



immobilia

SVIT Forum
24.-26.01.2019
www.svit-forum.ch
jetzt anmelden!



HOLZBAU

THOMAS ROHNER – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Leerwohnungsziffer – politisch motivierte Vernebelung.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Volatilität bei Immobilienfonds	14
BAU & HAUS. Hoch hinaus – mit Holz	48

NIMBY! ZUM HARDTURM



**ANDREAS
INGOLD**
«Verdichtung ist
vor allem eine
Phantasie der
Raumplaner.»

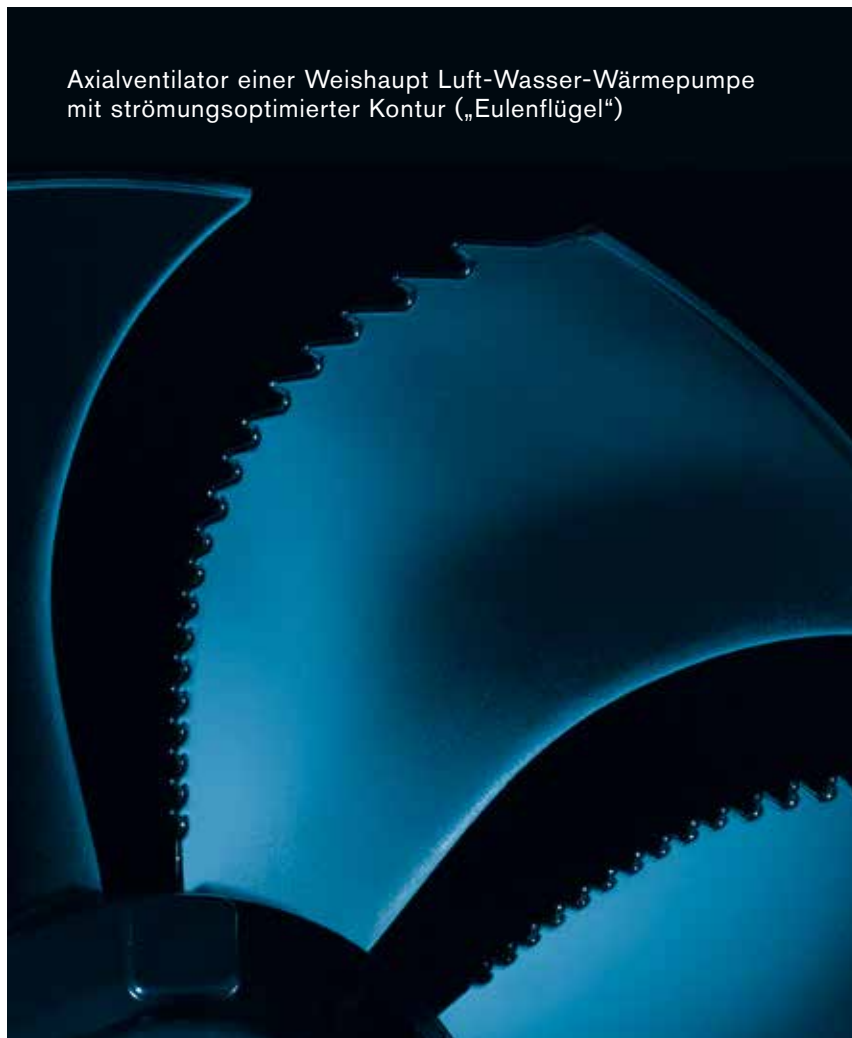
• Am 1. März 2013 sprach sich das Schweizer Stimmvolk mit 63% für die Revision des Raumplanungsgesetzes aus. Wir erinnern uns, es ging um die Siedlungsentwicklung nach innen, also darum, mehr Wohn- und Arbeitsraum bei weniger Flächenverbrauch zu erreichen. In der Stadt Zürich war die Zustimmung mit 80% überwältigend. Die Stadtkreise 5 und 10 erreichten gar 87 bzw. 81%. Verdichtung ist für die Zürcher also eine ganz tolle Sache – nur nicht, wenn es um den eigenen Hinterhof geht. Die Bewohner der beiden Stadtkreise wären nämlich die künftigen Nachbarn des geplanten Fussballstadions auf dem Hardturm-Areal. «Not in my backyard (nimby)!» lautet im übertragenen Sinn die Parole der Anwohner des Projekts «Ensemble» mit Stadion und 770 Wohnungen für die Volksabstimmung vom 25. November. Unter den Nachbarn formiert sich erbitterter Widerstand, der sich vor allem gegen die beiden Wohntürme richtet.

