu Hause sinnvoll in Arbeit investiert werden.»

GUTE ABSICHERUNG NÖTIG. Professionelle Clouds werden rund um die Uhr von IT-Spezialisten überwacht und geschützt. Für den zweiten Teil der Kette, also die Endgeräte wie etwa Laptops oder Tablets, bleiben die Benutzer hingegen selbst verantwortlich. Deshalb braucht es ein umfassendes Sicherheitskonzept. Ebenso wichtig ist der Datenschutz. Wer die Bestimmungen einhalten und jederzeit unbeschränkten Zugriff auf seine Daten haben will, muss sich vertraglich garantieren lassen, dass die Cloud-Daten ausschliesslich in der Schweiz gehalten werden. Denn bei einer «günstigen» Cloud können

die Daten durchaus in ein ausländisches Rechenzentrum verschoben werden – sie unterstehen dann den Datenschutzbestimmungen des entsprechenden Landes. Wer sich nicht dagegen absichert, verliert die Herrschaft über seine Daten und verletzt die Datenschutzgesetze. ●

DIE CLOUD

Seit den frühen 2000er-Jahren ist «Cloud Computing» oder einfach die «Cloud» ein Begriff. Damit bezeichnet man IT-Kapazitäten, insbesondere Speicher- und Rechenleistungen, die nicht mehr an einen physischen Ort gebunden sind. Vielmehr werden diese Aufgaben auf verschiedene Orte oder Rechenzentren verteilt und den Benutzern über eine Netzwerkverbindung angeboten.



***MICHAEL STAUB**

Der Autor ist Fachjournalist mit Schwerpunkt Immobilien, Bau und Technik und lebt in Kriens.

ANZEIGE

SCHNELL

einfach und komfortabel: die Techem Online-Services.



techem

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

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

Auf die Plätze, fertig, los

Mehr Autos auf der Strasse steigern die Wahrscheinlichkeit, im Stau zu stehen, und fördern das Wettrennen um freie Parkplätze. Und weil die Anzahl öffentlicher Parkflächen limitiert ist, nimmt Falschparken auf privaten Grundstücken zu.



Ärgerlich, wenn Unberechtigte die Besucherparkplätze auf privaten Grundstücken besetzen – gezielte Parkplatzkontrollen schaffen Abhilfe.

URS MARTHALER*

PARKPLÄTZE SIND MANGELWARE. Im März 2016 wurden in der Stadt Zürich insgesamt 67 907 öffentliche Parkplätze (inkl. weisse und blaue Zone sowie Parkhäuser) registriert. Gemäss den Zahlen des statistischen Jahrbuchs der Stadt Zürich wurden im selben Jahr 181 958 Motorfahrzeuge gezählt, drei Viertel davon Personenwagen. Nimmt man jetzt noch den Berufsverkehr oder Autofahrer aus anderen Regionen dazu, die gelegentlich in die Stadt fahren, dann liegt es auf der Hand: Parkplätze sind Mangelware.

Diese Erfahrung machen auch Immobilienbesitzer, wenn auf ihrem Grundstück Unberechtigte ihr Fahrzeug abstellen. Es ist ärgerlich, wenn Kunden oder Besucher gezwungen werden, einen anderen Parkplatz zu suchen, weil jemand ungerechtfertigt den vorgesehenen Platz besetzt. Das Thema Falschparken existiert aber nicht nur in Städten, sondern auch in kleineren und grösseren Ortschaften. So finden sich auf den Parkflächen eines gut gelegenen Firmengeländes oder eines Landgasthofs mit angrenzendem Naherholungsgebiet immer wieder Park-sünder. In diesen Fällen ist der Grund für das Fehlverhalten weniger im Mangel an

Parkplätzen zu suchen, sondern vielmehr in der guten Lage, der Bequemlichkeit der Autolenker und der Annahme, dass hier doch keiner kontrolliere und das Parken erst noch gratis sei. Sehr zum Unmut der Grundstücks- oder Restaurantbesitzer sind die vorgesehenen Parkplätze für Besucher und Gäste folglich nicht verfügbar. Zudem spielt gerade auf Firmengeländen das Thema Sicherheit eine wichtige Rolle. Als Immobilienbewirtschafter möchte man jederzeit wissen, wer sich auf dem Areal befindet und dort regelmässig sein Auto zu Recht oder zu Unrecht abstellt. Doch kann man ohne Polizei überhaupt etwas dagegen tun?

GESETZLICHE GRUNDLAGE. Ja, denn es ist das gute Recht eines jeden Grundeigentümers, ungerechtfertigte Einwirkungen auf sein Grundstück abzuwehren. Mit der Beantragung eines richterlichen Park- oder Fahrverbots kann man einen unbestimmten Personenkreis verfügen lassen. Das bedeutet: Wenn auf dem Grundstück ein richterliches Park- oder Fahrverbot vorliegt und bei einer Kontrolle zu Unrecht geparkte Autos vorgefunden werden, kann eine Umtriebsentschädigung ausgestellt werden. Dafür hat das Bundesge-

richt mit den Entscheiden 6S 77/2003 und 6B 192/2014 die gesetzliche Grundlage geschaffen. Im Gegensatz zu Bussen (die nur von der Polizei ausgestellt werden dürfen) ist auch ein beauftragter Sicherheitsdienst berechtigt, eine Umtriebsentschädigung auszustellen, wenn eine entsprechende Beschilderung angebracht ist. Die Kosten beinhalten den Aufwand des Eigentümers oder des Sicherheitsdienstes für das Erstellen der Fotos, das Nachforschen der Adresse beim Strassenverkehrsamt, das Ausfüllen des Formulars und des Einzahlungsscheins, den Postversand, die Kontrolle des Zahlungseingangs und die Auslagen für Porto und Kopien. Sollte ein Falschparker in einer Beschwerde argumentieren, dass die verlangte Summe über dem Betrag einer gewöhnlichen Parkbusse von 40 CHF liege, dann übersieht er, dass die Höhe der Busse bei der Festsetzung der angemessenen Umtriebsentschädigung grundsätzlich keine Rolle spielt (BG-Entscheid: 6S.77/2003).

EINFACH STOPP SAGEN. Parkplätze sollen Kunden, Besuchern oder anderen Berechtigten uneingeschränkt zur Verfügung stehen, und genau da setzt die Parkplatzkontrolle an. Ob Immobilienverwalter, privater Grundstückseigentümer oder Restaurantbesitzer – mit dem kostenlosen Service von Parkon bestimmt der Auftraggeber die Regeln. Die Daten werden mittels Software erfasst, was ein genaues und transparentes Objekt-Monitoring ermöglicht. Dadurch ist schnell ersichtlich, wie die Parkplätze tatsächlich genutzt werden und wann es sich um einzelne Langzeitparker oder um wiederholtes Falschparken handelt.

PARKPLATZKONTROLLE IN VIER SCHRITTEN ERKLÄRT.

1. Die Grundvoraussetzungen, damit Parkon Parkplatzkontrollen durchführen kann, sind ein richterliches Verbot, das vor Ort gut sichtbar aufgestellt ist, sowie eine schriftliche Vollmacht der Liegenschaftsverwaltung oder des Grundstückseigentümers.
2. Gemeinsam mit dem Auftraggeber werden Umfang und Intensität der Parkplatzkontrollen vertraglich festgelegt.
3. Während der Parkplatzkontrolle werden unberechtigt abgestellte Fahr-

zeuge erfasst. Im Anschluss wird dem fehlbaren Lenker dann eine Umtriebsentschädigung in Rechnung gestellt. Der Betrag deckt die durch die Kontrolle anfallenden Aufwände, weshalb für den Auftraggeber keine Kosten entstehen. Der Betrag ist humaner, als wenn es zu einer Verzeigung kommen würde.

4. Die administrativen Arbeiten werden über das Backoffice abgewickelt, somit entstehen für den Auftraggeber keine Umtriebe. Falls die Umtriebsentschädigung nicht beglichen wird, reicht Parkon bei der Polizei einen Strafantrag wegen Missachtung des richterlichen Verbots ein. Folgt daraufhin immer noch keine Bezahlung, kann der Betrag mit einer Zivilforderung eingeklagt werden.

SMARTER LÖSUNG AUF DEM TABLET SERVIERT. Denjenigen, die Falschparker lieber selber kontrollieren, aber nicht auf fachliche und administrative Unterstützung verzichten möchten, steht auch eine mobile

» Weshalb selbst arbeiten, wenn andere die Arbeit kostenlos übernehmen.«

Zusammenarbeit offen. Grundvoraussetzung ist, dass auf den Parkplätzen bereits ein richterliches Parkverbot angebracht ist. Mittels Gratis-App meldet der Grundeigentümer den Falschparker.

Parkon ermittelt den Fahrzeughalter und stellt ihm die Umtriebskosten in Rechnung. Selbstverständlich behält der Kunde jederzeit das Veto-Recht.

Für Restaurants, Wohnliegenschaften oder grosse Geschäftshäuser bietet sich zusätzlich die Tablet- oder Smartphone-Lösung an. Ein Gast oder Besucher wird via Parkon-App innert Sekunden registriert. Auf einen Blick ist klar, wer berechtigt parkt und wer nicht. Parkkarten oder aufwendig nachgeführte Listen für die Parkplatzbewirtschaftung entfallen und das Personal wird entlastet. ●



***URS MARTHALER**

Der Autor ist Verkaufsleiter bei der parkon GmbH und berät Immobilienbewirtschaftler in Zusammenhang mit Parkplatzkontrollen und Sicherheitsdienstleistungen.

ANZEIGE



«Ein Ass im Ärmel!»

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

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch **svit** SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Realistische Wünsche

Die Schweizer Wohnbevölkerung wünscht sich ein eigenes Haus mit grosszügigen Aussenräumen und viel Ruhe, das nah am öffentlichen Verkehr liegt. Aussergewöhnliche Wohnformen sind weniger gefragt, ebenso digitale Helfer.



Auch wenn viele einen möglichst individuellen Lebensstil anstreben, bleiben die Wohnräume in der Schweiz doch bodenständig.

ROMAN H. BOLLIGER* •

LÄNDLICHE UMGEBUNG BEVORZUGT. Die jährliche Studie von alacasa.ch und Monneypark hat auch dieses Jahr interessante Resultate ergeben. So leben Schweizer gerne in ländlicher Umgebung, am liebsten im eigenen Einfamilienhaus. Dieses Ergebnis wird durch die seit mehreren Jahren steigende Zahl der leerstehenden Wohnungen in den fünf grössten Schweizer Agglomerationen gestützt. Die tiefen Leerwohnungsziffern in den Innenstädten dürften demnach mehr mit dem beschränkten Angebot zu tun haben als mit einer grossen Nachfrage nach Stadtwohnungen. Zu dieser Landliebe passt der Wunsch, das Naherholungsgebiet gleich vor der Haustüre zu haben. Denn, wo ist dies einfacher zu haben als auf dem Land?

HAUPTSACHE PRIVATSPHÄRE. Nach dem Einfamilienhaus sind vor allem Attikawohnungen gefragt. Das zeigt deutlich, dass Herr und Frau Schweizer die eigene Privatsphäre offensichtlich sehr wichtig ist.

Das manifestiert sich auch bei den Antworten auf die Frage, was sie denn am meisten stört bei ihrer aktuellen Wohnsituation: Es sind die Nachbarn, die die Wohnzufriedenheit am stärksten beeinträchtigen! Dabei stört der Lärm mit Abstand am meisten. Als schlimmste Lärmquellen wurden laute Kinder, Musik und Rasenmäher genannt. Trotz dieser Faktoren ist aber der Grossteil der Befragten zufrieden oder sehr zufrieden mit ihrer Wohnsituation.

ACHT JAHRE SPAREN FÜRS EIGENHEIM. Bemerkenswert waren die Antworten auf die Frage nach dem Sparverhalten: Jeder Dritte möchte sich in den nächsten zehn Jahren Wohneigentum leisten und spart monatlich bis zu 1000 CHF. Das bedeutet, dass der durchschnittliche Schweizer Haushalt nicht weniger als acht Jahre lang sparen muss, bevor er sich seinen Wohnraum erfüllen kann. Wenn es dann soweit ist, legt er grossen Wert auf grosszügige Aussenräume: Gärten, Terrassen

und Balkone sind sehr beliebt. Sparen für die eigenen vier Wände zahlt sich durchaus aus: Die Wohnraumstudie 2018 zeigt nämlich, dass Eigentümer im Verhältnis zum Einkommen deutlich weniger für die laufenden Kosten ihrer Immobilie bezahlen als Mieter.

» Das Thema der Digitalisierung scheint bei der Wohnbevölkerung noch nicht richtig angekommen zu sein.«

WOHNUNG GESUCHT FÜRS ALTER. Senioren sind eine interessante Zielgruppe für die Immobilienwirtschaft, da sie oft einen Wechsel ihrer Wohnsituation anstreben: Mehr als ein Drittel möchte nämlich für das Alter eine andere Immobilie mieten oder kaufen. Bei den Senioren wenig be-

liebt ist das betreute Wohnen; im Heim möchten nur gerade 3% wohnen. Für die meisten ist zudem klar, dass sie in der Schweiz wohnen bleiben möchten.

ZUFRIEDEN MIT DER WOHN-SITUATION. Gut drei Viertel der Schweizer sind sehr oder eher zufrieden mit ihrer aktuellen Wohnsituation. Interessant ist die Tatsache, dass die Deutschschweizer über diesem Wert liegen und die Romands im Vergleich weniger zufrieden sind. Dass zu dieser Zufriedenheit auch die Höhe der Mietzinse beiträgt, lässt sich aus der tiefen Zahl der Gesuche nach einer Zinsreduktion ableiten: Lediglich jeder fünfte Mieter gibt an, ein oder mehrere Male eine Reduktion beantragt zu haben. Und dies, obwohl sich ein Gesuch in den allermeisten Fällen lohnt: In neun von zehn Fällen wird eine

Mietzinsreduktion nämlich teilweise oder vollständig bewilligt.

DIGITALE HELFER SIND NOCH IMMER DIE AUSNAHME. Die Digitalisierung ist der wohl meistgenannte Trend in der Immobilienwirtschaft. Unsere Branche diskutiert zurzeit oft und intensiv, welche Auswirkungen die neuen Technologien u. a. auf das Wohnen haben wird. Dass dieses Thema noch nicht ganz bei unseren Kunden angekommen ist, zeigt die Erkenntnis, dass aktuell nur jeder Dritte digitale Helfer im Haushalt nutzt. Interessanterweise werden dabei Roboter zum Staubsaugen oder Rasenmähen am häufigsten genannt. Die Zurückhaltung der Schweizer Wohnbevölkerung bei digitalen Themen sollte uns dazu bewegen, sich mehr mit den Bedürfnissen unserer Kunden zu befassen. Denn

offensichtlich lassen diese sich weniger von technisch leistungsfähigen Werkzeugen beeindrucken, sondern konzentrieren ihr Interesse auf Anwendungen, die zu spürbar mehr Wohnkomfort führen. ●

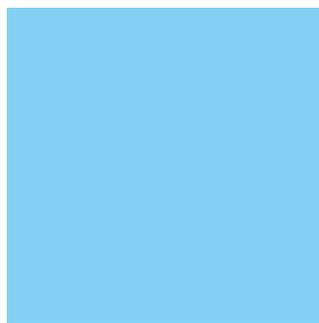
WOHNTRAUMSTUDIE 2018

Wer sich im Markt für Wohnimmobilien auskennen will, muss die Bedürfnisse seiner Kunden kennen. Deshalb befragen alaCasa.ch und Moneypark die Schweizer Wohnbevölkerung jedes Jahr nach deren Wünschen. Dazu werden über 1000 Personen online kontaktiert. Nebst immer gleichbleibenden Fragen werden in jeder Ausgabe auch neue Aspekte beleuchtet. Die Wohnraumstudie 2018 steht auf www.alacasa.ch als E-Paper oder als Printausgabe zur Verfügung.



***DR. ROMAN H. BOLLIGER**
Der Autor ist Experte für Immobilienmarketing und betreibt die Plattformen alaCasa.ch, Swiss Circle und SwissProp Tech sowie neu auch IMMO 19, die Schweizer Immobilienmesse für Investoren.

ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Datensammler wider Willen

Das «Öl der Zukunft» in Form von «raffinierten Daten und digitalisierten Modellen» ist die Basis für die Generierung von ökonomischen Benefits von analysierten Daten. Doch es gibt neben Chancen auch Risiken, die man berücksichtigen sollte.



Beim Verfassen eines Miet- oder Kaufvertrags gibt es eine grosse Verantwortung für die treuhänderische Datenverarbeitung (Bild: Shutterstock).

FRIDEL RICKENBACHER*

ÖKONOMISCHE DATENBEWIRTSCHAFTUNG. Im Rahmen der in der Schweiz in Vernehmlassung stehenden Datenschutzgesetz-Überarbeitung (CH-DSG) und im Zuge der Datenschutzgrundverordnung (EU-DS-GVO / GDPR General Data Protection Regulation) sind alle Akteure in der ganzen Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft und entsprechendem Lebenszyklus unfreiwillige Datensammler von personenbezogenen Daten.

In der ersten Vor-Klassifikation von entsprechenden personenbezogenen Daten fällt auf, dass die Quantität und die Qualität (Detaillierungsstufe von personensensitiven Informationen) schon früh sehr hoch ist. Das Sammeln dieser Daten kann beispielsweise beim Profiling von Wohnungsinteressenten oder beim Verkauf einer Liegenschaft beginnen. Dies wäre bereits ein Eingriff in die datenschutzrelevante Datenhoheit von Personen und ihren Grundrechten. Aber auch beim Verfassen eines Miet- oder Kaufvertrags mit Bank- und Konteninformationen oder bei Wohnungsübergaben, Korres-

pondenzen und Abrechnungen gibt es eine grosse Verantwortung für die treuhänderische Datenverarbeitung. Mit diesen vertraulichen Daten müssen die Firmen – je nach Rolle oder Mandat – zukünftig noch sensibler umgehen und den Datenschutz nachweisbar sicherstellen.

„Cybersecurity ist eine gemeinsam geteilte Verantwortung unter allen Akteuren. Dafür braucht es eine umfassende Aufklärung und Sensibilisierung.“

SORGFÄLTIGE KLASSIFIZIERUNG. Mithilfe einer Datenklassifizierung und einer sauberen Dokumentation sind erste Schritte relativ einfach zu organisieren. Der nötige weitergehende Verarbeitungsnachweis, zum Beispiel von Behördenanfragen oder Datenlöschungen, ergänzen die Basispflichten von Immobilien treuhändern. Diese Schnittstelle ist bereits ein wichti-

ger Baustein der Nachweispflicht, die ein gewisses Mass an Sensibilität erfordert. Durch eine gewissenhafte Auseinandersetzung ist man mit grosser Wahrscheinlichkeit vom möglichen Vorwurf des fehlenden Datenschutzes befreit.

SCHUTZ VOR ANGRIFFEN. Doch dies reicht in Zeiten zunehmender Digitalisierung und Cybercrime nicht aus, deshalb wird auch seitens der Software- und Hardwarehersteller eine Reduktion der Angreifbarkeit (security by design) und damit eine Maximierung des Datenschutzes (privacy by design) angestrebt. Diese voreingestellte «By design»-Ausrichtung hat zur Folge, dass gewisse Informationen automatisch verschlüsselt oder anonymisiert werden oder Berechtigungen auf Datenbanken je nach Anwender auf das nötige Minimum reduziert werden.

Dennoch kann durch Anfragen von Mietern oder Käufern eine neue Herausforderung entstehen. Aber mittels Aufklärung und Sensibilisierung kann vor allem eine einheitliche Handhabung von Anfragen und Antworten sowie ein Datenmissbrauch verhindert werden. In Zukunft müssen alle Fragen bezüglich des Auskunftsrechts, der Einwilligung zu Datenverarbeitungen beispielsweise für Newsletter oder das Recht auf Löschung von unserer Gesellschaft praxisbezogen beantwortet werden.

FACHPERSON ÜBERNIMMT VERANTWORTUNG. Ein weiterer wichtiger Punkt der Datensicherheit betrifft die permanente Schulung des Managements und der Mitarbeiter in den Unternehmen. Dafür setzt man am besten einen sogenannten Datenschutzbeauftragten ein, der ein ICT-Risk-Management nach den neuen Richtlinien des CH-DSG und der EU-DSGVO durchführt. Die Funktion dieses Beauftragten sollte nach aussen kommuniziert werden. All diese Massnahmen zeigen den Reifegrad eines Unternehmens im Zeitalter der Digitalisierung und könnten in Zukunft über Wettbewerbsvorteile in der Immobilienwirtschaft mitentscheiden. ●



*FRIDEL RICKENBACHER

Der Autor ist Partner und Geschäftsleitungsmitglied der MIT-Group, Projektleiter bei bauen-digital.ch und Mitglied der Redaktion swissICT.

Sind die guten Zeiten vorbei?

Da es schwieriger geworden ist, Objekte im höheren Preissegment in Zentrumslagen zu vermieten, müssen sich Immobilienverwalter und Eigentümer etwas einfallen lassen. Neben finanziellen Incentives gibt es noch andere Möglichkeiten.

STEFANIE FRITZE*

ZU GROSSES ANGEBOT. Die Zeiten scheinen vorbei zu sein, als in urbanen Zentren der Schweiz Objekte im höheren Preissegment ohne jegliche Probleme vermietet werden konnten. Belegt wird dies durch die höhere Leerwohnungsziffer, welche 2017 gemessen wurde. Einerseits ist das zurückzuführen auf das enorm grosse Angebot an teuren Wohnungen – es wurde mehr gebaut als benötigt wird. Andererseits hat die Zahlungsbereitschaft ihren Zenit erreicht. Das bestätigt auch Christian Henk, CPO der Homegate AG: «Es lässt sich beobachten, dass Wohnungen mit einem Preis von über 3500 CHF weit weniger gesucht werden als günstigere Wohnungen.» Doch mit welchen Mitteln können Vermieter gegen Leerstand vorgehen?

MIETZINSREDUKTIONEN MÜSSEN NICHT SEIN. Oftmals scheint die Senkung der Mieten die erste und einfachste Massnahme zu sein, um die Wohnung an den Mann oder die Frau zu bringen. Denn Wohnungen mit einer Miete von unter 3000 CHF lassen sich insbesondere in Zürich noch immer schnell vermieten.

Ein beliebtes Instrument von Verwaltungen und Eigentümern, die nicht sogleich die Miete langfristig senken möchten, sind Spezial-Vermietungsaktionen wie Einzugs geschenke (z. B. Einkaufsgutscheine, E-Bikes oder TVs) oder der Erlass der ersten Mieten. Auch der Immobiliendienstleister Livit hat letztes Jahr mit der Aktion «Wir feiern Weihnachten im Frühling» einen kreativen Ansatz gewählt, um dem Leerstand den Kampf anzusagen. Die Aktion zielte darauf ab, zukünftigen Mietern beim Einzug sowie in den nächsten drei Jahren zu Weihnachten jeweils einen Nettomietzins zu schenken.

Solche «Incentives» werden immer verbreiteter und vor allem ausgefallener. Den Ideen sind dabei keine Grenzen gesetzt. Doch gibt es vermehrt auch attraktive Anreize für Vermieter, die nicht zwingend finanzieller Natur sein müssen.

MAXIMALE VISIBILITÄT. Ein Ziel jedes Vermieters muss sicherlich sein, die Visibilität der Immobilie sowie des Inserates zu verbessern. Mittels Home-Staging können die Vorzüge eines Objektes optimal hervorgehoben werden. Es geht insbesondere darum, vorhandenes Potenzial



Ein lukratives Instrument gegen Leerstand bei Geschäftsimmobilien sind auch sogenannte Pop-ups, die momentan wie Pilze aus dem Boden schiessen (Bild: 123rf.com).

zu betonen und eine Immobilie ins beste Licht zu rücken. Dafür wird das Objekt entpersonalisiert, d. h. persönliche Dinge von Vormietern oder bisherigen Eigentümern werden entfernt. Neben dem Platzschaffen, zielen viele Home-Staging-Techniken darauf ab, mehr Helligkeit mit Lampen, Leuchten und Spiegeln in Räume zu bringen. Licht, Ordnung und Platz sind die drei Zauberworte, welche Erfolg beim Home-Staging versprechen.

Für all jene, die weniger Aufwand auf sich nehmen möchten, bieten Immobilienportale spezielle Vermarktungsprodukte, die dabei helfen, Wohnungen schneller abzusetzen. Es können Inserate gebucht werden, die oberhalb der Standard-Anzeigen in der Trefferliste erscheinen. Häufig spricht man hier von Top- und Premium-Listings, wobei das Premium-Listing vor dem Top-Listing erscheint. Diese Produkte bieten eine grosse Sichtbarkeit und Differenzierung gegenüber Standard-Inseraten. «Wir messen, dass Inserenten mit dem Top-Listing durchschnittlich 2,5 Mal mehr Kontaktanfragen, mit dem Premium-Listing sogar 5 Mal mehr Kontaktanfragen erhalten», so Christian Henk von homegate.ch. Dies bestätigt auch Mirko Meister, Leiter Leerstandsmanagement bei Wincasa: «Die Statistiken zeigen klar die erhöhte Klickrate bei den Top-Listing-Inseraten. Eine gute Rate erhöht die Wahrscheinlichkeit auf Besichtigungstermine und dementsprechend auch darauf, Mietverträge abzuschliessen und Leerstände zu

verringern. Für uns ist es eine gute Vermarktungsmassnahme, die wir aktiv umsetzen.» Aber auch die herkömmliche Buchung von Display-Bannern kann effektiv sein, um besondere Aufmerksamkeit mit dem Inserat zu erzielen.

POP-UP – EIN HAUCH NEUES LEBEN. Ein lukratives Instrument gegen Leerstand bei Geschäftsimmobilien sind auch sogenannte Pop-up-Stores, die momentan wie Pilze aus dem Boden schiessen. Solch eine temporäre Verkaufs- oder Ausstellungsfläche birgt weit mehr Potenzial, als auf den ersten Moment erkennbar ist. Die Pop-up-Betreiber profitieren von einem geringen Risiko und kurzen Mietzeiträumen, währenddessen der Vermieter wichtige Kontakte unter anderem durch die hohe Medienaufmerksamkeit knüpfen kann und vor allem ein schnelles Hilfsmittel zur Wiederauslastung seiner Immobilie hat. Denn nicht zu vergessen ist, dass der Wert einer Immobilie nur konstant bleibt oder gar steigt, solange sie regelmässig vermietet ist. Ein Trend, der sich aktuell auch an der Bahnhofstrasse 89 in Zürich mit BRACK.ch (vorher IKEA) oder vor Kurzem an der Bahnhofstrasse 62 mit VIU und Kjus beobachten liess. ●



*STEFANIE FRITZE

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



**HERBERT
STOOP**
Präsident
Schweizerische
Maklerkammer

• Was ist unsere Funktion? Ich spüre es Tag für Tag: Die Immobilien-Branche ist im Umbruch. Begonnen hat alles vor Jahren mit der Einführung von digitalen Immobilien-Marktplätzen. Und die zunehmende Digitalisierung stellt uns in verschiedensten Bereichen immer wieder vor neue Herausforderungen. «Wer mit dem traditionellen Denken Digitalisierung versucht, läuft in eine Sackgasse», meint dazu ETH-Professor Dirk Helbling. Eine zweite Entwicklung, die den Immobilienmarkt beeinflusst und bewegt, ist die drastisch veränderte Altersstruktur unserer Bevölkerung.

Zusammen mit anderen Immobilienmaklern stelle ich mir die Frage: «Braucht es uns in zehn Jahren noch? Wenn ja, was ist unsere Aufgabe, und welches sind unsere Dienstleistungen?» Die Schweizerische Maklerkammer hat sich auf die Fahne geschrieben, Markttrends aufzunehmen, zu hinterfragen und ihren Mitgliedern Werkzeuge in die Hand zu geben, mit denen sie die Zukunft besser meistern. Getreu dem Motto «Zusammen sind wir stärker!»

Aus diesem Grund haben wir den 1. Schweizer Maklertag ins Leben gerufen. Am 23. Oktober treffen sich im Aura in Zürich die Experten und das Umfeld der Immobilienbranche. Zu jedem Fachbereich geben renommierte Referenten Einsichten und Ausblicke. Abgerundet wird der Maklertag durch eine Gesprächsrunde mit vier erfahrenen Immobilienmaklern zur Frage «Was ist künftig die Funktion des Maklers?» Moderiert wird die Veranstaltung durch Susanne Giger, langjährige Wirtschaftsjournalistin bei Radio und Fernsehen SRF, die neu als Unternehmerin und Verwaltungsrätin bei Coop tätig ist.

Es würde mich sehr freuen, Sie, liebe Leserin, lieber Leser, am 1. Maklertag begrüßen zu dürfen.

Weitere Informationen finden Sie auf www.maklerkammer.ch •

SCHWEIZ

STABILE EIGENTUMSPREISE ERWARTET



Die befragten Experten der halbjährlichen Immobilienumfrage der Fahrländer Partner AG erwarten in den kommenden zwölf Monaten stabile Wohneigentumspreise. Der Preiserwartungsindex entwickelt sich von $-3,6$ Punkten auf $-2,0$ Punkte seitwärts. Bei Mehrfamilienhäusern rechnen die Akteure weiterhin mit steigenden Preisen, und der Preiserwartungsindex geht von $33,3$ Punkten leicht auf $28,7$ Punkte zurück. Dagegen erwarten die Akteure am Büromarkt sinkende Mieten und Transaktionspreise. Am Büromarkt hat sich der Preiserwartungsindex von $-40,1$ Punkten auf $-27,6$ entwickelt.

MIETEN IST WIEDER GÜNSTIGER

Die Angebotsmieten sind im Mai mit einem Minus von $1,5\%$ erstmals seit fünf Monaten wieder gesunken. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Swiss Real Estate Offer-Index. Die schweizweite Mietpreisentwicklung ist besonders von den Rückgängen in der Genferseeregion ($-1,4\%$) und im Grossraum Zürich ($-0,3\%$) geprägt. In der Nordwestschweiz ($-0,8\%$), im Tessin ($-0,4\%$) und in der Zentralschweiz ($-0,3\%$) sind ebenfalls

leichte Abnahmen zu beobachten. Einzig die Ostschweiz (+0,6%) und das Espace Mittelland (+0,2%) zeigen einen Anstieg. Auch die Preise für Eigentumswohnungen sind leicht günstiger (-0,5%) geworden. Aktuell kostet ein Quadratmeter Eigentumswohnung in der Schweiz durchschnittlich 7007 CHF. Dagegen bleiben die Preise für Einfamilienhäuser konstant. Auf Jahresbasis betrachtet, zeigt sich allerdings ein Preisrückgang von 2,9%. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis für Einfamilienhäuser beträgt 6188 CHF (Vorjahr: 6371 CHF).

STAGNATION DER ANGEBOTSMIETEN



Gemäss dem Homegate-Angebotsmietindex bleiben die Angebotsmieten im Mai 2018 in der Schweiz unverändert. Der Index Schweiz steht bei 113,5 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat sinken die Mieten um 0,27%. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der vom Immobilienportal Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. In den Kantonen Zürich (0,22%), Bern (0,88%), Luzern (1,39%), Solothurn (0,06%) und St. Gallen (0,32%) sind die Angebotsmieten leicht gestiegen. Hingegen verzeichnen die Kantone Basel (-0,19%), Aargau (-0,14%),

Thurgau (-0,38%), Tessin (-0,51%), Genf und Waadt (-0,97%) einen Rückgang der Mietpreise.

70 PROZENT MACHEN HOMEOFFICE

Eine internationale Studie der International Workplace Group IWG, bei der mehr als 18000 Geschäftsleute aus den verschiedensten Branchen in 96 Ländern befragt wurden, hat gezeigt, dass flexibles Arbeiten immer beliebter wird. Laut der Studie arbeiten zwei von drei (70%) Arbeitnehmern mindestens einen Tag pro Woche ausserhalb ihres Büros. Mehr als jeder Zweite (53%) arbeitet mindestens die Hälfte der Woche aus der Ferne und mehr als jeder Zehnte (11%) arbeitet fünfmal pro Woche nicht im Hauptbüro seines Unternehmens. Durch die Umfrage wird deutlich, wie Unternehmen die Vorteile flexibler Arbeitsstrategien auf globaler Ebene beurteilen: Geschäftswachstum (2018: 89%, 2016: 67%), Wettbewerbsfähigkeit (2018: 87%, 2014: nur 59%), Produktivität (2018: 82%, 2013: 75%), Anwerben und Halten von Spitzenkräften (2018: 80%, 2016: 64%), steigern der Profitabilität (2018: 83%).

JÜNGERE SCHWEIZER ZÜGELN ÖFTER



15% der in der Schweiz wohnhaften Personen sind

in den letzten 18 Monaten umgezogen. Dies zeigt eine von der Homegate AG durchgeführte Umfrage zum Umzugsverhalten in der Schweiz. Interessant dabei ist, dass sich die Umzugsgewohnheiten mit dem Alter verändern. Jüngere Personen ziehen öfter um (31%), weiter weg und wohnen häufiger in Mietimmobilien (82%). Dagegen sind ältere Personen sesshafter und bleiben eher am selben Ort (50%). Ab 30 wird der Immobilienkauf zwar zum Thema, es sind aber weniger als 30%, die tatsächlich ein Haus oder eine Wohnung kaufen, beziehungsweise selber bauen.

AUCH IN KINDERHAUSHALTEN WIRD GERAUCHT

Gemäss einer Studie der ImmoWelt AG wird in jedem 11. Kinderhaushalt (9%) gequalmt. 6% der Befragten mit Kindern gaben an, dass sie sich dabei auf bestimmte Räume beschränken, 3% rauchen in der gesamten Wohnung. Dabei ist bemerkenswert, dass in Kinderhaushalten nicht deutlich weniger geraucht wird als in der Gesamtbevölkerung: Insgesamt gaben 12% aller Befragten an, dass in den eigenen vier Wänden gequalmt wird. Dies sind nur 3% mehr als in den Kinderhaushalten. Besonders hoch ist die Zahl der Indoor-Raucher bei den Singlehaushalten (20%). 16% der Schweizer erlauben ihren Gästen, in der Wohnung zu rauchen. Damit dürfen Gäste auch in Wohnungen zur Zigarette greifen, in denen eigentlich nicht geraucht wird.

Das Chief Investment Office (CIO) von UBS Global Wealth Management hat einen

ZÜRICH VERTEIDIGT PLATZ EINS



Das Chief Investment Office (CIO) von UBS Global Wealth Management hat einen

ANZEIGE

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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

neuen Vergleich der Preise und Löhne in 77 Städten weltweit veröffentlicht. Der Kaufkraftindex der Studie ergibt, dass die Einwohner von Städten in Europa und Nordamerika in der Regel die höchste Kaufkraft aufweisen. Nur Manama, die Hauptstadt von Bahrain, und Hongkong vermochten die transatlantische Phalanx in den Top 10 zu durchbrechen. Zürich behält seine Position als die teuerste Stadt, gefolgt von Genf und Oslo. Der durchschnittliche Lohn eines Arbeiters in Los Angeles hat die höchste Kaufkraft weltweit. Die Einwohner von Los Angeles können sich damit fast ein Viertel (23,9%) mehr leisten als die New Yorker.

WOHNUNGS-ANPASSUNGEN FÜR SENIOREN

Damit ältere Menschen möglichst lange in den eigenen vier Wänden leben können, müssen ihre Wohnungen an die neuen Bedürfnisse angepasst werden. Genau dafür wurde die Webapplikation entwickelt, die zu den wich-

tigsten Problemstellen in Gebäuden konkrete Lösungsansätze bietet und ab sofort kostenlos zugänglich ist. David Fässler, Gründer und Inhaber der Fred GmbH, hatte die Idee zum Start-up von «Mona». Das Web-Tool wurde von Spezialisten der Beratungsstelle für Unfallverhütung entwickelt und von der Age-Stiftung unterstützt.



UNTERNEHMEN

PLATTFORM FÜR RENDITEIMMOBILIEN

Die Crowdhouse AG lanciert eine neue Plattform für den Alleinkauf von Rendite-Liegenschaften. Laut Medienmitteilung des Unternehmens, richtet sich die Plattform an vermögende Privatpersonen und institutionelle Investoren, die Rendite-Liegenschaften kaufen

und dabei schnell und effizient operieren möchten. Damit vollzieht das Zürcher Fintech-Unternehmen einen weiteren Schritt zur Realisierung eines vollständig digitalisierten Schweizer Systems für die Transaktion, Finanzierung und das Investment in Rendite-Immobilien.

INVESTIS BETEILIGT SICH AN FLATFOX

Die Investis Holding SA hat 10,8% des Aktienkapitals der Flatfox AG erworben. Über den Kaufpreis wurde Still-schweigen vereinbart. Das in Zürich ansässige Start-up-Unternehmen Flatfox ermöglicht es Privatpersonen und professionellen Verwaltungen über ihre Plattform einen digitalisierten Vermietungsprozess von Wohnimmobilien durchzuführen. Die Investition erfolgt im Rahmen einer Finanzierungsrunde, an welcher neben der Investis-Gruppe auch «Ringier Digital Ventures» sowie der «Helvetia Venture Fund» beteiligt sind.

NEUES ONLINE-PORTAL «BRIXEL»

Brixel nennt sich eine neue Schweizer Plattform für den transparenten und direkten Immobilienhandel, die Verkäufer bei der Vermarktung und Käufer bei der Objektsuche unterstützt. Wie das Unternehmen meldet, soll Brixel den gesamten Prozess von der professionellen Marktschätzung bis zum Vertragsabschluss organisieren und online begleiten. Schweizweit einzigartig ist die Brixel-Preisgarantie, die für ausgewählte Objekte 90 Tage lang einen Mindestverkaufspreis offeriert. Sollte in dieser Zeit kein passender Käufer gefunden werden, übernimmt

Brixel die Immobilie. Dies verschafft dem Verkäufer umgehend Liquidität. Dieses Angebot gilt in der Startphase für die Kantone Zürich, Schwyz, Zug und Glarus, soll jedoch nach einer Testphase auf die ganze Schweiz ausgeweitet werden.

PEACH PROPERTY ERHÖHT ANLEIHE

Der Verwaltungsrat der Peach Property Group AG, eines auf Bestandhaltung spezialisierten Investors mit Fokus auf Wohnimmobilien in Deutschland, hat aufgrund der hohen Nachfrage eine Erhöhung des Zielvolumens der Optionshybridanleihe von bisher 50 Mio. auf bis zu 100 Mio. CHF beschlossen. Gemäss Angaben des Unternehmens soll der Mittelzufluss aus der Anleihe vorrangig für den Ausbau des Immobilienbestandsportfolios in Deutschland und zur Ablösung von Verbindlichkeiten verwendet werden.

MONEYPARK ERÖFFNET FILIALE IN FREIBURG



Anfang Juni hat die MoneyPark AG, ein Unternehmen für die Vermittlung von Hypothekarkrediten, in Freiburg eine Filiale am Boulevard de Pérolles 2 eröffnet. Den Aufbau und die Leitung übernimmt der Freiburger Gilles Defferrard, der seit 2006 bei MoneyPark tätig ist. Er baute bereits die Fili-

ANZEIGE



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

Monika ist Leiterin Mietmanagement



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

www.campos.ch/video



MACHT IMMO'S MOBIL. 

ale in Vevey erfolgreich auf. Mit der Eröffnung der neuen Niederlassung unterstreicht die MoneyPark AG ihre zentrale Bedeutung in der Wirtschaftsregion Freiburg.

MOBIMO UND FADMATT BESCHLIESSEN ÜBERNAHME

Die Mobimo Holding AG hat mit der Immobiliengesellschaft Fadmatt AG eine Transaktionsvereinbarung unterzeichnet und deren Aktionären ein Angebot zur Übernahme aller Fadmatt-Aktien unterbreitet. Das Angebot kommt laut Medienmitteilung der Mobimo zustande, wenn mindestens 67% der Fadmatt-Aktien angedient werden. Es liegen bereits Zusagen für etwas mehr als 50% der Fadmatt-Aktien vor. Ist das Angebot erfolgreich, wird Mobimo die Liegenschaften in ihr eigenes Portfolio integrieren und die Bewirtschaftung der Liegenschaften übernehmen. Mindestens die Hälfte des Übernahmepreises von 183 Mio. CHF wird in Form von neu zu schaffenden Namenaktien aus dem genehmigten Kapital der Mobimo entrichtet werden.