Die Stadt steckt in einem grundlegenden Dilemma. Derzeit liegt der kommunale Richtplan zur Vernehmlassung auf. Dieser prognostiziert bis 2040 ein Bevölkerungswachstum von 100 000 Personen. «Der Bedarf an Flächen für Wohn- und Arbeitsraum muss mit einer baulichen Verdichtung nach innen im Bestand stattfinden», heisst es im Bericht. Dazu dürfte aber noch viel Überzeugungsarbeit nötig sein.

So wie Zürich geht es vielen anderen Städten und Gemeinden. Das zeigt: Die Ziele der Raumplanung sind von hehren Gedanken getragen, in der Praxis sind es aber noch mehrheitlich Luftschlösser.

Andreas Ingold •

Axialventilator einer Weishaupt Luft-Wasser-Wärmepumpe mit strömungsoptimierter Kontur („Eulenflügel“)



Die Kunst der leisen Kraft.

Die zuverlässigen Hocheffizienz-Wärmepumpen von Weishaupt holen die Wärme aus der Luft. Sie tun das nicht nur ausdauernd und kraftvoll, sondern auch extrem leise. Dafür sorgen unter anderem die speziell geformten Ventilatoren, die den lautlosen Eulenflug zum Vorbild haben.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Thomas Rohner
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «DER HOLZBAU SCHMÜCKT SICH ALS SCHÖNE BRAUT»
Thomas Rohner, Professor für Holzbau, über die Vorreiterrolle des Holzbaus, seine Denkfabrik «Buchentisch» und den Stand der Ausbildung.

IMMOBILIENPOLITIK

10 POLITISCH MOTIVIERTE VERNEBELUNG
Gemäss BFS stehen in der Schweiz 1,6% aller Wohnungen leer. Diese Zahl blendet aus, dass die Quote bei den Mietwohnungen höher liegt.

12 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 VOLATILITÄT BEI IMMOBILIENFONDS
Falls es keine Überraschung gibt, wird die diesjährige Performance der Schweizer Immobilienfonds hinter den Vorjahren zurückbleiben.

16 BETRIEBSLIEGENSCHAFTEN ALS ANLAGE
Betriebsliegenschaften finden sich kaum in den Anlageportfolios institutioneller Investoren, obwohl sie attraktive Anlageeigenschaften haben.

19 ZENIT ERREICHT
Der Schweizer Markt für Direktanlagen hat eine ungewöhnliche Boomphase hinter sich. Macht dies den Markt anfälliger für Korrekturen?

22 «WETTBEWERB UM DIE BESTEN OBJEKTE»
Das Marktvolumen und die Qualität der angebotenen Objekte seien «rückläufig», sagt Marie Seiler, Leiterin Real Estate Advisory bei PwC.

24 PRIVATE PORTFOLIOOPTIMIERUNG
Bei der Umwandlung einer privaten Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft liegen die Schwierigkeiten in der Minimierung von Grundstückgewinnsteuern und der steuergünstigsten Methode zur Gewinnausschüttung.

26 LANDWERTMODELLE IM ÜBERBLICK
Residualwertmodelle eignen sich für die Berechnung von Landwert-Benchmarks, mit Ausnahme von Gewerbe-Bauland. FPRE hat diese Lücke geschlossen.

28 ZUNAHME DER LEERWOHNUNGEN
Ein Grossteil der Leerwohnungen machen Mietobjekte aus. Dadurch wird der Markt für Wohnrenditeliegenschaften anspruchsvoller.

30 DEN RICHTIGEN MIX FINDEN
Der Verkauf von Luxusimmobilien wird in der Schweiz zunehmend schwieriger, weil am Markt ausländische Kunden fehlen.