SPS KAUFT ZWEI OBJEKTE IN ZÜRICH



Die Swiss Prime Site Immobilien AG hat von der Implemia AG das bewilligte Bauprojekt «West-Log» (Bild:

Raumgleiter AG) erworben. Bei der noch zu erstellen Immobilie handelt es sich um eine Liegenschaft für Stadtlogistik in Zürich-Altstetten. Das Gebäude könne als Logistikhub auf die steigende Nachfrage nach der innerstädtischen Verteilung von Waren reagieren und bietet damit langfristige Perspektiven, teilt Projektentwicklerin und Totalunternehmerin Implemia mit. Die Realisierung von «West-Log» soll in diesem Sommer beginnen und wird voraussichtlich gut zwei Jahre dauern. Zum aktuellen Zeitpunkt sind den Angaben zufolge 85% der verfügbaren Flächen von 17 500 m² langfristig an ein Schweizer Grosshandelsunternehmen vorvermietet. Weiter erwirbt Swiss Prime Site die zwischen 2013 bis 2016 erneuerte Liegenschaft an der Ecke Dreikönigstrasse/Beethovenstrasse in der Zürcher Innenstadt. Die 5 500 m² Gesamtfläche seien an namhafte Unternehmen vermietet, so Swiss Prime Site.

PICTET GROUP ZIEHT IN DEN «LEUENHOF»



Die Genfer Privatbank Pictet verlegt ihr neues Zürcher Headquarter in den «Leuenhof» an der Bahnhofstrasse 32. Pictet hatte SPG Intercity Zurich mit der Standortsuche und der Verhandlung des Mietvertrags beauftragt. Die his-

torische Liegenschaft, die auf eine traditionsreiche Geschichte zurückblicken kann, wird umfassend saniert und überzeugt danach nicht nur durch ihre exklusive Lage, sondern auch durch modernste Gebäudetechnologie.

PROJEKTE

NEUES BILDUNGSZENTRUM IN AARBERG



Das neue Bildungszentrum in Aarberg wurde am 22. und 23. Juni nach rund zwei Jahren Bauzeit eröffnet. Insgesamt wurden 11,4 Mio. CHF in den Erweiterungsbau investiert. Das Bedürfnis nach Fachkräften im Metallbau und der Landtechnik ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Aus diesem Grund erweitert das Bildungszentrum Aarberg sein Angebot und bietet jährlich rund 4 700 Kursteilnehmern eine zeitgemässe Infrastruktur.

BAUSTART FÜR BÜROGEBÄUDE IN ZÜRICH-WEST

An der Hardstrasse 301 sind Mitte Juni 2018 die Vorbereitungs- und Abbrucharbeiten für den Neubau eines sechsgeschossigen Bürogebäudes auf dem Escher-Wyss-Areal in Zürich-West gestartet. Der Baubeginn ist für Anfang November 2018, die Fertigstellung für

Herbst 2020 geplant. Das Bürogebäude wird nach der Fertigstellung in das Allreal-Portfolio der Renditeliegenschaften übernommen. Von den insgesamt rund 5 800 m² vermietbarer Fläche entfallen rund 4 900 m² auf Büroflächen in den Obergeschossen, rund 580 m² auf Gewerbe- und Lagerflächen im Erdgeschoss und 320 m² auf Lagerflächen im Untergeschoss.



«SWISS E-MOBILITY HUB» GEPLANT



Die Genossenschaft Elektra Baselland plant in Pratteln den Bau eines «Swiss E-Mobility Hubs». Dabei handelt es sich um ein modernes Innovationszentrum für Elektromobilität und die grösste Elektroladestation in Europa mit 280 Ladesäulen. Das Projekt wird von der Kantonsregierung Basel-Landschaft unterstützt und von der Fachhochschule Nordwestschweiz wissenschaftlich begleitet. Mit den Bauarbeiten wird voraussichtlich Mitte 2021 begonnen, und die Eröffnung ist für 2023 geplant.

GRUNDSTEINLEGUNG FÜR ÜBERBAUUNG «BAHNHÖFLI»

Die Grundsteinlegung für die Überbauung «Bahnhöfli» in Romanshorn hat Anfang Juni stattgefunden. Bauherrin des Projekts (Bild: Baumschlagler Eberle Architekten AG) ist die Raiffeisen Pensionskasse; die Piora AG realisiert das Projekt als Generalunternehmung. Die Überbauung besteht aus zwei Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 34 Mietwohnungen (2,5- bis 4,5-Zimmer) und einer Tiefgarage. Im Erdgeschoss werden Gewerbe- und Büroflächen realisiert. Die Gebäude entstehen auf einem 1610 m² grossen Grundstück und werden eine Bruttogeschossfläche von 4352 m² umfassen. Im Oktober 2019 sollen die Häuser bezugsbereit sein.



ZÜRCHER HAUPTBAHNHOF WIRD SANIERT



Nach knapp 150 Jahren wird der Südtrakt des Zürcher Hauptbahnhofs (Bild: SBB/CFF/FFS) saniert, teilen die SBB mit. Während einer ersten Bauetappe, die vom zweiten Quartal 2018 bis zum ersten Quartal 2020 dauert, wird die Arkade beim Ostportal

unterkellert und eine neue Produktionsküche unterhalb der Wanner-Halle eingebaut. In einer zweiten Etappe, vom zweiten Quartal 2020 bis zum Sommer 2023, wird der Südtrakt komplett saniert. Obwohl die Sicherheit der Reisenden und der ungehinderte Zugang zur Bahn während der Sanierungsarbeiten im Hauptbahnhof oberste Priorität haben, könne es zu Umleitungen und Einschränkungen kommen, so die SBB.

DELEGIERTE VERABSCHIEDEN HOCHHAUSKONZEPT



Das Hochhauskonzept «LuzernPlus» von 2008 wurde überarbeitet und soll nun für die Gemeinden verbindlich werden, meldet der Gemeindeverband «LuzernPlus». Das Konzept definiert, wo die Möglichkeitsgebiete für Hochhäuser liegen und wo keine gebaut werden dürfen. Die Delegierten der 24 Mitgliedsgemeinden haben dem überarbeiteten Konzept einstimmig zugestimmt. Der Wirkungshorizont des Konzepts ist auf zehn Jahre ausgelegt. Die Gemeinden haben die Hoheit als Bewilligungs- und Planungsinstanz.

VAN-BAERLE-AREAL WIRD UMGENUTZT

Auf dem rund 22 000 m² grossen ehemaligen Industrie-Areal «Van Baerle» in Münchenstein wird in den nächsten Jahren unter der Verantwortung der Hal-

ter AG ein neues Quartier mit Wohnungen, Restaurants und Quartierläden entstehen. Mit dem Abschluss des Architekturwettbewerbs wurde nun eine wichtige Etappe auf dem Weg zur Realisierung erreicht. Die Jury empfahl eine Weiterbearbeitung der Entwürfe von Jessenvollenweider Architektur und HHF Architekten aus Basel sowie GWJ Architektur aus Bern. Der Baustart ist für 2021 vorgesehen.



BAUVORBEREITUNG AUF DEM CENTRAVO-AREAL



Auf dem ehemaligen Centravo-Areal, an zentraler Lage in Othmarsingen, sind Ende Juni die Baugespanne für die neue Wohnüberbauung «In den Matten» aufgestellt worden. Gleichzeitig wurde die Baueingabe bei der Gemeindeverwaltung durch die Piora AG eingereicht. In den geplanten elf Baukörpern, sollen rund 170 Wohnungen etappenweise realisiert werden. Daneben sind auch zwei Dienstleistungsgebäude geplant.

GRÜNES LICHT FÜR DAS GLASI-QUARTIER

Ende Juni durften die Entwicklungspartner Baugenossenschaft Glattal Zürich, Logis Suisse AG und

Steiner AG im Stadthaus Bülach die Baubewilligung für das Glasi-Quartier entgegennehmen. Folgen keine Einsprachen, wird die Baubewilligung Ende Juli rechtskräftig und die Ausführungsvorbereitungen für das neue Quartier mit rund 560 Wohnungen und über 20 000 m² Gewerbefläche können in Angriff genommen werden.



FORTIMO FEIERT SPATENSTICH



Die Fortimo Invest AG hat am 19. Juni den Baustart der sieben Mehrfamilienhäuser in der Gemeinde Roggwil TG symbolisch mit einem Spatenstich gefeiert. Bereits vor dem Baustart sind rund 40% der 77 Eigentumswohnungen verkauft. Die naturnahe Überbauung beinhaltet einen Mix von 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen im Minergie-Standard. Ab Frühling 2020 sind die ersten Wohnungen bezugsbereit.

PERSONEN

WINCASA BAUT MIXED-USE SITE MANAGEMENT AUS



Nach gut einem Jahr wird der Mixed-Use Site Management Hub in Zürich, geleitet von Thomas Hinderling, vergrössert und bezieht im Juni 2018 moderne Büros auf dem Zürcher Maag-Areal. Dazu wird per Juli 2018 in Genf ein neuer Standort eröffnet, den Yvan Meyer mit seinem Team betreut. Yvan Meyer war bisher Leiter Center Management La Praille & Hub und ist seit 2010 bei Wincasa tätig.

BS2 AG VERSTÄRKT VERWALTUNGSRAT



Die drei Immobilienexperten Adrian Altenburger, Ralf Bellm und Urs Hausmann ziehen in den Verwaltungsrat des Gebäudetechnikbieters BS2 ein. Von den drei neuen Verwaltungsräten verspricht sich das Unternehmen, dass diese ihr Know-how hinsichtlich Immobilienentwicklung und -investment in die BS2 AG einbringen, heisst es in einer Mitteilung. Prof. Dr. Adrian Altenburger ist Professor und Instituts- und Studiengangleiter für Ge-

bäudetechnik und Energie an der Hochschule Luzern sowie Vizepräsident des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA. Dr. Ralf Bellm ist Architekt und Bauökonom und war fast 20 Jahre in leitenden Funktionen für den Hochtief-Konzern tätig. Seit 2016 ist Bellm Gründer und Mitglied des Verwaltungsrates der Beratungs- und Entwicklungsgesellschaft Betr AG. Dr. Dr. Urs Hausmann arbeitete fast 20 Jahre bei Wüest Partner in Zürich. Der Volkswirt und Jurist ist Inhaber der Beratungsfirma Kaori und hält Mandate bei Akara Funds, bei der PK SBB und der Anlagestiftung Testina.

BEAT FRISCHKNECHT ZUM CEO ERNANNT



Der Verwaltungsrat der Bfw Liegenschaften AG hat Beat Frischknecht einstimmig zum Chief Executive Officer der Gesellschaft ernannt. Als Gründer der Gesellschaft hatte Frischknecht die operative Leitung des Unternehmens bereits von 2000 bis Ende April 2006 inne sowie von Juli 2012 bis Ende März 2017 und war als Mitglied des Verwaltungsrats in den vergangenen Jahren jeweils aktiv in den Akquisitions- und Devestitionsprozess der Portfolio-Liegenschaften eingebunden.

NEUE LEITERIN BAUMANAGEMENT



Martina Hefe wird ab 1. September 2018 neu in der Geschäftsleitung der Ruag Real Estate AG Ein-

sitz nehmen und die Leitung des Bereichs Baumanagement übernehmen. Sie ist schweizweit für die Profitabilität und Weiterentwicklung der Bereiche Projektrealisierung und -entwicklung verantwortlich, dazu wird sie auch Bauprojekte der Ruag im Ausland unterstützen. Hefe bringt langjährige Führungserfahrung im Immobilien- und Baumanagement mit und kann auf ein breites betriebswirtschaftliches und immobilienpezifisches Wissen zurückgreifen.

ANZEIGE

INVESTORENWETTBEWERB AREAL SENNHOF CHUR



Bieterverfahren zur Erlangung von Angeboten für ein Baurecht

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
<https://bit.ly/2JN7mm9>



Hochbauamt Graubünden
Uffizi da construcziun auta dal Grischun
Ufficio edile dei Grigioni

Wo die Grenzen verlaufen

Das Bundesgericht befasst sich in zwei jüngeren Entscheiden mit der Abgrenzung zwischen Miet- und Darlehensverträgen und zwischen Luxuswohnungen und «gewöhnlichen» Wohnungen.



Auch eine 7-Zimmer-Wohnung ist gemäss Bundesgericht noch nicht automatisch eine Luxuswohnung (Bild: 123rf.com).

CHARLES GSCHWIND* ●

I. MIETE VERSUS LEIHE. Hintergrund des vorliegenden Genfer Falls ist eine komplexe erbrechtliche Streitigkeit zwischen zwei Geschwistern, welcher im Vorfeld bereits zu zwei weiteren (mit dem vorliegenden Fall aber nur bedingt verbundenen) bundesgerichtlichen Urteilen geführt hatte.

Gemäss einem 1984 abgeschlossenen Mietvertrag vermietete die Beschwerdegegnerin N. AG der Beschwerdeführerin A. X. eine 4,5-Zimmer-Wohnung. 1987 schlossen die Parteien einen weiteren Mietvertrag über eine 5,5-Zimmer-Wohnung im gleichen Gebäude ab.

1990 wurde sodann eine unterirdische Parkgarage (mit sieben Untergeschossen) im Haus gebaut; seither verfügt die Beschwerdeführerin über insgesamt drei ihrer fix zugeteilte Parkplätze. Die Beschwerdeführerin wurde dabei nie aufgefordert, einen (zusätzlichen) Mietzins für die Nutzung dieser Parkplätze zu bezahlen; auch blieb der Mietzins für die beiden Wohnungen unverändert.

Am 1. Mai 2014 beschloss der Verwaltungsrat der Beschwerdegegnerin, zwei der drei Parkplätze der Beschwerdeführerin neu zu vergeben, und wies die

Beschwerdeführerin an, diese Parkplätze innert fünfzehn Tagen freizugeben. Gestützt auf diesen Entscheid kündigte die Liegenschaftsverwaltung sodann die Miete der beiden Parkplätze per 30. Juni 2014 gemäss Beschluss des Verwaltungsrats.

mit diesen Räumen dem Mieter zum Gebrauch überlässt.», weshalb sie nicht Gegenstand einer separaten Kündigung sein könnten. Demgegenüber machte die Beschwerdegegnerin sinngemäss geltend, die Parkplätze seien der Beschwerdefüh-

» Das Bundesgericht hält fest, dass ein rechtlich relevanter Zusammenhang zwischen den Parkplätzen und den Wohnungen dann besteht, wenn die Parkplätze der Hauptsache funktionell dienen und nur wegen des über diese geschlossenen Mietvertrags zum Gebrauch überlassen bzw. in Gebrauch genommen werden.«

Die Beschwerdenehmerin gelangte gegen diese Kündigung ans kantonale Mietgericht. Im Wesentlichen vertrat sie dabei den Standpunkt, die Parkplätze seien durch die bestehenden Wohnungsmieten mitumfasst (vgl. Art. 253a Abs. 1 OR: «Die Bestimmungen über die Miete von Wohn- und Geschäftsräumen gelten auch für Sachen, die der Vermieter zusammen

gerin kostenlos (im Sinne einer Gebrauchsleihe gemäss Art. 305 ff. OR) übergeben worden, weshalb die erfolgte Kündigung rechtens sei. Die kantonalen Instanzen teilten die Auffassung der Beschwerdegegnerin und traten nicht auf die Klage der Beschwerdeführerin ein (da sich die Beschwerdeführerin mangels Mietvertrag an die falschen Gerichte gewendet habe).

Das Bundesgericht hält mit Hinweis auf seine bisherige Rechtsprechung fest, dass ein rechtlich relevanter Zusammenhang zwischen den Parkplätzen und den Wohnungen dann besteht, wenn die Parkplätze der Hauptsache, d. h. den Wohnungen, funktionell dienen und nur wegen des über diese geschlossenen Mietvertrags zum Gebrauch überlassen bzw. in Gebrauch genommen werden. Dabei sei erforderlich, dass die Parteien beider Mietverträge dieselben seien. Dagegen komme dem Zeitpunkt des Vertragsschlusses oder der Anzahl der abgeschlossenen Verträge in diesem Zusammenhang keine entscheidende Bedeutung zu.

Gemäss Bundesgericht geht es vorliegend primär um eine Frage der Vertragsauslegung. Da sich der «übereinstimmende wirkliche Wille der Parteien» nicht bestimmen liesse, stützt sich das Bundesgericht bei der Vertragsauslegung primär auf das sog. Vertrauensprinzip.

Die kantonalen Instanzen waren gestützt auf insgesamt sieben Punkte zum Schluss gekommen, die Parkplätze seien nicht Gegenstand eines Mietvertrags: (1) Die Parkplätze seien keine Bestandteile der Wohnungen, da sie im Zeitpunkt des Baus der Wohnungen noch nicht existierten. (2) Die Beschwerdeführerin sei in den Mieterspiegeln nicht als Mieterin der Parkplätze aufgeführt, auch nicht mit dem Hinweis, dass der entsprechende Mietzins in der Miete der Wohnungen inbegriffen sei. (3) Die Beschwerdeführerin anerkenne, dass die Beschwerdegegnerin den Wunsch geäussert habe, die Wohnungsmietverträge nicht mit den Parkplätzen zu verbinden. (4) Nicht alle Mieter seien auch Mieter von Wohnungen. (5) Mit Ausnahme der Beschwerdeführerin würden alle Mieter von Parkplätzen einen separaten Mietzins für diese entrichten. (6) Der Umstand, dass die Beschwerdegegnerin für die Kündigung ein offizielles Mietformular genutzt habe, sei für sich genommen nicht entscheidend. (7) Die Beschwerdeführerin habe keinen Mietzins für die Nutzung der Parkplätze entrichtet.

Nach einer detaillierten Auseinandersetzung mit diesen Punkten kommt das Bundesgericht zusammenfassend zum Schluss, ausschliesslich der unter (2) aufgeführte Punkt sei für die Beurteilung der Rechtsnatur der Parkplatzüberlassung relevant. Die Vorinstanzen hätten dabei über-

sehen, dass der Name der Beschwerdeführerin auf dem Mieterspiegel aufgeführt sei mit dem Hinweis, der Mietzins sei «inbegriffen»; aus diesem Grund sei die Qualifikation des Vertragsverhältnisses durch die Vorinstanzen als Gebrauchsleihe willkürlich gewesen; vielmehr seien die Parkplätze Gegenstand der Wohnungsmietverträge.

BGer 4A_186/2017 vom 4. Dezember 2017

» Die Bestimmungen über den Schutz vor missbräuchlichen Mietzinsen finden auf die Miete von luxuriösen Wohnungen keine Anwendung.»

II. LUXUSWOHNUNG VERSUS «GEWÖHNLICHE» WOHNUNG. Im zweiten Fall, diesmal aus dem Kanton Basel-Stadt, befasste sich das Bundesgericht mit der Frage, ob eine 7-Zimmer-Wohnung in Basel als «luxuriöse Wohnung» im Sinne von Art. 253b Abs. 2 OR zu qualifizieren sei und, wenn ja, ob der für die Nutzung dieser Wohnung verlangte Mietzins «missbräuchlich sei». Hintergrund für diese Fragestellung ist, dass die Bestimmungen über den Schutz vor missbräuchlichen Mietzinsen nach Art. 269 ff. OR keine Anwendung finden auf die Miete von solchen luxuriösen Wohnungen.

Die Beschwerdeführer, die Mieter A und B, schlossen 2005 mit der Beschwerdegegnerin, der C AG, einen Mietvertrag über eine 7-Zimmer-Wohnung in Basel ab. 2015 verlangten die Mieter eine Senkung des Nettomietzins, da der Referenzzinssatz gesunken sei. Die Vermieterin lehnte das Begehren ab mit dem Argument, der Mietzins liege deutlich unter dem orts- und quartierüblichen Durchschnitt.

Vorliegend gingen die kantonalen Instanzen davon aus, das Mietobjekt habe nicht luxuriösen Charakter, weshalb sie die Missbräuchlichkeit des Mietzins prüften.

Das Bundesgericht hält fest, der Begriff «luxuriös» sei restriktiv auszulegen. Es kommt bei der Würdigung des Gesamteindrucks, bei der die Eigenheiten des konkreten Mietobjekts zu berücksichtigen sind,

zum Schluss, das Mietobjekt könne nicht als «luxuriös» qualifiziert werden, bzw. die Vermieterin habe nicht ausreichend darlegen können, weshalb es luxuriös sei.

Gemäss Art. 270a OR kann der Mieter den Mietzins als missbräuchlich anfechten und die Herabsetzung auf den nächstmöglichen Kündigungstermin verlangen, wenn er Grund zur Annahme hat, dass der Vermieter wegen einer wesentlichen Änderung der Berechnungsgrundlagen, vor allem wegen einer Kostensenkung, einen «übersetzten Ertrag» aus der Mietsache erzielt. Nach Art. 269 OR sind Mietzinse missbräuchlich, wenn damit ein übersetzter Ertrag aus der Mietsache erzielt wird. Dagegen sind Mietzinse in der Regel nicht missbräuchlich, wenn sie «im Rahmen der orts- oder quartierüblichen Mietzinse» liegen (Art. 269a lit. a OR).

Gemäss Bundesgericht dürfen die quartierüblichen Mietzinse nicht aufgrund eines Gesamteindrucks bestimmt werden; der Richter habe sich vielmehr an die in Art. 11 VMWG vorgegebenen und in der Rechtsprechung präzisierten Kriterien zu halten, nämlich entweder offizielle Statistiken, die den jüngsten Entwicklungen der Mietzinse Rechnung tragen, oder mindestens fünf Vergleichsobjekte, die in Bezug auf die in Art. 11 Abs. 1 VMWG genannten Aspekte (d. h. Lage, Grösse, Ausstattung, Zustand und Bauperiode) mit dem strittigen Mietobjekt vergleichbar sind. Unzulässig sei hingegen eine Ermittlung des Üblichen durch ein Gutachten. Die Feststellung des quartierüblichen Mietzinses soll anhand eines Vergleichs mit «konkreten, tatsächlichen Gegebenheiten» erfolgen.

Gestützt auf diese (und andere) Kriterien heisst das Bundesgericht im vorliegenden Fall die Beschwerde teilweise gut, bzw. weist die Sache zu neuer Entscheidung an die Vorinstanz zurück. ●

BGer 4A_291/2017 vom 11. Juni 2018



***CHARLES GSCHWIND**

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

Veränderte Geschäftsmodelle

Die Veränderung der Geschäftsmodelle wird in der intervallbezogenen Leistungserbringung hin zur impulsbezogenen bestehen. Doch was hat diese Veränderung für Auswirkungen auf die Facility-Management-Dienstleister?



Starre Leistungsintervalle haben ausgedient und werden verschwinden (Bild: Stock Adobe Oliver Le Moal).

SILVIO GLOOR* • **VERÄNDERUNG DURCH DIE DIGITALE TRANSFORMATION.** Intelligente Gebäude sind die Zukunft in der Immobilienbranche und werden die Prozesse im Facility-Management in der Betriebs- und Nutzungsphase der Immobilien verändern. Starre Leistungsintervalle auf Basis von Service-Level-Agreements werden mit der zunehmenden Digitalisierung verschwinden. Die Zukunft besteht im impulsgesteuerten Leistungsabruf durch die Gebäude und die Nutzer.

Die Technologie, die das ermöglicht, ist bereits in Form von Sensoren, Service Buttons, Internet of Things (IoT) und Predictive Maintenance (PdM) auf dem Markt erhältlich. Jedoch ist die digitale Transformation im Facility-Management (FM) noch nicht so weit, dass diese Technologien in den Standardprozessen der FM-Dienstleister angewendet werden. Vereinzelt und unter dem Schlagwort «Pilot» testen grössere FM-Dienstleister, wie die Post Immobilien Management und Services AG mit dem Digital Real Estate oder die ISS mit dem Cube (Hauptsitz) als Labor, solche Technologien hinsichtlich Markt- und Praxistauglichkeit. Hierzu gehört auch die frequenzbezogene Reinigung. Das Prinzip besteht in der raumbezogenen Personenfrequenzmessung mit Sensoren, die bei Erreichen der definierten Frequenzobergrenze der Räume automatisch die Reinigungsleistung beim FM-Dienstleister abrufen. Ein weiteres Beispiel ist die präventive Wartung von technischen

Anlagen, die auf Basis von Datenanalysen die Wartungszeitpunkte definiert und dadurch die Leistungen zeit- und bedarfsgerecht einfordert.

HERAUSFORDERUNGEN DER LEISTUNGSERBRINGUNG. Der Wandel von der intervallbezogenen hin zur impuls gesteuerten Leistungserbringung in der FM-Branche ist gross. Die heutigen intervallbezogenen Geschäftsmodelle werden in Zukunft ihre Marktauglichkeit verlieren, da die Leistungsintervalle als Planungsinstrument und Ertragsgarant wegfallen. Umdenken in der Branche ist angesagt. Die Zukunft basiert auf Gebäude- und Nutzerimpulsen. Konkret bedeutet es, dass der Leistungsbedarf zu jeder Tages- und Nachtzeit und an jedem beliebigen Ort nachgefragt werden kann und die Dienstleister ihre Ressourcen zeit- und bedarfsgerecht für die Leistungserbringung bereitstellen müssen. Die Herausforderung beim impuls gesteuerten Leistungsabruf besteht in der Ungewissheit, wann und wo Leistungen anfallen und wie viele Ressourcen dafür benötigt werden. Bis anhin konnten die FM-Dienstleister die für die Leistung benötigten Ressourcen (Mitarbeiter, Material, Fahrzeuge) auf Basis der Leistungsintervalle planen. Durch den Einsatz der neuen Technologien wird diese Planbarkeit entfallen und die Dienstleister bei ihrer Ressourcenplanung fordern.

Die Schwierigkeit wird darin liegen, das Gleichgewicht zwischen der schwankenden

Auftragslage und der Anzahl Mitarbeiter zu halten. Die Dienstleister müssen weiterhin über genügend Mitarbeiter verfügen, um die geforderten Leistungen aus den Gebäude- und Nutzerimpulsen erbringen zu können. Neben den organisatorischen Hürden stellen auch die finanziellen Gegebenheiten eine Herausforderung dar. Die digitale Transformation wird die Gewinnmarge der Dienstleister nachhaltig schmälern. Dies liegt zum einen daran, dass künftig nur noch die abgerufenen Leistungen verrechnet werden können, und zum anderen an der fehlenden Vergütung der möglichen Wartezeiten der Mitarbeiter.

WAS GILT ES NUN ZU TUN. Mit welcher Intensität die digitale Transformation im Facility-Management voranschreiten wird, lässt sich schwer abschätzen. Doch die Auswirkungen der Transformation auf die Geschäftsmodelle werden einschneidend sein. Mit dem Wegfall der Leistungsintervalle brechen die Grundlagen der heutigen Betreiber- und Kostenmodelle weg. In der Praxis gilt es herauszufinden, wie die Geschäftsmodelle auf die neuen impulsbezogenen Leistungserbringungen ausgerichtet werden müssen. Wie sieht zukünftig die Organisation aus? Wie werden die Leistungen und Wartezeiten honoriert? Diese Fragen müssen geklärt werden. Für eine Musterlösung ist die Zeit noch nicht reif, und die ersten Erkenntnisse aus der Praxis sagen noch zu wenig aus. Der Schlüssel zum Erfolg wird in der Flexibilisierung der Organisationsstruktur liegen. Konkret in der Flexibilisierung der Anstellungs- und Arbeitszeitmodelle der Unternehmungen, die nur so auf die schwankende Nachfrage reagieren können. Zudem ist wichtig, dass man sich zu Beginn nur auf einzelne Elemente konzentriert und diese schrittweise in die Geschäftsmodelle integriert. Zu viele digitale Veränderungen auf einmal können eine Unternehmung lähmen. Auch macht eine Digitalisierung nur Sinn, wenn damit ein Mehrwert für die Unternehmung erzielt werden kann. Die ganze digitale Transformation sollte nach dem Grundsatz «Weniger ist mehr» angegangen werden. •



***SILVIO GLOOR**

Der Autor ist Student an der Hochschule Luzern im Studiengang MAS Immobilienmanagement. Dieser Artikel entsteht im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

Renaissance der Betonschalen

ETH-Architekten und Ingenieure bauen ultraleichte Betondächer; dabei haben sie sich an Prinzipien des bedeutendsten Schalenpioniers Heinz Isler angelehnt. Sein wohl berühmtestes Bauwerk sind die nun 50 Jahre alten Betonschalen an der Raststätte Deitingen Süd.



Links: Raststätte Mövenpick/Silberkugel 1968: Die beiden Betonschalen wirken wie Flügel, die an Möven erinnern. Rechts: Die Schalen heute, 50 Jahre nach dem Bau, mit dem dominanten, aber originalen Farbanstrich (Bilder: Kantonale Denkmalpflege Solothurn, Guido Schenker).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

HEINZ ISLERS SCHALEN NEU ENTDECKT. Die ETH Zürich fördert mit einem ambitionierten Projekt im neuen Forschungsgebäude den Leichtbau und das Energiemanagement von Gebäuden. Zugleich möchten zwei Forschergruppen auch dem Design neuen Schub verleihen: der Renaissance filigraner Betonschalenchitektur, kompatibel zu den Energiestandards der heutigen Zeit. Eine Frage war auch: «Warum werden heute vielfach so schwere Dächer gebaut?» Der erste Prototyp eines selbsttragenden Leichtbaudaches wurde im vergangenen Jahr in der Halle gebaut und liegt auf fünf Auflagerpunkten. Zurzeit wird ein identisches Schalendach auf dem Dach der Empa in Dübendorf erstellt.

Die filigrane Konstruktion ist im Durchschnitt bloss 5 Zentimeter dick, überspannt eine Fläche von 160 Quadratmetern und wiegt kaum 20 Tonnen. «Im Vergleich zu üblichen und gängigen Bauweisen ist das ein ultraleichtes Produkt», sagt Philippe Block, ETH-Professor für Architektur und Tragwerk und einer der beiden Leiter der Forschergrup-

pen. Dabei erfanden die ETH-Forscher eigentlich gar nichts Neues. Sie bedienten sich vielmehr einer in den letzten Jahren vergessenen Bauform. Die Schweiz hat diese Tradition bewahrt und besitzt mit den dünnen und eleganten Betonschalenchonstruktionen des Ingenieurs Heinz Isler (1926–2009) eine Vielzahl an sehenswerten, modernen Schalenchbauten und -dächern. Die Autobahnraststätte Deitingen Süd, das Hallenbad in

» Auch wenn die Schalen einen Teil ihrer Funktion als Tankstellenüberdachung verloren haben, bleibt der von Heinz Isler geschaffene Symbolwert erhalten.«

STEFAN BLANK, KANTONALER DENKMALPFLGER, SOLOTHURN

Brugg und das Flieger-Flabmuseum in Dübendorf gehören dazu. Isler realisierte weltweit über 1400 Bauwerke dieser Art. «Leider sind Betonschalen heute selten geworden, sie sind zu teuer», bedau-

ert Philippe Block. Vor allem die Konstruktionen der Schalungen aus Holz oder Kunststoffen ist zeitaufwendig, materialintensiv und kostspielig.

SEILNETZTECHNIK ALS SCHALUNG. Die Forscher an der ETH entwickelten eine günstigere Konstruktionsmethode und könnten so dem Beton-Leichtbau möglicherweise zu einer Renaissance verhelfen. Sie reaktiveren ein altes Verfahren, das

in der Zeit aus dem Zweiten Weltkrieg aus Not und Materialknappheit geboren wurde, und optimieren dieses Verfahren dank moderner Seilnetztechnik. Mit verstellbarer Seilnetztechnik lassen sich Trägerstrukturen für aussergewöhnliche Leichtbau-Dachformen konstruieren. Geflechte aus Stahlseilen und Netzen ersetzen die üblichen Schalungen. Holzschalungen sind für Betonschalenchbauten aufwendig zu erstellen und werden nach Aushärtung des Betons in der Regel entsorgt. Sie sind also bloss einmal zu gebrauchen.

Zusammen mit einem grossen Material- und Zeitverschleiss ist dies weder ökologisch noch ökonomisch sinnvoll. Anders bei der Seilnetzmethode: Stahlseilnetze sind leicht, einfach transportierbar und können nach dem Bau erneut verwendet werden.

Ist das Geflecht in der Dach- oder Schalenform aufgebaut, kommen darauf textile

offenen Raum der Durchfahrt beidseits eines länglichen Infrastrukturgebäudes. Jede Schale überdeckt eine dreieckige Grundfläche und ist auf drei Punkten abgestützt: zwei davon auf dem eingeschossigen Servicegebäude in der Mitte, das dritte, äussere Auflager auf dem Terrain neben der Fahrbahn. Die Spannweite der beiden Betonschalen beträgt gut

» Die Betonschalen der Raststätte Deitingen Süd gelten als herausragender Vertreter Schweizer Ingenieurbaukunst und sind von internationaler Bedeutung.«

EUGEN BRÜHWILER, PROFESSOR AN DER ETH-LAUSANNE (EPFL) UND GUTACHTER

Membranen, meist aus Polymermaterial. Auf diese neuartige Schalung kann nun der Beton aufgebracht resp. aufgespritzt werden. Eine spezielle Leistung der ETH-Forscher ist jedoch das spezielle Computerprogramm für den Bau von Seilnetzschalungen. Damit lassen sich selbst komplizierte Formen nach statischen und architektonischen Kriterien konzipieren. Für den inzwischen wieder abgebrochenen Prototyp simulierte das Team um Professor Block gegen 10 000 mögliche Dachformen.

AUTOBAHNRASTSTÄTTE UNTER DENKMALSCHUTZ. Das Beispiel der inzwischen unter Schutz gestellten Betonschalen an der Raststätte Deitingen-Süd, das wohl berühmteste Schalenbauwerk von Heinz Isler, zeigt, dass leichte und dünnwandige Betonschalen nicht nur zeitlos ästhetisch, sondern auch langlebig sind.

Unbestritten fällt an der Autobahn A1 zwischen Bern und Zürich die filigrane Überdachung von Tankstelle und Raststätte Deitingen Süd sofort auf; gebaut im Jahr 1968. Sie war als Prototyp für weitere Autobahntankstellen in der Schweiz gedacht – eine Serienproduktion kam aber nie zustande.

Zwei symmetrisch angelegte, identische Schalendächer überspannen den

31 Meter und die Gewölbehöhe elfeinhalb Meter. Erstaunlich ist auch die geringe Dicke der Schalen von bloss neun Zentimetern. Das bis heute zeitgemässe und elegante Bauwerk entstammt aus den ersten Versuchen von Schalenpionier Heinz Isler mit hängenden Membranen. Die in gestrichenem Sichtbeton hergestellten Gewölbeschalen benötigen keine Randträger. Um die Kräfte resp. Spannungen des Horizontalschubes zu halten, sind die beiden aussenliegenden Auflagerfundamente mit einem unterirdischen Spannseil verbunden.

URSPÜRÜNGLICH WAR ABRISS GEPLANT. Veränderte Nutzungsbedürfnisse und veraltete Anlagen der Raststätte führten um die Jahrtausendwende zur Modernisierung dieser einzigartigen Anlage. Die Bauherrschaft plante zunächst einen Abriss der Betonschalen. Ein öffentlicher Protest gegen das Erneuerungsprojekt folgte. Dann schaltete sich auch die kantonale Denkmalpflege des Kantons Solothurn in das Baubewilligungsverfahren ein. Sie erachtete die beiden Schalen als eine der massgebenden Ingenieurleistungen des 20. Jahrhunderts, die unbedingt zu erhalten sei. Unterstützt von den beiden ETH-Instituten für Bausta-

tik und Konstruktion (BKI) und für Geschichte und Theorie der Architektur (gta), gelang es der Denkmalpflege, eine breitere Öffentlichkeit auf die Bedeutung dieser einzigartigen Betonkonstruktion aufmerksam zu machen. Im Jahr 2000 wurde das Bauwerk – sozusagen als Vertreter guter Schweizer Ingenieurbaukunst – unter den kantonalen Denkmalschutz gestellt. Doch erst gut ein Dutzend Jahre später legte die Bauherrschaft ein neues Projekt unter Einbezug des Erhalts der beiden Betonschalen vor, nachdem der Bauwerkszustand und die Tragsicherheit von Experten umfassend untersucht worden war. Die Ergebnisse bestätigten Heinz Islers hochwertige Bauweise und die Substanz des Betons – auch nach 50 Jahren Nutzungsdauer. Man stellte nur wenige Schäden an der Betonkonstruktion und an der Bewehrung in Form von einzelnen feinen Rissen und Abplatzungen fest. Sie alle wurden als statisch unbedenklich beurteilt. Selbst das Zugseil im Fundament gewährleistet nach wie vor eine ausreichende Tragsicherheit für die Betonschalen. Auch eine Korrosion der Bewehrung infolge Bewitterung und Oberflächenwasser war nicht nachweisbar. Die geringen Unterhaltsarbeiten begannen im September 2016 und dauerten bloss zwei Monate.

Die Bedeutung von Islers Bauwerk an der Autobahn A1 ist unbestritten. Die Autobahnraststätte Deitingen Süd mit ihren beiden Vogelschwingen ähnlichen Schalen besitzt bis heute eine grosse Ausstrahlung. Sie steht aber auch für das damals beginnende Autobahnzeitalter in der Schweiz. Und nicht zuletzt stehen die beiden prägenden und bis heute voll funktionsfähigen und einwandfreien Betonschalen für eine der gelungensten und kühnsten Ingenieurleistungen von Hans Isler. ●



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

«Junges Baudenkmal»

Der Kanton Solothurn hat zahlreiche schützenswerte Bauten aus der Zeit der Nachkriegsmoderne. Dazu gehören auch die Betonschalen an der Raststätte Deitingen Süd. Der Denkmalpfleger Stefan Blank spricht über die Geschichte des Bauwerks.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART •

– Die beiden markanten Betonschalen der Raststätte Deitingen Süd, inzwischen 50 Jahre alt, gelten bereits als Denkmal Schweizer Ingenieurbaukunst, und sie wurden, auch dank den Bemühungen des damaligen Denkmalpflegers Samuel Rutishauser, noch rechtzeitig (nach Abbruchabsichten, im Jahr 2000) unter kantonalen Denkmalschutz gestellt. Die Bemühungen haben sich also gelohnt und heute stellen sich Fragen bezüglich Erhalt und Investitionen für Unterhalt und Instandsetzung bestimmt nicht mehr, oder?

– Stefan Blank: Wenn Investitionen getätigt werden müssen, stellt sich natürlich auch eine Weltfirma wie BP immer wieder die Grundsatzfrage nach dem Sinn einer solchen Investition. Der bestehende Denkmalschutz und der grundsätzlich gute Zustand der Schalen haben aber schnell klar gemacht, dass etwas anderes als eine Sanierung gar kein Thema sein kann.

» Die Schneefänger sind eine Konzession der Denkmalpflege an die Eigentümer, die jedes Risiko ausschliessen möchten.»

– Was ist das Besondere an diesen beiden Betonschalen von Heinz Isler?

– Die Bedeutung von Islers Bauwerk ist vielschichtig. Die vogelschwingerähnlichen Schalen besitzen eine grosse Zeichenhaftigkeit, die das Unternehmen Mövenpick und somit eine bestimmte Richtung in der Gastrokultur der 1960er-Jahre dokumentieren. Sie stehen symbolhaft aber auch für das damals beginnende Autobahnzeitalter in der Schweiz (Stichworte Mobilität, Freiheit und Fortschrittsgläubigkeit). Und nicht zuletzt sind die Betonschalen aber auch als eine der gelungensten und kühnsten Ingenieurleistungen Islers zu würdigen.