32 AUSSITZEN GEHT NICHT MEHR
Die Mietwohnungsleerstände steigen steil an, während sich die Abschlussmieten nur leicht nach unten bewegen.

34 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

40 AKTUELLE BUNDESGERICHTSENTSCHEIDE
Die Begrenzung des Zweitwohnungsbaus löst keine Entschädigungspflicht der Gemeinde aus. Ein Bauherr hat wegen des Verbots eine halbe Million gefordert.

BAU & HAUS

42 DER HOLZBAU WÄCHST UND WÄCHST
Holz ist sinnlich. Deshalb wundert es kaum, dass der mehrgeschossige Holzbau rund um den Globus derzeit eine Renaissance erlebt.

44 PAUSE MIT BERGBLICK
Die neue Gotthard Raststätte beeindruckt mit lichtdurchfluteten Räumen nach Vorbild von Urner Ställen aus Schweizer Weisstannenholz.

48 HOCH HINAUS – MIT HOLZ
Die Berner Fachhochschule BFH ist vorne mit dabei, wenn es darum geht, neues Know-how im Holzbau zu schaffen.

50 ENERGIELÖSUNGEN IM PRAXISTEST
Bei Bauprojekten ist die Energieversorgung ein zentrales Thema. In Zürich-Höngg konnte das EWZ ein spannendes Referenzobjekt realisieren.

54 IM DIGITALEN ZEITALTER GELANDET
Die Investition in einen Messeauftritt zahlt sich aus, sofern Know-how und Erfahrung verfügbar sind und umsichtig geplant wird.

IMMOBILIENBERUF

60 «DIE BLASE PLATZT NICHT»
Die Focus-Veranstaltung der KUB lieferte mit dem Referat von Martin Neff, Chefökonom bei Raiffeisen, Antworten auf die Frage, wie lange der jetzige Immobilienboom noch weitergeht.

62 SEMINARE UND TAGUNGEN

63 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

66 ZWISCHEN SALAT UND SUPPE
Die Sektion Solothurn feierte ihr 45-jähriges Jubiläum unter dem Motto «Schoggijob!».

68 DER SVIT BERN LEBT UND BEWEGT
Die diesjährige Generalversammlung des SVIT Bern stand ganz im Zeichen der Vitalität: Präsident Andreas Schlecht begrüßte die Mitglieder im «Deltapark Vitaleresort» am Thunersee.

MARKTPLATZ

64 STELLENMARKT

70 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

82 BEZUGSQUELLENREGISTER

85 ADRESSEN & TERMINE

86 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

ZITIERT



„Die Vielfalt indirekt zu investieren wächst bemerkenswert.“

YONAS MULUGETA

CEO der CSL Immobilien AG



Bestellung Jahresabonnement

12 Ausgaben: nur CHF 78.00

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



«Der Holzbau schmückt sich als schöne Braut»

Thomas Rohner, Professor für Holzbau und BIM an der Berner Fachhochschule, spricht mit der Immobilia über die Vorreiterrolle des Holzbaus, seine Denkfabrik «Buchentisch» und den Stand der Ausbildung.

Fotos: Urs Bigler

DIETMAR KNOPF*

– Was fasziniert Sie am Baustoff Holz?
– Thomas Rohner: Am Holz fasziniert mich seine Polyvalenz. Es kommt aus dem Wald, wo es gratis wächst und unserem Klima guttut, indem es CO₂ bindet. Ausserdem strahlt Holz eine angenehme Wärme aus, ist ein hervorragender Baustoff und ist rezyklierbar.

» Holz ist BIM-ready.«

– Als junger Mann haben Sie den Beruf des Zimmermanns gelernt, heute sind Sie Professor für Holzbau und BIM an der Berner Fachhochschule. Beschreiben Sie bitte Ihre berufliche Entwicklung?

– Ich wollte zuerst Primarlehrer werden, merkte aber nach drei Jahren, dass mir in diesem Beruf die körperliche und die kreative Komponente fehlte. Nachdem ich anschliessend eine Zimmermannslehre begonnen hatte, ging mir sofort das Herz

ANZEIGE

TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen



Grosses Kino.