– Haben Sie die Unterhaltsarbeiten und Instandstellung fachlich begleitet? Und: Was waren die Problemfelder, und welche Konzessionen mussten Sie machen?



• BIOGRAPHIE STEFAN BLANK

*1967, Kunst- und Architekturhistoriker, Lizentiat an der Universität Bern, Kunstdenkmäler-Inventarisations-Praxisleiter der Stadt Solothurn (2002–2007), seit 2009 Leiter des Amtes für Denkmalpflege und Archäologie des Kantons Solothurn. •

– Die von uns und dem beigezogenen Bundesexperten Eugen Brühwiler begleiteten Instandstellungsarbeiten waren mehr oder weniger problemlos und wenig aufwendig. Es galt, die Risse und einen Korrosionsschaden an zwei Auflagern auszugleichen und den Oberflächenschutz auf den beiden Schalen zu erneuern. Eine Konzession der Denkmalpflege an die Eigentümerschaft bildete die Montage von Schneefängern.

– Die Konstruktion von dünnwandigen Schalen ist eine Gratwanderung zwischen Überdimensionierung und der Gefahr mangelnder Langzeitsicherheit (lange Gebrauchstauglichkeit). Heinz Isler scheint dies bereits vor 50 Jahren sehr gut im Griff gehabt zu haben. Denn aus den Untersuchungen an den beiden Schalen der Raststätte Deitingen Süd im Jahr 2015 zum Zustand und zur Tragwerkssicherheit zeigte sich, wie qualitativ hochwertig damals gebaut wurde. Mehrere Kernbohrungen ergaben, dass der Beton auch nach über 45 Jahren einwandfrei und

fast wie neu war. Trotz der nach heutigen Normen oft zu geringen Bewehrungsüberdeckungen war wenig Korrosion an der Bewehrung feststellbar. Erstaunte Sie dies?

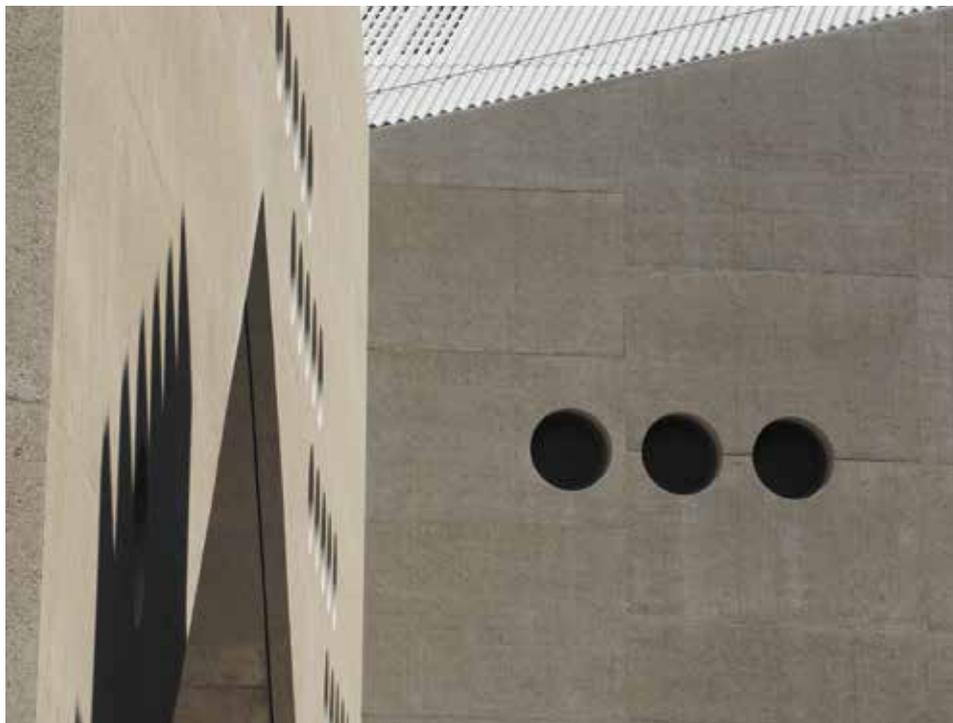
– Die Qualität der Betonkonstruktion und ihr Erhaltungszustand nach rund 50 Jahren löst bei mir unzweifelhaft Erstaunen und Bewunderung aus, zumal man ja gerade bei Bauten der 1960er-Jahre auch immer wieder schlechte Beispiele zu sehen bekommt. Umso höher ist die Bedeutung der Isler-Schalen in Deitingen Süd zu gewichten.

– Ganz in der Nähe der Autobahnraststätte steht ein weiteres imposantes Schalenbauwerk von Heinz Isler: das Gartenhaus Zuchwil. Steht diese interessante Schalenkonstruktion aus dem Jahr 1962, die vor rund zehn Jahren umgebaut und saniert wurde, ebenfalls unter Denkmalschutz?

– Ja, auch die Schalen der Gärtnerei Wyss in Zuchwil wurden im Zuge der 2007 erfolgten Sanierung unter kantonalen Denkmalschutz gestellt. •

Gestaltungsvielfalt wächst

Grau, glatt, stabil: Beton ist scheinbar leicht zu charakterisieren. Im Alltag zeigt er allerdings viele Gesichter. Öfter als jeder andere Baustoff kann er diese weltweit präsentieren. Dabei ist sein Potenzial noch längst nicht ausgeschöpft.



Beton kann viele Gesichter haben: Ob bunt, mit grober oder schalungsglatte Oberfläche, mit Prägungen oder in organischer Form, Beton ist sehr wandelbar und anpassungsfähig.

NICOLA SCHRÖDER* •.....
UNENDLICHE VARIATIONEN. Als Brücke überspannt er dramatische Felsformationen, als markanter Monolith prägt er ein Wohnviertel, in Form eines filigranen Netzes formt er die Fassade eines Gebäudes. Der frei formbare Baustoff Beton bietet eine grosse Bandbreite an gestalterischen Möglichkeiten. Aufgrund von technischen Innovationen nehmen diese auch noch anhaltend zu. Bewährt hat sich der Baustoff aus Zement, Wasser, Sand und Kies bereits seit Jahrhunderten.

BESTÄNDIGER VERWANDLUNGSKÜNSTLER. Beim Verhältnis von Preis und Leistung ist Beton kaum zu schlagen. Dank seiner Beständigkeit verursacht er wenig Aufwand an Reparaturen und Unterhalt. Neben seiner Stabilität und Tragfähigkeit verfügt er auch über eine hohe Wärmekapazität: Als Wärmespeicher erhöht er den Wohnkomfort und spart in Verbindung mit thermoaktiven Bauteilen Heiz- und Kühlenergie ein. Eine «Betonaktivierung» hat den Vorteil, dass sie eine sehr effiziente Nutzung von Niedertemperatur-Umweltwärme ermöglicht. In Ver-

bindung mit natürlichen Ressourcen, wie Sonnenenergie oder Erdwärme, kann dies den ökologischen Fussabdruck eines Gebäudes erheblich reduzieren. Damit wird Beton auch im Hinblick auf die Energiestrategie 2050 im Bereich Heizen und Kühlen Bedeutung haben.

» Die Farbe Grau ist längst kein sicheres Erkennungszeichen für Beton mehr.«

Ein weiterer Vorteil von Beton ist die grosse Gestaltungsfreiheit. Da er sehr flexibel und mit den verschiedensten Materialien kombinierbar ist, erlaubt er die gewagtesten Entwürfe. Neu eröffnen Karbon-Bewehrungen sowie Ultrahochleistungs-Faserbetone an Stelle von Stahlarmierungen noch grössere Freiheiten. Aufgrund des viel geringeren Materialaufwands rechnet sich Karbon

trotz des zwanzigfach höheren Preises. Zudem ist Karbon absolut korrosionsfest, hält grosse Zug- und Biegekräfte aus und ist wesentlich leichter als Stahl. Es wird daher speziell im Bereich von Fassadenelementen und für filigraneres Bauen getestet.

Dem bisher grossen Materialaufwand für Stahlbetonstrukturen versucht die Forschung ebenfalls zu begegnen – beispielsweise mit der «Mesh Mould»-Technologie. Sie ist ein Beispiel für den Vorstoss digitaler Fabrikation im Baubereich. Schalung

und Bewehrung sind hier durch ein engmaschiges Stahldrahtgitter vereint, das am Computer modelliert und von einem Bauroboter erstellt wird. Der Beton wird schliesslich in das Gitter hineingefüllt. Wände könnten so in variabler Dicke und Form gebaut werden. Auch das 3D-Printing spielt im Bereich Betonbau eine Rolle, es befindet sich allerdings ebenfalls noch im Forschungsstadium.



TRANSPARENT ODER LEUCHTEND. Die Farbe Grau ist längst kein sicheres Erkennungszeichen für Beton mehr. In der modernen Architektur boomt zwar noch immer der industriell anmutende, kühle Sichtbeton. Wer sich ästhetisch jedoch nicht damit anfreunden kann, bekommt kreative Alternativen angeboten: farbig, reliefiert oder sogar leuchtend. Dafür sorgt beispielsweise transluzenter Beton. Dieser «Lichtbeton» wird aus einer feinkörnigen Betonmischung und Glasfasermatten hergestellt. Er eignet sich dazu, Licht in Innenräume zu bringen, oder leuchtet in Verbindung mit integrierten LED-Lichtern aus sich heraus. Seine Transparenz steigt mit der Anzahl der eingebauten Glasfasern.

Auch «Fotobeton» verändert seit Kurzem die optische Ausdruckskraft des Materials. Auf Basis von Matrizen können dabei dauerhafte, reliefartige Oberflächen erstellt werden. Erste Fotobetonprodukte basieren auf dem Siebdruckverfahren; dazu setzt man einen Oberflächenverzögerer zur Bearbeitung des Zementleims ein. Eine gerasterte Schwarz-Weiss-Vorlage auf einer dicken Folie wird mit dem

Verzögerer bestrichen und dann in die Betonschalung gelegt und mit Beton übergossen. Entfernt man die Schalung, bleiben raue und glatte Flächen neben Hell-Dunkel-Verläufen stehen.

„**Neu eröffnen Karbon-Bewehrungen sowie Ultrahochleistungs-Faserbetone an Stelle von Stahlarmierungen noch grössere Freiheiten.**»

Eine andere Variante arbeitet mit einer Gussform des Fotobetonobjekts. Dabei wird ein Bild mit computergestützter Vectogrammtechnik digitalisiert und per CNC-Maschine auf ein plattenförmiges Modell gefräst.

Zu neuen ästhetischen Ergebnissen können auch veränderte Rezepturen des Betons führen. So lassen sich zum Bei-

spiel Oberflächen aus Kalksteinbeton in warmen, natursteinnahen Farbtönen realisieren. Der Kalksteinbeton ist zudem besonders gut einzufärben, und durch die Oberflächenbearbeitung lassen sich ganz unterschiedliche Texturen erzielen. Dazu eignet sich das Sandstrahlen, Spitzzen, Abreiben, Stocken oder Waschen.

Farbige Oberflächen können auch mit Sichtbeton realisiert werden. In erster Linie eignet sich dafür Weissbeton, dem Pigmente als Pulver, Granulat, Perlen oder Flüssigfarbe beigemischt werden. Er ermöglicht intensive und reine sowie pastellige Farbtöne. Dunkle Töne wie Dunkelrot, Ocker, Braun oder Schwarz sind auch mit dunkleren Zementen gut herzustellen.

Insgesamt gilt, auch der Beton als Baustoff wird materialtechnisch und planerisch stark mit der digitalen Zukunft verknüpft sein. ●

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





Möchten Sie eine Entkalkungsanlage ausprobieren?

WEICHES WASSER 1 JAHR ERLEBEN –
DANACH ENTSCHIEDEN:

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



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

 **KalkMaster**
das Abo gegen Kalk



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch



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

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

Trainingslager für Bewirtschaftungsprofis

In diesem Jahr gastiert der SVIT Campus auf dem Stoss. Auf dem Programm stehen brennende Themen des Mietrechts und die Auswirkungen der Digitalisierung auf die künftige Tätigkeit der Bewirtschaftung.



Das Seminarhotel auf dem Stoss – die Kulisse für den SVIT Campus 2018.

RED. ●

MIETRECHT – EIN LEBENDIGES RECHTSFELD.

Zwei zentrale Themen der Immobilienwirtschaft – Mietrecht und damit zusammenhängend die Bewirtschaftung – stehen im Fokus des SVIT Campus 2018. Der Anlass für die Profis der Bewirtschaftung findet neu in der Zentralschweiz auf dem Stoss statt. In angenehmer Atmosphäre fernab vom Tagesgeschäft werden neben einem Impulsreferat insgesamt fünf Workshops in Kleingruppen mit Spezialisten der be-

treffenden Fachgebiete durchgeführt. Der Fokus liegt auf der Praxisrelevanz. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben die Gelegenheit zur Diskussion von Fallbeispielen mit Spezialisten und Berufskollegen. Viele Gerichtsentscheide und politische Vorstösse bieten derzeit besonders viel Stoff für Gespräche. Es ist eine Herausforderung, hier den Überblick zu behalten und in der Bewirtschaftung rechtssichere Entscheidungen zu fällen. Hier setzt der Campus an, indem er die Teilnehmer fit in Mietrechtsfragen macht.

REFERENTEN / WORKSHOP-LEITER

Sandro Principe:	Digitalisierung der Bewirtschaftung – wohin geht die Reise?
Gaudenz Schwitter:	Optionen bei Geschäftsmietverträgen
Beat Rohrer:	Angemessene bzw. übersetzte Rendite
Rolf Kaiser:	Aktuelle Fälle aus der Mietgerichtspraxis
Urban Hulliger:	Orts- und Quartierüblichkeit – Fallbeispiele aus der Praxis
Daniel Moser:	Auswirkungen der Digitalisierung auf den beruflichen Alltag des Bewirtschafters

DIGITALISIERUNG – WAS ÄNDERT SICH? Derzeit ist die Digitalisierung in aller Munde. Aber was heisst das für die Tätigkeit von Bewirtschaftnerinnen und Bewirtschaftern? Sandro Principe und Daniel Moser, beide Wincasa, zeigen auf, wie sich das Berufsbild und die Tätigkeit verändert hat – und noch verändern wird. Im Workshop dazu diskutieren die Teilnehmer, wie sich Unternehmen und Bewirtschaftler auf den Wandel einstellen. ●

INFOS ZUM CAMPUS 2018

ORT

Seminarhotel Stoss SZ, www.hotel-stoss.ch

PROGRAMM

Montag, 24. September 2018

Ab 08:00	Eintreffen der Teilnehmer
09:15	Impulsreferat
10:30	Pause
11:00	Vorschau auf die Workshops
12:00	Mittagessen
14:00	Module 1–5
15:30	Pause
16:00	Module 1–5
19:00	Nachessen und Unterhaltung

Dienstag, 25. September 2018

07:30	Frühstück individuell
09:00	Module 1–5
10:30	Pause
11:00	Module 1–5
12:30	Mittagessen
13:30	Module 1–5
15:00	Fazit und offizielle Verabschiedung
15:30	Offizielles Ende SVIT Campus 2018

PREISE

Mitgliederpreis:	990 CHF inkl. MWST
Nichtmitgliederpreis:	1100 CHF inkl. MWST

ANMELDUNG

www.svit.ch/campus

Die Schere klafft auseinander

Gewerbe- und Industrieobjekte stehen unter Druck. Im Seminar der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT werden ihre Mitglieder zu diesem Thema auf den neusten Stand gebracht.



Der Wissenstransfer erfolgt sowohl in den Referaten als auch in den Pausen.

CORINA ROELEN-MEISTER*

VERANSTALTUNGSREIHE. Weiterbildung und Erfahrungsaustausch werden in der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT grossgeschrieben. Ein Angebot dazu bildet das jährlich stattfindende Sommerseminar. Nach den Themen «Bewertung von Einfamilienhäusern» und «Bewertung von Mehrfamilienhäusern» befasst sich der dritte Teil der Veranstaltungsreihe über Bewertungsmethoden nach Objektkategorien mit der Bewertung von Gewerbe- und Industrieimmobilien. Am 12. Juni 2018 fand die erste Ausgabe des Anlasses im zentral gelegenen Campus der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW in Olten statt.

BEWERTER SIND GEFORDERT. Marco Piccoli, Vorstandsmitglied und Vizepräsident der SEK/SVIT, begrüsst die aus der ganzen Deutschschweiz angereisten Mitglieder und Interessenten. Die Bewertung von Gewerbe- und Industrieliegenschaften ist komplex. Bei den Schätzwerten gehen die Zahlen nicht selten weit auseinander. Grund genug für die Verantwortlichen der Schätzungsexperten-Kammer dieses Thema zum Inhalt eines Seminars zu machen.

SCHWIERIGES UMFELD. Die Reihenfolge der Referate wird durch die Grösse der Objekte bestimmt. Der erste Referent, Volker Bussmann, Head of Business Development IAZI AG, fokussierte sich in seinem Teil auf das Kleingewerbe. Dieser Bereich steht seit der Eurokrise und der enormen Entwicklung des Onlinehandels unter starkem Druck. Häufige Mieterwechsel und wandelnde Zielgruppen stellen die Betrei-

ber vor grosse Herausforderungen. Leerstände gehören zum Alltag und müssen in der Bewertung berücksichtigt werden.

RATSCHLÄGE FÜR DIE PRAXIS. Die Teilnehmer des Seminars erfahren in der interessanten Präsentation von Volker Bussmann viel über die Auswirkungen dieser Situation auf die Beurteilung von Objekten des Kleingewerbes. Er rät zur vorsichtigeren Bewertung und weist auf wichtige Aspekte hin, welche die Immobilienbewerter beachten sollen. Am Wiederholungstermin des Seminars, am 30. August, wird an seiner Stelle wie ursprünglich geplant Driss Agramelal, Leiter Bewertungs- und Beratungsteam IAZI AG, das Referat zum Fokus Kleingewerbe halten.

GEMISCHTE LIEGENSCHAFTEN. Auch der nächste Referent, Daniel Schneider, Leiter der Immobilienbewertung bei Jones Lang LaSalle AG, schaffte in seinen Ausführungen einen grossen Bezug zur Praxis. Wie beim Kleingewerbe gilt bei gemischten Liegenschaften den Leerständen und aktuellen Mietverträgen ein besonderes Augenmerk. Die Anzahl der Investoren ist eher gering. Nehmen am Bieterprozess zwar Interessenten verschiedenster Branchen teil, so werden am Ende doch rund 50% der Objekte an Anlagestiftungen und Lebensversicherungen verkauft.

BRACHLIEGENDES POTENZIAL. Den Abschluss der Präsentationen machte Urs Hauri, Immobilienbewertung Hauri GmbH. Sein Referat widmet sich den Industrie- und Gewerbegrundstücken sowie den Branchen. Eine Auflistung letzterer zeigt die Grösse

und Anzahl solcher Liegenschaften. Selbst der Standort des Seminars war vor dem Bau der Fachhochschule Nordwestschweiz eine Industriebrache. Nicht immer gelingt die Neunutzung solch ungenutzter oder gar belasteter Objekte. Gerade im Raum Olten verhindern Neubauten mit teilweise leerem Leerstand die Weiterentwicklung weiterer Branchen.

GENAUE ABKLÄRUNGEN TREFFEN. Laut Urs Hauri klaffen die Wertvorstellungen zwischen Anbieter und Käufern oft weit auseinander. Ist das Objekt im Kataster belasteter Standorte erfasst, werden von den Kaufinteressenten Vorbehalte hinsichtlich Aufwand und zusätzlicher Kosten gemacht. Als Bewerter sei es wichtig, die Situation genauer abzuklären und bei den zuständigen Ämtern oder Eigentümern nachzufragen. Hinweise auf Gutachten von Altlastenexperten sind im Bewertungsbericht unbedingt zu erwähnen. ●

SEMINAR II AM 30.08.2018

Die Fragen der Teilnehmer beweisen, dass die Organisatoren des Anlasses ein wichtiges Thema gewählt haben. Die Feedbacks der Teilnehmer unterstreichen dies zusätzlich. Interessierte haben die Gelegenheit, die Wiederholung des Seminars am Donnerstag, 30. August 2018, zu besuchen. Veranstaltungsort ist wiederum die FHNW in Olten. Anmeldungen dazu nimmt Marco Piccoli bis am 17. August gerne entgegen: marco.piccoli@svit.ch oder Telefon 061 336 30 62.



*CORINA ROELEN-MEISTER

Die Autorin ist freie Mitarbeiterin der Zeitschrift Immobilia.

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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

29.08.2018	Leerstands-Diagnose bei Immobilien
06.09.2018	Informationsabend
18.09.2018	Schadensbilder und deren Sanierung (Bewi-Zyklus)
20.09.2018	Informationsabend
02.10.2018	Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)
23.10.2018	Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern
25.10.2018	Leerstands-Therapie bei Immobilien

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

LEHRGANG

IMMOBILIENVERMARKTUNG
AUGUST 2018 – OKTOBER 2019

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage.

LEHRGANG

BUCHHALTUNGSSPEZIALIST
AUGUST – DEZEMBER 2018

Die Anmeldefrist läuft bis zum 15.07.2018. 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 ausgeschriebenen 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
Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich
jeweils 17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINARREIHE

LEERSTAND BEI IMMOBILIEN

29.08.2018 DIAGNOSE

25.10.2018 THERAPIE

INHALT

Die Seminarserie 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

Immobilienbewirtschaftlerinnen 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 Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.

– Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

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

SVIT Zürich

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

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT 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 2: 14.08.2018 – 16.10.2018
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich HB, STS Schweizerische
Treuhand Schule

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 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), weitere Informationen: SVIT Swiss Real Estate School AG, www.svit-sres.ch

Für die Romandie

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

In Ticino

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

► REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

► BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe www.okgt.ch

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



Wollen Sie das nachhaltige Management des kantonalen Immobilien-Portfolios mitgestalten? Dann sind Sie als erfahrene Immobilien-Fachperson, die eine entsprechende Aus- und Weiterbildung aufweist, am richtigen Platz. Wir suchen eine/n

Portfoliomanager /in 80%

In der **Dienststelle Immobilien** steuern Sie die Strategie Ihres Teil-Portfolios, erarbeiten die Entscheidungsgrundlagen, koordinieren die Bedarfsplanung und arbeiten in Projekten aktiv mit. Mehr Informationen: www.stellen.lu.ch

Dienststelle Personal

stellen.lu.ch

Immobilien-Bewirtschafter (m/w) für Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum (100%)

IHRE AUFGABEN

- ☞ Selbständige Betreuung eines Portefeuilles von Miet- und Stockwerkeigentumsliegenschaften
- ☞ Führung eines Immobilienassistenten
- ☞ Erstellen von Jahresbudgets
- ☞ Vorbereiten und Führen der Jahresversammlung
- ☞ Kontrolle von Jahres- und Nebenkostenabrechnungen
- ☞ Erledigung sämtlicher anfallender administrativen Arbeiten
- ☞ Kontaktpflege zu Eigentümer, Mietern, Hauswartungen und Handwerkern
- ☞ Unterhalt der Liegenschaften gemäss bewilligtem Budget sowie Liegenschaftskontrollgänge
- ☞ Regelmässige Kontakte mit unseren Auftraggebern, Sicherstellung der Kundenbetreuung

ANFORDERUNGEN

- ☞ Berufserfahrung und Fachkompetenz in der Immobilienbranche
- ☞ Kaufmännische Ausbildung und vertraut im Umgang mit moderner EDV
- ☞ Gute Umgangsformen, Durchsetzungsvermögen, Belastbarkeit

Wir bieten nebst einer abwechslungsreichen Tätigkeit auch fortschrittliche Anstellungsbedingungen und gute Sozialleistungen. Wenn Sie dieses Inserat anspricht und Sie bereit sind für eine neue Herausforderung, erwarten wir gerne Ihre Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Salärvorstellung.

056 200 25 25 / sieber@ambassador-immo.ch

AMB  S S  D O R

IMMOBILIEN UND VERWALTUNGS AG

Mellingerstr. 1 5401 Baden Tel. 056 200 25 25 Fax 056 221 17 62

www.ambassador-immo.ch

mail@ambassador-immo.ch



Bestellformular

für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Lehrgang: _____

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
 - weitere Adressen: CHF 39.00

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

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

Eitel Freude und Sonnenschein

Die Delegierten des SVIT Schweiz trafen sich Mitte Juni zum SVIT Plenum in Locarno. Die ordentlichen Geschäfte der Delegiertenversammlung wurden diskussionslos erledigt. Der Fokus lag auf dem geselligen Teil.



Das Präsidium geniesst nach Massgabe der Abstimmungsergebnisse das uneingeschränkte Vertrauen der Delegierten und Mitgliederorganisationen.

IVO CATHOMEN ●
GROSSES KINO. Nach 2006 trafen sich die Delegierten des SVIT Schweiz in diesem Jahr erstmals wieder im Tessin zum SVIT Plenum. Austragungsort war nach Ascona diesmal Locarno, wo am Freitag, 15. Juni im jüngst eröffneten Palazzo del Cinema am Nachmittag die Delegiertenversammlung und am Abend das Schindler-Gala-Dinner stattfanden. SVIT-Präsident Andreas Ingold und Moderator Urs Gredig konnten rund 150 Delegierte aus den Mitgliederorganisationen und Exekutivmitgliedern begrüßen.

Die ausgezeichneten meteorologischen Bedingungen waren ein Abbild der Stimmung an der Versammlung. Alle Traktanden blieben diskussionslos, womit das erste Geschäftsjahr des neuen Präsidiums innert rund 45 Minuten ad acta gelegt werden konnte. Der

SVIT Schweiz schliesst das Geschäftsjahr 2017 bei einem Betriebsertrag von 5,8 Mio. CHF mit einem Aufwandüberschuss des Betriebsergebnisses von rund 166 000 CHF und einer schwarzen Null im Jahresabschluss von rund 8000 CHF. Dies entspricht gegenüber dem Budget mehr oder weniger einer Punktlandung.

Die Bilanz fällt nicht nur hinsichtlich des finanziellen Ergebnisses, sondern auch bezüglich der Themen und Aufgaben des SVIT positiv aus. Im Gespräch mit Urs Gredig nannte Andreas Ingold den neuen Webauftritt, die neuen Verbandsstrukturen, die Auseinandersetzung mit dem Thema Digitalisierung und die politische Interessenvertretung als wichtige Meilensteine des zurückliegenden Verbandsjahrs. Erstmals präsentierte der SVIT Schweiz seinen Jahresbericht

zudem nicht mehr in gedruckter Form, sondern unter der Webadresse 2017.svit.ch in allen drei Amtssprachen digital mit Videobeiträgen des Präsidiums und der Geschäftsleitung. Mit der erstmaligen Durchführung des SVIT Forums in Interlaken ist die Repositionierung des Spitzenanlasses gelungen. Der Präsident machte aber keinen Hehl daraus, dass er mit der Teilnehmerzahl nicht zufrieden sein kann. Für das kommende Jahr ist jedenfalls bereits ein ansprechendes Programm in Vorbereitung.

AUSGEZEICHNETE NETWORKING-PLATTFORM. Nach dem geschäftlichen Teil blieb den Delegierten und Gästen umso mehr Zeit für die Pflege von bestehenden und das Knüpfen neuer Kontakte. Jedenfalls etabliert sich das Plenum neben dem Forum als die wichtigste Networ-

kingplattform der Immobilien-dienstleister in der Schweiz. Einzelne Mitgliederorganisationen bemühen sich auch, die Plattform jüngeren Berufsleuten zugänglich zu machen – eine Initiative, die hoffentlich überall in der Schweiz Schule machen wird.

Für das Abendprogramm zeichneten drei Spitzenköche aus dem Kreis der Tessiner Gastronomie und des Gourmetfestivals Savori Ticino einerseits und die Coverband «Abba 99» andererseits verantwortlich. Diese sorgte für eine ausgelassene Stimmung zum Ausklang des Plenums 2018 im Tessin. Nächstes Jahr ist das SVIT Plenum im Aargau zu Gast. ●

DIE BILDER ZUM SVIT PLENUM 2018

Die Fotos des SVIT Plenums sind zu finden unter: www.svit.ch/svit-plenum.
 Fotos: Djamila Agustoni.





Immobilien richtig versteuern

Rund um den Besitz von Immobilien stellen sich spezifische Steuerfragen. So etwa zum gewerbsmässigen Handel, zu Eigenleistungen von Handwerkern, zur Grundstück- und zur Mehrwertsteuer.



Werden Liegenschaften neu erstellt, ver- oder gekauft, tauchen rasch auch steuertechnische Fragen auf. Diese sollten zusammen mit einer Fachperson geklärt werden.

MICHAEL EICHHOLZER* •

UNTERSCHIED ZWISCHEN NATÜRLICHEN UND JURISTISCHEN PERSONEN. Wer Liegenschaften entwickelt, baut oder besitzt, ist immer auch mit Steuerthemen konfrontiert. Das betrifft sowohl Privatpersonen als auch Bau- und Immobilienprofis. Einige steuerliche Aspekte liegen auf der Hand, andere sind weniger bekannt. Die nachfolgenden Ausführungen geben Einblick in vier ausgewählte steuerliche Fragestellungen, die mit der Entwicklung, der Erstellung und dem Besitz einer Immobilie verknüpft sind.

Grundsätzlich muss bei Steuerfragen zwischen natürlichen und juristischen Personen unterschieden werden.

1. GEWERBSMÄSSIGER HANDEL. Was oft wenig bekannt ist: Wer als natürliche Person – sprich als Privatperson – ein Bauvorhaben realisiert, kann von den Steuerbehörden trotzdem als gewerbsmässiger Liegenschaftenhändler eingestuft werden.

Wann jemand als solcher gilt, ist gesetzlich nicht geregelt. Die Rechtsprechung und die Praxis der Steuerbehörden zeigen aber, dass es verschiedene Faktoren gibt, von denen jeder

» Wer als Privatperson ein Bauprojekt realisiert, kann von den Steuerbehörden unter Umständen als gewerbsmässiger Liegenschaftenhändler eingestuft werden.«

MICHAEL EICHHOLZER, DIPL. STEUEREXPERTE UND MITINHABER DER NRS TREUHAND AG

für sich allein genügt, um einen Liegenschaftenhändler als gewerbsmässig einzustufen. Dazu zählen beispielsweise:

- Keine eigene Nutzung der Liegenschaft
- Die Häufigkeit und die Anzahl der Transaktionen

– Die Planmässigkeit und Systematik des Vorgehens.

Wer also beispielsweise ein kleines Mehrfamilienhaus baut und alle Wohnungen weiterverkauft, dürfte in der Regel als gewerbsmässiger Liegenschaftenhändler eingestuft werden. Da sich die kantonale Praxis jeweils unterscheidet, lohnt es sich – um unliebsamen Überraschungen vorzubeugen –, frühzeitig Rücksprache mit den Steuerbehörden zu nehmen. Denn gewerbsmässig erzielte Gewinne aus dem Verkauf von Liegenschaften müssen als Einkommen versteuert werden. Zudem sind darauf Sozialversicherungsabgaben zu bezahlen.

2. EIGENLEISTUNGEN BEIM BAU. Aufpassen müssen natürliche Personen bezüglich Steuern und Sozialabgaben auch wenn

sie Eigenleistungen beim Bau oder Umbau einer Liegenschaft erbringen. Betroffen sind hier vor allem Selbständigerwerbende, die im Baugewerbe arbeiten. So erzielt ein selbständiger Maurer, wenn er bei sich zu Hause selber eine Garage erstellt, ein steuerbares Einkommen. Der Grund: Die Arbeiten stehen in Zusammenhang mit seiner gewerblichen Tätigkeit und gelten als sogenannt berufsnahe Eigenleistungen. Deshalb müssen darauf Sozialabgaben entrichtet und Steuern bezahlt werden.

3. GRUNDSTÜCKGEWINNSTEUER. Bei juristischen Personen wiederum steht steuertechnisch vor allem die Grundstückgewinnsteuer im Fokus. In der Schweiz kommen je nach Kanton zwei unterschiedliche Systeme zur Anwendung: das monistische oder das dualistische. Beim monistischen System werden alle Grundstückgewinne – egal ob von Liegenschaften im Geschäfts- oder Privat-

vermögen – besteuert. Beim dualistischen System wiederum wird die Grundstückgewinnsteuer nur bei Liegenschaften im Privatvermögen erhoben. Bei Geschäftsliegenschaften hingegen werden Erträge aus Grundstücksgeschäften als Teil des Unternehmensgewinns besteuert. Da die Ansätze bei der Grundstückgewinnsteuer und bei der Einkommenssteuer eines Unternehmers unterschiedlich hoch ausfallen, ist es in Kantonen mit dualistischen Systemen wichtig, klar zwischen Liegenschaften des Privat- und des Geschäftsvermögens zu unterscheiden.

Einen Spezialfall bilden dabei gemischt genutzte Liegenschaften – also beispielsweise ein Wohnhaus, in dem sich auch die Geschäftsräume befinden. Solche Liegenschaften werden steuerlich immer nur einem Bereich zugeordnet.

Dabei gilt: Beträgt der Anteil der geschäftlich genutzten Flächen nicht mehr als 50%, wird die Liegenschaft dem Privatvermögen zugewiesen.

Ebenfalls steuerrechtlich relevant ist die Überführung einer Liegenschaft vom Privat- ins Geschäftsvermögen. In Kantonen mit dualistischem System ist hier, falls ein Gewinn erzielt wird, Grundstückgewinnsteuer fällig. Im monistischen System hingegen fällt keine Steuer an.

Wechselt eine Liegenschaft umgekehrt vom Geschäfts- ins Privatvermögen, kommen je nach System ebenfalls unterschiedliche Methoden der Besteuerungen zur Anwendung. Bei monistischen Systemen ist keine Grundstückgewinnsteuer zu bezahlen. Hier werden nur die durch den Wechsel wieder eingebrachten Abschreibungen mit der Einkommenssteuer für Unternehmer belegt. Bei

dualistischen Systemen hingegen besteuern die Behörden die auf einer Liegenschaft ruhenden stillen Reserven mit der Einkommenssteuer.

4. MEHRWERTSTEUER. Neben den Grundstückgewinnsteuern ist auch die Mehrwertsteuer ein Thema – ihr sollte man als Liegenschaftsbesitzer bereits vor dem Kauf eines Gebäudes Beachtung schenken. Da die damit verbundenen Fragen nicht einfach zu beantworten sind, macht es darum Sinn, eine Fachperson beizuziehen. Beispielsweise zur Klärung der Frage, ob die Vermietung freiwillig der Mehrwertsteuer unterstellt werden soll. Dies ist möglich, wenn die Räumlichkeiten nicht zu Wohnzwecken, sondern für gewerbliche Tätigkeiten genutzt werden. Einerseits dürfen dann, wenn man sich der Mehrwertsteuerpflicht unterstellt, auch Vor-

steuern abgezogen werden, zum anderen reduziert sich die Miete für Nutzer, die ebenfalls mehrwertsteuerpflichtig sind.

Auch der Verkauf einer Liegenschaft kann – falls steuerrechtlich sinnvoll – freiwillig der Mehrwertsteuer unterstellt werden. Wobei die Mehrwertsteuer aber nur für das Gebäude selber und nicht für das zugehörige Grundstück zur Anwendung kommt. ●

HINWEIS

Der vorliegende Text ist eine Kurzversion seines Beitrags im Fachbuch «Immobilienmanagement – Handbuch für Immobilienentwicklung, Bauherrenberatung, Immobilienbewirtschaftung», das von der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB des SVIT herausgegeben wurde und 2017 im Schulthess-Verlag erschienen ist.



* **MICHAEL EICHHOLZER**

Der Autor ist dipl. Steuerexperte und Mitinhaber der NRS Treuhand AG in Zürich/Baar.

ANZEIGE

Terre d'aventure

Jedes Kind dieser Welt hat das Recht, Kind zu sein. Ganz einfach. www.tdh.ch

Terre des hommes
Kinderhilfe weltweit.

«EFFIZIENZ IST AUCH EINE FRAGE DER KONTROLLE.»

Tom Lüthi, Motorradrennfahrer



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

Mehr auf www.neovac.ch.

HOME OF METERING

NeoVac

Vereinte Generationen

Am 16. Mai 2018 fand im Brockenhaus der Stadt Zürich bereits zum zweiten Mal die Generationen-Cloud statt. Der Anlass war im Nu ausgebucht. Über 70 Immobilienprofis jeden Alters kamen, um einen spannenden Abend zu verbringen und sich auszutauschen.



Kernstück des geselligen Abends im Zürcher Brockenhaus war das Referat «Roboter versus Verwalter».

ROBERT KÜNZLER* ●

ROBOTER VERSUS VERWALTER.

Carole Reis (SVIT Young) und Robert Künzler (SVIT Senior) begrüßten die Gäste auf nicht ganz alltägliche Art und Weise. In einem inszenierten Telefongespräch – Robert am Wählscheibentelefon und Carole am Smartphone – schilderten sie Sinn und Zweck der Generationen-Cloud: Junioren und Senioren treffen sich zum generationenübergreifenden beruflichen Austausch, um voneinander zu lernen.

Kernstück des Abends war das Referat «Roboter versus Verwalter». Unser Referent, Alexandros Tyropolis von der Novac Solutions GmbH, erläuterte, wie sich eine Invasion von Robotern auf Menschen

auswirken könnte, die in einem industriellen Umfeld arbeiten. Werden wir bei der Arbeit von den robotischen Kollegen entlastet, oder riskieren wir, unseren Job zu verlieren, wenn intelligente Maschinen unsere Aufgaben übernehmen und möglicherweise sogar besser machen? Alexandros und sein Team haben in den letzten Monaten selber einen Roboter entwickelt. «Sam» war selbstverständlich bei diesem Generationenevent anwesend und spielte eine aktive Rolle.

VIRTUELLE WOHNUNGSBESICHTIGUNG. Der mit hochauflösender Kamera und Mikrophon ausgestattete Roboter präsentierte, wie in Zukunft eine individuelle Wohnungsbesichtigung de-

zentral, von verschiedenen Orten auf der Welt, am Computer stattfinden kann. So kann der User den Roboter per Mausklick in die Wohnung versetzen und sich ein genaues Bild der Umgebung verschaffen. Entspricht die beschriebene Panorama-Seesicht tatsächlich der Realität? Und wenn Sam auf Befehl die Fenster öffnet, hört der Benutzer dann Vogelgezwitscher oder tosenden Verkehrslärm?

Eine eindruckliche Demonstration der virtuellen Wohnungsbesichtigung der Zukunft. Sam ist aber nicht scharf auf den Job des «Verwalters». Vielmehr ist er als Unterstützung bei der Vermietung zu verstehen. Bei diesem Vorgehen kristallisieren sich die kon-

kreten Interessenten heraus, die danach eine persönliche Besichtigung mit dem Bewirtschafter vornehmen können.

Beim anschliessenden Nachtessen mit Gehacktem und Hörnli konnten sich die Teilnehmer weiter unterhalten und austauschen und den Abend in bester Stimmung ausklingen lassen. (Einen Videotrailer zur Generationen-Cloud 2018 finden Sie unter www.svit-senior.ch/Veranstaltungen) ●



***ROBERT KÜNZLER**
Der Autor ist Senior Consultant bei der Intercity Zürich sowie Mitglied von SVIT Senior Zürich.

Leerstehende Verkaufsflächen

Leerstandsziffern und neue Aktivitäten von Banken in der Immobilienvermarktung fordern die Branche heraus. So die Lagebeurteilung von SVIT Ostschweiz-Präsident Thomas Mesmer an der 84. Generalversammlung in Wil.



Oben: Die Tonhalle Wil bot ein spezielles Ambiente für die GV des SVIT Ostschweiz. Unten: Sorge im gesellschaftlichen Teil für überraschende, humorvolle und magische Momente: der «grosse Amadeus». (Bilder: Martin Sinzig)

MARTIN SINZIG* •
TRADITION UND MODERNE. Die Tonhalle von Wil, sie bietet ein vielfältiges Theater- und Konzertprogramm, schuf einen etwas anderen Rahmen für die diesjährige Generalversammlung. Rund 120 Mitglieder und Gäste fanden sich am 7. Mai im Theatersaal ein, einem Ort, wo sich Tradition und Moderne verbinden.