Mit Schindler wird Liftfahren zum Erlebnis. Dank unseren Ahead-Lösungen **DoorShow** und **SmartMirror** bespielen Sie Aufzugtüren und -kabinen mit Ihren Bildern oder Filmen. So bringen Sie Ihre Botschaften an Ihre Fahrgäste – auffällig und kurzweilig.

www.schindler-ahead.ch

Schindler Your First Choice



Schindler



• **BIOGRAPHIE**

THOMAS ROHNER

ist Professor für Holzbau & BIM an der Berner Fachhochschule in Biel. In seiner Berufskarriere war er in leitender Position bei verschiedenen namhaften Unternehmen tätig. Beim Thema BIM ist er ein gesuchter Referent bei zahlreichen Kongressen. Rohner lebt in Biel und St. Gallen, kennt und liebt seine Frau seit 52 Jahren. •

auf, und ich wusste, dass ich auf dem richtigen Weg war. Ich spürte, dass der Holzbau eine Disziplin ist, bei der Tradition und Moderne gut harmonieren.

» Der Holzbau bietet zum gleichen Preis einen höheren Wert und höhere Qualität.«

– Welche Vorteile bietet Holz gegenüber Beton, Mauerwerk oder Stahl?

– Heute kann man im Holzbau die gesamte Bandbreite des Bauens abdecken, zu ähnlichen Preisen wie im Beton- oder Stahlbau. Hinzu kommt, dass Holz als einhei-

mischer Rohstoff eine gute Öko-Bilanz aufweist und inländische Arbeitsplätze sichert. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Holzbau durch seinen Vorfertigungsgrad

eine hohe Prozesssicherheit und Termintreue im Bauablauf garantiert. Aufgrund seines geringen Gewichts ist Holz für Umbauten, Aufstockungen, Erweiterungen und energetische Sanierungen prädestiniert. Weitere Argumente sind die Bausgeschwindigkeit und die Trockenbauweise, die einen früheren Bezug erlauben.

– Wenn man einzig die Nachhaltigkeit betrachtet, müssten in Zukunft fast alle Gebäude aus Holz bestehen. Stimmt dieses Szenario?

– Theoretisch ist das möglich. Aber es wäre meiner Meinung nach nicht zielführend. Der Holzbau bietet sich als Partner zu allen hybriden Bauweisen

an. Dieser Materialmix erzeugt gute Architektur und schöne Stadtbilder. Auch Innenräume, die nur aus Holz bestehen, gefallen mir im urbanen Zusammenhang nicht sonderlich.

– Gibt es Holzarten, die sich besonders gut fürs Bauen eignen?

– Unsere Brotbäume sind Fichten und Tannen, weil sie in der Schweiz am häufigsten vorkommen. Bei diesen Baumarten spricht man auch vom klassischen Bauholz. Ferner gibt es hierzulande noch Buchen, Eichen und Eschen, die dichter und schwerer sind, also bessere Eigenschaften mitbringen. In alpinen Gegenden kann die Lärche einen grösseren Stellenwert einnehmen. Im Hochleistungsbereich sind Buchen, Eschen und Eichen sehr beliebt.

– Wird in der Schweiz nur einheimisches Holz verbaut oder werden bestimmte Sorten importiert?

– Wir importieren keine spezifischen Holzarten, sondern Holzprodukte, wie

» Der Holzbau ist prädestiniert für hybride Lösungen.«



beispielsweise Leimholz und Holzwerkstoffplatten aus Europa, weil sie dort weniger kosten und in der Schweiz die nötigen Produktionsstätten fehlen. Im Holzbau wird ungefähr 25% Schweizer Holz verwendet, etwa 75% werden importiert. Wir promoten Schweizer Holz auf allen Kanälen, weil das volkswirtschaftlich Sinn macht.

– In welche Richtung entwickelt sich der mobile Holzbau?

– Ich denke, dass die Zunahme unserer Mobilität sich auch in den Wohnformen zeigt. Überall dort, wo mobiler, flexibler Wohnraum gefragt ist, sei das im Flüchtlingswesen, bei grossen Sportveranstaltungen, bei Naturkatastrophen

oder temporären Bauten, ist Holzbau mit seiner Modulbauweise richtig. Dadurch wird eine polyvalente Nutzung im Lebenszyklus eines Gebäudes möglich.