Denn die Tonhalle paart klassische Architektur mit modernster Technik. Die kulturelle Institution wird, nach einem temporären Rückbau, auch als Drehort für einen Film über Richard Wagner zur Verfügung stehen, wie Betriebskommissionspräsident Hansruedi Nick interessierten Besuchern verriet. Die 1876 von der Ortsbürgergemeinde

gebaute Tonhalle wird in regelmässigen Abständen renoviert, und sie erreicht bei jährlichen Unterhaltskosten von 40000 CHF einen Eigenfinanzierungsgrad von 30%.

LEERSTANDSZIFFERN BEREITEN SORGEN. Nach dem Grusswort des GV-Sponsors, der St. Galler Kantonalbank, vertreten durch Urs Cavelti, zuständig

für die Marktregion West, ging Verbandspräsident Thomas Mesmer auf aktuelle Branchenfragen ein. Sorgen bereiten ihm die Leerstandsquoten im Wohnungsbau, vor allem aber die hohen Leerstandsziffern bei Verkaufsflächen. Die Wurzel des Übels liege bereits bei den Planungsbehörden. «Wir produzieren amtlich vorgeschriebene Ladenleerflächen», so Mesmers selbstkritische Standortbeurteilung.

Als weiteres Thema nannte der Verbandspräsident die neuen Aktivitäten von Banken in der Immobilienvermarktung. Da entstehe harte Konkurrenz, «die uns herausfordern wird». Als Herausforderung gelte auch die Gewinnung von Nachwuchskräften für die Branche. Dazu beitragen soll die Lancierung einer eigenen Plattform für junge Immobilienfachleute unter dem Namen SVIT Young. Angesprochen werden sollen Immobilienprofis im Alter bis zu 35 Jahren.

GRUSSBOTSCHAFT UND MAGISCHE MOMENTE. Dem SVIT Ostschweiz, der aktuell 196 Mitglieder zählt, erwies auch SVIT-CEO Marcel Hug seine Referenz. In seiner kurzen Grussbotschaft erinnerte er an die drei wichtigen Säulen, die den Verband, die Bildung und den Servicegedanken einschliessen. Gute Stimmung vermittelte der «grosse Amadeus» beim anschliessenden Abendessen im Kleinen Saal. In seine humorvoll-magische Show bezog er sein Publikum ein, und er wusste mit seiner feinen Art immer wieder zu überraschen und zu begeistern. •



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

Bewegte Zeiten im FM

Über 200 Teilnehmende aus der FM-Praxis und der FM-Ausbildung trafen sich am 10. FM-Day im Bocken in Horgen. Die Themen FM im digitalen Wandel und Mobilität standen im Mittelpunkt der Jubiläumstagung.



Setzten sich am FM-Day für Kundenorientierung ein (von links): Severin Gallo (gammaRenax AG), Giuseppe Santagada (Vebeago AG), Wolfgang Kull (Bouygues Energie & Services Schweiz AG), Roger Gygli (ISS Facility Services AG), Moderatorin Sonja Hasler, Rainer Kenter (Kenter GmbH) und Wolfgang Stiebellehner (Livit Real Estate Management AG).

REMI BUCHSCHACHER* ●

VERÄNDERTES MOBILITÄTSVERHALTEN. Der technologische Wandel mit Bezug auf Immobilien und Facility-Management stand am 10. FM-Day im Bocken in Horgen im Zentrum. Der FM-Kammer des SVIT ist es gelungen, zum Jubiläum einen weit über die Branche hinaus Beachtung findenden Anlass durchzuführen. Speziell für Andreas Meister, Präsident von SVIT FM Schweiz, war es ein Highlight: Er hat den FM-Day als jährlichen Treffpunkt der nationalen und teils internationalen FM-Branche zum zehnten und letzten Mal organisiert, geprägt und zum wichtigsten Branchenanlass in der Schweiz geführt. Er wird im Herbst von seinem Amt zurücktreten.

Inhaltlich ging es am Prime-Anlass um eine Standortbestimmung und Auslegeordnung zum Facility-Management in bewegten Zeiten. Während am Vormittag der Blick in die Zukunft mit dem rasanten Fortschritt der Digitalisierung im Mittelpunkt stand, rückten am Nachmittag Jeannine Pilloud, SBB-Delegierte für ÖV-Branchenentwicklung, und René

Zahnd, CEO Swiss Prime Site das veränderte Mobilitätsverhalten der Menschen während der Privat- und Arbeitszeit und die damit veränderten Bedürfnisse an Nutzung und Betrieb von Immobilien über deren gesamten Lebenszyklus ins Zentrum. René Zahnd zeigte auf, wie wichtig die Kundenorientierung für Immobilieneigentümer im Fluss der Digitalisierung ist und wie diese mit den modernen digitalen Hilfsmitteln noch weiter verbessert werden kann. Sein Fazit: Die neue Realität akzeptieren, antizipieren und das Geschäftsmodell anpassen.

ZWISCHENRÄUME NUTZEN. Für Jeannine Pilloud ist die Nutzung der «Zwischenräume» an Bahnhöfen und Immobilien eine zentrale Herausforderung. Sie bezeichnet die erste und letzte Meile als Interface zwischen Mobilitätsanbieter und Immobilienbranche und spricht von der «Konvergenz von Mobilität und Immobilität». Sie wies auch darauf hin, wie Mobilitätshubs die Städteplanung beeinflussen.

Zu teilweise kontroversen Diskussionen Anlass gab die Betrachtung der Servicemodelle für die digital transformier-

te Immobilie und der Ausblick «Facility-Management im Jahr 2030». Während Redner wie Professor Markus Thomzik von der Hochschule Gelsenkirchen darauf hinwiesen, dass alles was digitalisiert werden kann, auch digitalisiert werden wird, ging es zum Beispiel Wolfgang Stiebellehner von der Livit AG um die Positionierung des Menschen in diesem Umfeld. Kundenorientierung, Verbindlichkeit in der Führung sowie klare Kommunikation mit Mitarbeitenden und Kunden seien nach wie vor die grössten Erfolgsgaranten und Unterscheidungsmerkmale zwischen den FM-Anbietern. Eine Sichtweise, welche auch von Severin Gallo, CEO der gammaRenax AG, von Giuseppe Santagada, CEO Vebeago AG, und von Wolfgang Krull von der Bouygues Energies & Services Schweiz AG geteilt wurde.

ZAUBERN NACH DEM APÉRO. Viel nationale und internationale Branchenprominenz machte der FM-Kammer am Jubiläumsanlass ihre Aufwartung. So zum Beispiel Otto-Kajetan Weixler, Präsident der Gefma (deutscher Verband für Facility-Management), Susanna Caravatti-Felchlin, Präsidentin IFMA Schweiz, Nationalrat Hans Egloff (Präsident HEV Schweiz), Andreas Ingold (Präsident SVIT), Thomas Knoepfle, Präsident RealFM Deutschland und Peter Kovacs, Präsident FMA Facility Management Austria.

Das Konferenz- und Seminarzentrum Bocken in Horgen bot wieder einen ausgezeichneten Rahmen für den Kongress teil und die abendliche Galaveranstaltung. Wie gewohnt liess der FM-Day nicht nur inhaltlich Raum zur Interaktion für die Teilnehmer, sondern liess auch genügend Platz für den persönlichen Austausch. Der traditionelle Apéro zum Abschluss bedeutete dieses Jahr aber nicht das Ende der Veranstaltung. Aufgrund des Jubiläums zum zehnjährigen Bestehen des FM-Days fand eine Gala mit bekannten Gästen statt. Der Komiker Claudio Zuccolini und der Zauberer Daniel Kalman boten dazu beste Unterhaltung. ●



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

Veränderung Besitzverhältnisse ICFM AG

Per 1. April 2018 hat der Gründer und bisherige Inhaber, Jürg Vifian, die Geschäftsführung und die Aktienmehrheit der ICFM AG an zwei langjährige Geschäftsleitungsmitglieder übergeben: Michael Ulli, Geschäftsführer und Samuel Berger, Leiter Entwicklung. Jürg Vifian wird weiterhin den Verwaltungsrat der ICFM AG präsidieren. Die neuen Besitzverhältnisse gewährleisten eine langfristige und nachhaltige Entwicklung des Unternehmens.

Die ICFM AG mit ihrem CAFM-Web-Portal CAMPOS ist ein schweizweit führender Anbieter von CAFM-Lösungen (Computer Aided Facility Management) im Corporate-Real-Estate- und Facility- Managementbereich. Die ICFM AG ist eine unabhängige Aktiengesellschaft mit Sitz in Urdorf (CH).

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.icfm.ch, www.campos.ch



e-Dossier – finden statt suchen

► **Wow, sieht das toll aus, optisch – aufgeräumt und ordentlich. Doch wie viel Zeit und Geld wohl in diesen Regalen voll mit Ordnern steckt? Ein Kunde ruft an, die Sucherei geht los. Und wo starte ich jetzt? Ist das Dokument im Schrank, im Archiv im oberen Stock oder sogar in einem anderen Gebäude?**

Es ist deprimierend. Weil Dokumente an verschiedenen Orten liegen. Weil viel zu viel Zeit benötigt wird, um ein Dokument zu suchen. Es ist höchste Zeit etwas zu ändern. Wir helfen Ihnen dabei. Wir stellen Ihnen die Fragen. Sie lassen uns wissen, was für Sie wichtig ist. Sie sagen uns, was Ihre Bedürfnisse sind. Wie viele Dokumente in Zukunft digitalisiert werden. Löwenfels Partner AG präsentiert Ihnen den Lösungsansatz. Und zeigt Ihnen, wie einfach das «eDossier» funktioniert.

«**ENDLICH FINDE ICH, WAS ICH SUCHE.**» Die Struktur des «eDossier» ist klar und übersichtlich. Es ist verständlich gebaut und einfach anzuwenden. Das «eDossier» hat Platz für grosse Dokumente, Notizen, E-Mails, Belege – alles schnell auffindbar. Sie suchen ein Dokument anhand eines Begriffs. Und egal in welchem «eDossier» sich ein Dokument befindet: Sie erhalten in kurzer Zeit das Ergebnis. Durch die zentral geführte Ablage, ist sie ortsunabhängig und prompt erreichbar. Zudem sind Sie auch rechtlich auf der sicheren Seite.

SCHAUEN SIE KURZ HINTER DIE KULISSE. Hängeregister, Filesysteme, Ordner: Korrespondenz, Verträge, Pläne drucken

und ablegen. Wo befindet sich heute ein bestimmtes Dokument zu einer Ihrer Immobilien? Das «eDossier» fasst es zusammen. Es enthält Dokumente zu Liegenschaften, Objekten, Projekten, Miet- oder Eigentumsverhältnissen. Aber wie kommen die Dokumente ins «eDossier»? Gemeinsam erarbeiten wir einen Aktenplan. Der Aktenplan regelt die systematische Ordnung aller Dokumente. Die Dokumente weisen bestimmte Informationen auf. Diese bestehen aus Wörtern, Bildern oder Zahlen. Sie legen fest, welche Informationen für Sie wichtig sind. Und wir hinterlegen die Informationen im System. Zudem verknüpfen wir die Stammdaten aus Drittsystemen mit dem «eDossier». Unter Berücksichtigung des erstellten Aktenplans, den Informationen sowie den Stammdaten, prüft das System ein eingehendes Dokument. Und speichert es automatisch im entsprechenden Register des «eDossier» ab.

«**WAS HABE ICH DAVON?**» Glücksmomente! Die Vorteile überwiegen. Wo immer Sie arbeiten, Sie haben jederzeit Zugriff auf die Dokumente – natürlich nur auf die, die Sie berechtigt sind. Ob «Smartphone» oder «Tablet», im Haus oder ausser Haus: die Information erhalten Sie in kürzester Zeit. Das «eDossier» führt Buch über jede Handlung. Es ist alles nachvollziehbar. Die Stellvertretung ist auch garantiert. Und Ihre Kunden erhalten rasch Auskunft.

Ihre Mitarbeitenden sind motiviert, weil die Bedienung einfach und übersichtlich ist. Die Daten müssen nicht doppelt erfasst werden – sie sind ja bereits in Ihren Systemen. Die Verbindung zwischen



dem «eDossier» mit den Office-Programmen, Datei-Explorer oder Notes ist ein Klacks.

Regale gehören der Vergangenheit an. Mietfläche wird frei. Frischer Wind weht und Sie haben Platz zum Atmen, zufriedene Kunden und Mitarbeitende – das alles begeistert. Somit auch das «eDossier» von Löwenfels.

WAR'S DAS? Die Reise ist nicht zu Ende: die Arbeitsabläufe können Sie weiter vereinfachen. Der sogenannte elektronische «Workflow» unterstützt Sie genau dort, wo Sie es brauchen. Die Dokumente werden für weitere Aufgaben bereitgestellt: Als Beispiel nehmen wir den Mietvertrag. Er kommt vom Mieter unterschrieben an Sie zurück. Der Vertrag wird ins System eingelesen. Das System erkennt alle Details: Liegenschaft, Mietobjekt, Mieter. Automatisch legt es den Vertrag im entsprechenden «eDossier» ab. Im gleichen Zug löst das System gewünschte

Arbeitsschritte aus. Das heisst, dass Arbeiten die zu erledigen sind, an die zuständigen Personen weitergeleitet werden: sei es die Nachbarn zu informieren, Namensschilder für Briefkasten und Türen in Auftrag zu geben oder sich bei Mietereinzug mit einem Blumenstrauss zu bedanken. Nichts bleibt mehr liegen. Sie wissen das.

Löwenfels unterstützt und begleitet Sie bei der Einführung des «eDossier». Sie haben die Chance es «Live» zu sehen. Zu den Kunden von Löwenfels zählen bekannte Schweizer Unternehmen. Die Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen. Ob KMU oder Grosskonzern, es ist alles dabei. Aber Sie, Sie fehlen uns!

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Löwenfels Partner AG
Maihofstrasse 1, CH-6004 Luzern
+41 41 418 44 00
www.loewenfels.ch/edossier
info@loewenfels.ch

«Wieso Handlauf» – Ich bin doch versichert? – Fehlanzeige!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Aluminium-Handlauf mit handwarmen Laminat



Handlauf in Rot nach SIA Norm



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

Ölbrennwertkessel WTC-OB 18-B

► **Im neuen Ölbrennwertkessel WTC-OB 18-B arbeitet der werkseitig voreingestellte Weishaupt purflam® Blaubrenner. Dieser geht dank seiner Zweistufigkeit besonders sparsam mit Heizöl um. Je nach Wärmeanforderung schaltet er auf Stufe 1 (12 kW) oder auf Stufe 2 (18 kW).**

Der Hochleistungs-Wärmetauscher aus Aluminium-Silizium-Guss ist komplett wärmegeklämt und sorgt für eine Jahresenergieeffizienz von 92%. Dies entspricht der Energieeffizienzklasse A. Große freie Querschnitte und die Zugänglichkeit von vorne ermöglichen die einfache Wartung des Kessels ohne Ausbau einer Wassertasche.

Der Weishaupt Thermo Condens Öl-Brennwertkessel ist für die Brennstoffe Heizöl EL schwefelarm nach DIN 51603-1 sowie Heizöl EL A Bio 10 nach DIN 51603-6 zugelassen. Der Zusatz von Asche bildenden Additiven ist unzulässig. Aufgrund des niedrigen Schwefelgehalts von maximal 50 mg/kg wird die Umwelt geschont und die Heizflächen bleiben lange sauber.

Dank der integrierten Geräuschdämpferkombination für Abgas und Ansaugluft ist der Betrieb sehr leise. Einer Geruchsbeeinträchtigung durch Heizöl wird vorgebeugt durch einen speziellen Ölfilter, der sich innerhalb der Verkleidung befindet. Er besitzt ein abgekapseltes Luftabscheidesystem, das die angesammelte Luft dosiert über die Brennerdüse in den Brennraum ableitet.

Mitentscheidend für den sicheren und sparsamen Betrieb des Öl-Brennwertkessels WTC-OB ist eine fachkundige und sorgfältige Inbetriebnahme. Der Regler hilft dabei mit dem serienmäßig integrierten Inbetriebnahme-Assistenten, der den chronologischen Ablauf steuert. Er beginnt mit der Entlüftung der Hydraulik und der Ölleitung und endet mit der Optimierung der Brennerstufe 1 und 2.

Das modular aufgebaute Reglersystem WCM bietet mit seiner Plattformstrategie gleichermaßen Vorteile für den Anwender wie für den

Heizungsinstallateur. Für unterschiedlichste Anwendungen gibt es speziell abgestimmte Module, die untereinander über eBUS kommunizieren und so eine bedarfsgerechte und komfortable Wärmeversorgung sicherstellen.

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



Schnittgrafik des neuen Ölbrennwertkessels WTC-OB 18-B.

Holzbau Plus: Partnerschaft mit namhaften Institutionen

► **Holzbau Plus honoriert eine partnerschaftliche Unternehmenskultur und Personalführung auf Basis des Gesamtarbeitsvertrages Holzbau. Das Qualitätslabel der Holzbaubranche erhält nun namhafte Unterstützung: Die Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule der Nordwestschweiz, die Gesundheitsförderung Schweiz, Helsana sowie die Suva konnten als Patronatspartner gewonnen werden.**

Das Qualitätslabel Holzbau Plus stellt den Menschen ins Zentrum. Es honoriert Holzbaubetriebe, die über die grundlegenden Bestimmungen des Gesamtarbeitsvertrages Holzbau hinaus aktiv eine mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur umsetzen. Das Gütesiegel erhält neu nun auch Unterstützung von ausserhalb der Branche: Vier öffentliche und private Institutionen bekennen sich mit ihrem Namen zu den Werten und Zielen von Holzbau Plus. Als Patronatspartner sorgen die Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule der Nordwestschweiz (FHNW), die Gesundheitsförderung Schweiz, Helsana sowie die Suva für einen Know-how Transfer, indem sie ihr jeweiliges Fachwissen mit einbringen und damit das Label aktiv mitprägen.

Stefan Strausak, Geschäftsführer der Schweizerischen Paritätischen Berufskommission Holzbau (SPBH) und damit ausführende Stelle des Labels: «Wir freuen uns sehr, mit den vier

Institutionen wertvolle Partner für Holzbau Plus gewonnen zu haben. Uns verbindet das gleiche Verständnis darüber, wie KMU nachhaltig erfolgreich bleiben: mit zufriedenen und gesunden Mitarbeitenden.»

Auch die vier neuen Patronatspartner zeigen sich ob der Möglichkeiten für das Label und ihre eigenen Organisationen begeistert: «Das Label Holzbau plus zeigt auf vorbildliche Weise wie über einen umfassenden Begriff von Qualität in KMU ein Mehrwert für Auftraggeber, Mitarbeitende und Unternehmer geschaffen werden kann.» Prof. Dr. Guy Ochsenbein, Leiter Institute Hochschule für Wirtschaft FHNW

«Gesundheitsförderung Schweiz engagiert sich im Bereich des Betrieblichen Gesundheitsmanagements, welches zum Ziel hat, systematisch die nachhaltige Gesundheit der Mitarbeitenden zu fördern. Und deshalb unterstützen wir auch das Label Holzbau Plus, denn gesunde Mitarbeitende stärken die KMU in der Schweiz.» René Marcello Rippstein, Leiter BGM und Mitglied der GL, Gesundheitsförderung Schweiz

«Helsana unterstützt das Label Holzbau Plus, weil damit Arbeitsbedingungen und Prozesse geschaffen werden, um die Arbeitsfähigkeit bis ins hohe Alter zu stärken.» Eliane Stricker, Leiterin Gesundheitsmanagement, Helsana

«Das Qualitätslabel Holzbau Plus stellt den Menschen ins Zentrum. Auch bei der Suva steht der Mensch und sein Verhalten im Mittelpunkt. Mit Prävention, Versicherung und Rehabilitation aus einer Hand machen wir Arbeit und Freizeit sicher und unterstützen die Betriebe und ihre Mitarbeitenden in ihrem Alltag.» Felix Weber, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Suva

Das Label Holzbau Plus etabliert sich allmählich. Für seine Trägerschaft stellt es einen Mehrwert dar. Das Engagement der neu gewonnenen Patronatspartner untermauert dies zusätzlich.

HOLZBAU PLUS. Das Qualitätslabel basiert auf dem Gesamtarbeitsvertrag Holzbau. Es wird im Namen der Sozialpartner Syna, Unia, Baukader Schweiz, Kaufmännischer Verband Schweiz und Holzbau Schweiz seit 2011 von der Schweizerischen Paritätischen Berufskommission Holzbau (SPBH) verliehen. Ein mehrstufiges Verfahren stellt sicher, dass sämtliche Kriterien von Holzbau Plus erfüllt sind. Dazu gehört die Überprüfung sowohl materieller als auch kultureller Aspekte. Aktuell tragen 38 Schweizer Holzbaubetriebe das Qualitätslabel.

HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT DER FHNW. Die Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz (HSW/FHNW) versteht sich als forschende und beratende Aus- und Weiterbildungsstätte für Verantwortungsträger in Wirtschaft

und Gesellschaft. Ihre Leistungen orientieren sich an der Praxis und am internationalen Forschungsstand.
<https://www.fhnw.ch/de/die-fhnw/hochschulen/hsw>

GESUNDHEITSFÖRDERUNG SCHWEIZ. Gesundheitsförderung Schweiz ist eine Stiftung, die von Kantonen und Versicherern getragen wird. Mit gesetzlichem Auftrag initiiert, koordiniert und evaluiert sie Massnahmen zur Förderung der Gesundheit.
<https://gesundheitsfoerderung.ch/>

HELSEANA. Die Helsana-Gruppe engagiert sich als Schweizer Kranken- und Unfallversicherung für die Gesundheit und Vorsorge von Privaten und Unternehmen. Sie schützt 1,9 Millionen Menschen gegen die finanziellen Folgen von Krankheit, Unfall, Mutterschaft und Pflegebedürftigkeit im Alter.
<https://www.helsana.ch>

SUVA. Die Schweizerische Unfallversicherung Suva ist ein wichtiger Teil des schweizerischen Sozialversicherungssystems. Als selbstständiges Unternehmen des öffentlichen Rechts versichert die Suva Menschen im Beruf und in der Freizeit. Die Suva vereint Prävention, Versicherung und Rehabilitation.
<https://www.suva.ch/>

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.holzbau-plus.ch

ImmoVision1 AG Aktienkapitalerhöhung geplant



Mehrfamilienhäuser in Flaach ZH

► **Das Immobilienportfolio der ImmoVision1 AG zählt aktuell über 350 Wohneinheiten. In den vergangenen Monaten ist es erneut gelungen zwei renditekräftige Neubauprojekte zu akquirieren,**

welche im Herbst 2018 respektive im Sommer 2019 ins Portfolio übergehen werden.

Die Eigenkapitalrendite der ImmoVision1 AG betrug im Jahr 2017 über

7% bei Assets von etwas über Fr. 130 Mio. Durch die gezielte Reinvestition des Cash Flows wird die Private-Equity Gesellschaft, welche seit der Gründung durch die Markstein AG gemanagt wird, die geographische

Portfoliodiversifikation weiter vorantreiben. Im Geschäftsjahr 2017 wurden die MFH-Neubauten in Kleindöttingen AG, in Flaach ZH (siehe Abbildung) und in Urdorf ZH bezogen.

Die beteiligten Vorsorgeeinrichtungen sowie die rund 20 privaten Aktionäre freuten sich anlässlich der Generalversammlung einerseits über die solide Eigenkapitalrendite von über 6% seit der Gründung, andererseits über die nachhaltige Entwicklung des Immobilienbestandes. Das Management setzt sich aus dem Geschäftsführer Simon Meier und dem Portfoliomanager Daniel Senn zusammen. Sie werden weiterhin grosses Engagement an den Tag legen, um auch in den kommenden Jahren eine erfolgreiche Rendite erzielen zu können.

Um auch in Zukunft renditeversprechende Anlageopportunitäten wahrnehmen zu können, ist für den Herbst 2018 eine Aktienkapitalerhöhung vorgesehen – interessierte Eigenkapitalgeber können sich gerne bei der Geschäftsstelle melden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.immovation1.ch, www.markstein.ch

49. Bauen & Modernisieren – 6. bis 9. September 2018 – Messe Zürich «Erneuern – leicht gemacht!»

► **Die Bauen & Modernisieren macht alles um das Zuhause einfacher. Denn sie zeigt mit aktuellen Produkten, Trends und Planungstipps, wie Hausbesitzer ihrer Immobilie neuen Pepp geben können.**

Vom 6. bis 9. September ist in der Messe Zürich die ganze Produktvielfalt rund um Fenster, Boden und Heizung, Küchen- und Badewelten im Massstab 1:1 zu entdecken. Neue Inspiration bieten auch jene drei Firmen, die ihr Handwerk bezüglich Ofenbau, Boden und Wellness beherrschen. Sie stellen gemeinsam im Sonderbereich «Wohnhandwerk» aus.

WOHNHANDWERK (HALLE 3, STAND E10)
Alles ausser Standard steht im Mittelpunkt des neuen Auftritts namens Wohnhandwerk. Auf kreative Art zeigen je ein Fachunternehmen für Ofen- und Cheminéeanlagen, für fugenlose Wand- und Bodenbeläge sowie den perfekten Spa hochwertige Interieurs. «Die Besucher können sich inspirieren und die Wohnbereiche in Ruhe auf sich wirken lassen», so Martin Ritler, Inhaber und Geschäftsführer Markus Rüegg Feuer, «die Spezialisten gehen auf indi-

viduelle Stilwünsche ein und gestalten Räume mit geschicktem Handwerk.»

BADDESIGN (HALLE 3, STAND D06)
Vom erfolgreichen Spitzensportler zum erfolgreichen Designer Peter Wirz. Das neue Dusch-WC Cleanet Navia sowie das Redesign der Waschtischserie Moderna stammen aus seiner international besetzten Designschmiede und werden von Keramik Laufen an der Bauen & Modernisieren gezeigt. Peter Wirz: «Mein Anspruch war es, ein klassisches Design-WC mit puristischer, zeitloser Ästhetik zu schaffen, das bei genauerem Hinsehen aber noch ein Ass im Ärmel hat. Bei Moderna haben wir hingegen darauf geachtet, dass sich die Waschtische in unterschiedliche Bad-Szenarien einfügen lassen und für jedermann erschwinglich bleiben.»

Bauen & Modernisieren und Eigenheim-Messe Schweiz
6. bis 9. September 2018,
Messe Zürich
Täglich 10.00–18.00 Uhr
www.bauen-modernisieren.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
ZT Fachmessen AG
www.fachmessen.ch

BAUEN & MODERNISIEREN, 6.–9.9.2018, ZÜRICH
Exklusiv zu Gast ist die interaktive Sonderschau «Swiss Energy Tour», welche die Besucher auf Entdeckungsreise um unseren Globus führt. Weitere Höhepunkte sind tägliche Fachvorträge, die Eigenheim-Messe und die Fachveranstaltung Forum Architektur. Über 400 Aussteller zeigen an der grossen Baummesse in Zürich mit dem Slogan «Erneuern – leicht gemacht» neue Produkte und Trends für Küche, Bad und Wohnen, Umbau und Erneuerung. www.bauen-modernisieren.ch



Frau Müller und der Hausverwalter sind zufrieden – dank schneller Reparatur der Waschmaschine

► **Es scheint, dass die Waschmaschine stets im unpassendsten Moment defekt ist. Für die meisten Mieter – gerade in Mehrfamilienhäusern – ist eine schnelle und effiziente Reparatur aus verständlichen Gründen wichtig. Die Schadensmeldung der Mieterin Frau Müller geht schnell zum Vermieter, der die Reparatur in kürzester Zeit erledigt haben möchte. Dazu ist er auf eine gute Serviceorganisation für Haushaltgrossgeräte angewiesen, die ihm einen schnellen und effizienten Service bietet.**

Der Vermieter kontaktiert umgehend die Service-Nummer von SIBIRGroup und schildert das Problem. Die Schadensmeldung mit Ortsangabe wird beim Kundendienst von SIBIRGroup erfasst und das Planungssystem zeigt umgehend die schnellste Möglichkeit für einen Techniker-Einsatz – die

Terminvereinbarung erfolgt am Telefon. Meist werden Ersatzteile benötigt, welche aufgrund des Fehlercodes eruiert und umgehend in der Servicezentrale im Hauptsitz bereitgestellt werden. Um einen Service innerhalb von 24 Stunden an Werktagen garantieren zu können, werden die benötigten Ersatzteile noch gleichentags bereitgestellt und nach Arbeitsschluss vom Swiss-Express «Innight» der Schweizerischen Post abgeholt und über Nacht direkt in die regionalen Servicefahrzeuge geliefert. Eine schnelle und effiziente Lösung, da der Servicemonteur am frühen Morgen die dringenden Reparaturen gleich ausführen kann.

Die professionelle Handhabung der Serviceaufträge sowie die modernste Logistik im Servicebereich sorgen für einen schnellen Ablauf und Zufriedenheit bei den Kunden von SIBIRGroup.

Übrigens ist SIBIRGroup eines der wenigen Unternehmen, welches einen Service für alle Marken in der gesamten Schweiz anbietet. Also ein kompetenter Partner für den Privatbereich sowie auch für den Bereich Bau- und Immobilienbewirtschaftung wie zum Beispiel Verwaltungen und Baugenossenschaften.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
SIBIRGroup AG
Bahnhofstrasse 134, 8957 Spreitenbach
Fax 044 755 73 01
Tel. 0844 848 848
info@sibirgroup.ch
www.sibirgroup.ch
SIBIRGroup | service



Ehrung der «GOLDENE SPENGLERARBEIT 2018» vor Ort – in Unterengstringen – mit viel Prominenz...

► **Metaldeckungen und Fassadenbekleidungen haben in der kreativen Architektur einen hohen Stellenwert. Um diese Architektur und das Handwerk mit Dünoblech der Fachwelt und Öffentlichkeit vorzustellen, juriert und publiziert der Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz (VDSS) alle drei Jahre bemerkenswerte Bauten und Gebäudehüllen dieser Art.**

Sieger 2018 wurde der Neubau des Gemeindehauses in Unterengstringen, ausgeführt durch die Spengler- und Gebäudehülle-Firma Scherrer Metec AG, Zürich, mit einem wunderbaren, ästhetischen, innovativen und perfekt umgesetzten Architekturwurf von Tilla Theus, c/o Tilla Theus und Partner AG, Zürich.

Nach Übergabe des Preises anfangs Mai in Vevey, wurde nun Ende Mai bei Anwesenheit aller Beteiligten die Widmungsplakette am ausserordentlichen Bauwerk montiert. Die beteiligten Partnern, Gemeindevertreter, Star-Architektin Tilla Theus und Team, die Geschäftsleiter von Scherrer Metec AG, die Zuständigen von Totalunternehmung Allreal sowie die VDSS-Jury Goldene Spenglerarbeit betonten in Ihren Reden nochmals die wesentlichen Voraussetzungen, um ein solches Unikat zu realisieren. Eine zündende, kreative Architekturidee, eine sorgfältige Planung, die perfekte Lösung aller heiklen Details, eine kompetente maschinelle und handwerkliche Ausführung,

und eine funktionierende Zusammenarbeit zwischen allen Marktpartnern ist dabei unabdingbar. Aus der Sicht vom Auftraggeber, in diesem Fall die Gemeinde, ist natürlich auch die Kommunikation mit den Gemeindebewohnern und die Akzeptanz vom Projekt von grosser Bedeutung. In Unterengstringen wurden alle Voraussetzungen erfüllt, die Beteiligten haben die Plakette «Gemeindehaus, Goldene Spenglerarbeit 2018» mit grosser Freude und Stolz auf das gemeinsam glanzvoll realisierte, einmalige und perfekt gelungene Werk montiert.

Dass das Objekt auch für den Award für Marketing + Architektur nominiert wurde, untermauert wohl die verdiente Prämierung des Spenglermeister-Vereins VDSS. Nochmals ein grosses Bravo für diese Gebäudehülle der Superlative. Wer mehr darüber wissen will, siehe unsere Fachberichte unter www.vdss.ch oder unter der Homepage der Beteiligten www.scherrer.biz, www.tillatheus.ch, www.unterengstringen.ch, oder für den Award <http://http://marketing-architektur.ch>.

Text VDSS, Fotos Christian Zeuch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
VDSS Sekretariat
Isenrietstrasse 11a
8617 Mönchaltorf
Tel. 044/948 16 86
Fax. 044/948 05 07
info@vdss.ch
www.vdss.ch



Wo ist wohl der optimale Montage-Standort?

Die stolzen Realisatoren, links neben Säule und Plakette Beat Scherrer, Beat Conrad und Daniel Hunziker, die Geschäftsleitung von Scherrer Metec AG, rechts die Architekten Tilla Theus, Ezio Rossi und Andreas Kammermeier



Die ganze, glückliche Gästeschar, v.l.n.r. 1. Reihe, René Fasler, Präsident VDSS; Beat Conrad und Daniel Hunziker von Scherrer Metec; Tilla Theus und Beat Scherrer, 2. Reihe, Jeannette Zehnder; Bernard Trächsel, Jury-Sekretär; Pierre Müller, Jury; Alex Zehnder, Ehrenpräsident VDSS und Donator Wettbewerbspreis, Kurt Studer, Jury; Frau Regula Scherrer; 3. Reihe, Bruno Käufeler, Präsident Jury; Christian Wanner, Allreal; René Rey, Präsident und Simon Wirth, Vize-Präsident Gemeinde; Andreas Kammermeier und Ezio Rossi, Architekten, und Daniel Schweizer, Jury-Architekt.

Sanieren alter Klimakastengeräte/Monoblocs

► **Hemair, Amewa, Orion, Klikon, Fläkt, M+D: Klimakastengeräte (Monoblocs) aus den Jahren 1970 bis 2000 gibt es zu Tausenden im CH-Markt, aber die Hersteller existieren nicht mehr. Die Leute von RC Klimatechnik GmbH in Buchs/AG kennen sich bei diesen Produkten aus und sanieren erfolgreich alte Monoblocs.**

Lüftungsgeräte brauchen in der Gebäudetechnik am meisten Energie. Zudem sind Monoblocs – älter als 20 Jahre – enorme Energiefresser. Auch wenn sie gut gewartet werden. Denn die eingebauten System-Komponenten, vor allem die Ventilatoren, sind veraltet und noch nicht auf die heutigen Werte des Energiesparens und der Hygiene ausgerichtet.

SANIEREN ODER NEUE GERÄTE LIEFERN?

Die Herausforderung, alte Geräte – gleich welchen Fabrikates - auf den neusten technischen Stand zu bringen und den Kunden dadurch zu finanziellen Vorteilen zu verhelfen, liegt in der Philosophie der «Monoblöcker» von RC Klimatechnik GmbH.

ENERGIEEFFIZIENZ UND HYGIENE IN LÜFTUNGSGERÄTEN. Um Energie zu sparen gibt es unter anderem folgende Möglichkeiten:

- Einbau von freilaufenden Ventilatoren mit PM -oder EC-Motoren
- Einbau von Flach- anstelle von Keilriemen
- Kühlereinfassungen oder Bodenbleche bei Filtern und Mischluftkästen sind ursprünglich oft verzinkt und mittlerweile verrostet. Aus hygienischer Sicht somit nicht mehr tragbar und gefährlich. Ist der Monobloc sonst noch in gutem Zustand, muss nicht gleich das ganze Gerät ersetzt werden. Wichtig ist jedoch,

dass man sich technisch in den «Innereien» alter Monoblocs auskennt und termingerecht passenden Ersatz anbieten kann.

Dazu gehören auch:

- Millimetergenauer Nachbau von Axialventilatoren
- Ventilatoren ersetzen oder die bestehenden mit neuen, effizienten Antrieben ausrüsten
- Einbau effizienter Antriebe für rotierende Wärmetauscher
- Passgenaue Nachbildungen von Wärmetauschern, damit die hydr. Anschlüsse nicht geändert werden müssen
- Einbau geneigter Kühlerwannen
- Ersatz rostiger Paneele
- Ersetzen von Oberflächenbefeuchtern und Luftwäschern
- Einbau von Filterzentralspannungen
- und vieles mehr.....

MASSIV BESSERER WIRKUNGSGRAD MIT NEUEN VENTILATOREN. Riemengetriebene Ventilatoren verbrauchen völlig unnötig und massiv zu viel Strom. Ein Austausch lohnt sich auf jeden Fall.

Zum Antrieb von Ventilatoren werden in der Lüftungs- und Klimatechnik noch häufig unregelmäßige Asynchronmotoren angewendet. Diese haben jedoch, im Vergleich zu EC-Motoren, einen vergleichsweise geringen Wirkungsgrad. Der Umstieg von AC- auf EC-Ventilatoren rechnet sich auf jeden Fall: Bei den Ventilatoren gem. Bild 5 handelt es sich um EC-Radialventilatoren mit rückwärts gekrümmten Schaufeln im Spiralgehäuse.

EINFACH MODERNISIEREN UND KOSTEN SPAREN. Diese EC-Ventilatorbaureihe vereint minimale Baugröße mit maximaler Energieeffizienz und ist dabei komplett wartungsfrei. Die Ventilatorbaureihe gem. Bild 6 überzeugt durch Kompaktheit und effiziente EC-Techno-

logie. Durch den einfachen Austausch per Plug & Play werden bei der Modernisierung bestehender Anlagen Kosten und Aufwand geringgehalten. So können Betreiber ihre Anlage ganz einfach modernisieren und nachhaltig Kosten sparen.



Bild 2: Kompl. neue Ventibaugruppe im Hemair-Gerät

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

RC-Klimatechnik GmbH
5033 Buchs/AG
Tel. 062 838 28 28
Fax 062 838 28 29
info@rc-klimatechnik.ch



Bild 3: Fläkt-MBL: Neuer Kühler und neue Gehäuseteile, welche den Originalwänden in nichts nachstehen

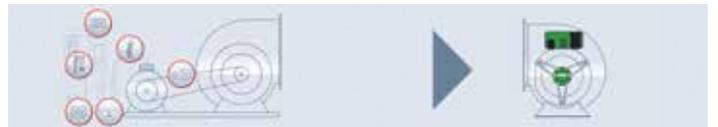


Bild 5: EC-Ventilator mit Tragspinnenkonstruktion



Bild 6: EC-Ventilator mit elektronisch kommutiertem Motor direkt im Laufrad integriert

SYSTEMUNTERSCHIEDE: NUTZEN FÜR DEN ENDANWENDER



AC-System mit Riemenantrieb

EC-Einheit mit Direktantrieb

Einzelkomponenten:
Abstimmungsaufwände: AC-Motor, Inverter, Riemenantrieb

harmonisierter Betrieb:
abgestimmte Einheit

Vordefinierte Wartungsintervalle
Riemen- und Lagerwechsel (hohe Radialkräfte)

wartungsfrei

Sinkender Wirkungsgrad im Betrieb

Direktantrieb

i. d. R. **berechnete** Gesamteffizienz auf Basis der Einzelwirkungsgrade mit oder ohne Korrekturfaktor

gemessene Systemeffizienz



Bild 1: Kühlersatz durch höhere Kaltwassertemperaturen an einem Hemair-Gerät

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.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ **GARTEN**

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**

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

▶ **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 Geschäftsimmobilien

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



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

► SPIELPLATZGERÄTE

Magie des Spielens...

bürli

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

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

bimbo
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



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

► WELLNESS-ANLAGEN

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

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Vizepräsident, Vertretung lateinische Schweiz & Ressort Bildung:

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

Marcel Hug, SVIT 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 Stoss SZ

SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

SVIT PLENUM

14.06.19 Aarau

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

20.09.18 Generalversammlung
15.11.18 SVIT Frühstück

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, Metropoli Zürich Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
06.11.18

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



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.

halter

Architektur
heisst bau'
weise.



KOMPETENZEN VERNETZEN – MEHRWERT SCHAFFEN

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

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