– Zusammen mit anderen Holzexperten haben Sie die Denkfabrik «Buchentisch» gegründet. Worum geht es dabei?

– Wir haben vor fünf Jahren die Denkfabrik «Buchentisch» gegründet, weil in den Schweizer Wäldern sehr viel Buchenholz wächst. Unsere Gruppe, die aus zehn Holzexperten besteht, denkt darüber nach, welche innovativen Produkte aus diesem Holz entstehen könnten. Durch die Zusammensetzung von kreativen, unternehmerischen und technologieaffinen

Köpfen entwickeln sich immer wieder spannende Dialoge. Wir funktionieren ehrenamtlich und haben dadurch keinerlei Abhängigkeiten.

– Kommen wir zu Ihrer Lehrtätigkeit an der Berner Fachhochschule in Biel. Verschwinden alte Holzkonstruktionen und -verbindungen langsam aus unseren Köpfen?

– Ich glaube, das Gegenteil ist richtig, sie entwickeln sich. Während Holzverbindungen früher mit grossem Aufwand geschnitzt werden mussten, können wir sie heute schnell und einfach mit CNC-Maschinen herstellen. Doch um diese Maschinen richtig zu programmieren, muss man den Kanon der Holzverbindungen kennen und wissen, wie die einzelnen Arbeitsschritte ablaufen. Auch wenn wir die Werkzeuge dafür heute nicht mehr selber in die Hand nehmen, müssen wir die Prozesse im Kopf haben. Mir ist wichtig, dass unsere Studierenden ein Holzhandwerk beherrschen, weil sie dieses Grundlagenwissen auch später als Ingenieur

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



brauchen. Der Holzbau ist darum sehr fortschrittlich, weil er neue Technologien in sein Handwerk integriert hat.

– Anders als im Hochbau ist BIM im Holzbau bereits etabliert.

Was sind die Gründe dafür?

– Der Holzbau ist im Bereich BIM weiter als andere Baubereiche, da wir grundsätzlich

» Alles, was digitalisiert werden kann, wird es. Was nicht digitalisiert werden kann, wird wertvoll.«

dreidimensional denken und unsere Produkte bereits ab BIM-Modellen herstellen. Insofern bringen wir viel Erfahrung in den BIM-Prozess ein. Die Baubranche kommt

in Fahrt, die Haustechnik ist bereits weit fortgeschritten, und auch die Baumeister nutzen BIM, beispielsweise mit digitalen Plänen oder GPS-Informationen für den Baggerfahrer, der den Aushub macht.

– Wo steht der Schweizer Holzbau im internationalen Vergleich?

– Die Schweiz steht im internationalen Vergleich an der Spitze. Auch wenn im Ausland grössere Bauten realisiert werden, stecken oft Swiss-Know-how oder sogar Schweizer Entwicklungen dahinter. Aber wir Holzbauer freuen uns über jeden Holzbau, der aus diesem wunderbaren Werkstoff gebaut wird.

– Welche Rolle spielt Holz im Wohnungs- und Industriebau oder bei der Erstellung von öffentlichen Gebäuden?

– Der Anteil von Holzbauten wird in den nächsten Jahren weiter steigen. Aber man sollte nicht fatalistisch sein. In

allen Gebäude-Typologien spielt Holz eine wichtige Rolle, weil damit fast alle Kundenanforderungen realisiert werden können. Ob sehr gross, sehr hoch oder sehr weit gespannt, ob nach einer Zero-Zero-Strategie, nach 2000-Watt-Gesellschaft, nach Minergie-A-Eco, ob nach baubiologischen, nachhaltigen oder ökologischen Kriterien – mit Holz erreicht man immer eine gute Lösung.

– Zum Abschluss noch eine persönliche Frage.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

– Ich bin ein leidenschaftlicher Eis- und Felskletterer. Daneben fahre ich Velo, wandere und reise gerne. ●



***DIETMAR KNOPF**

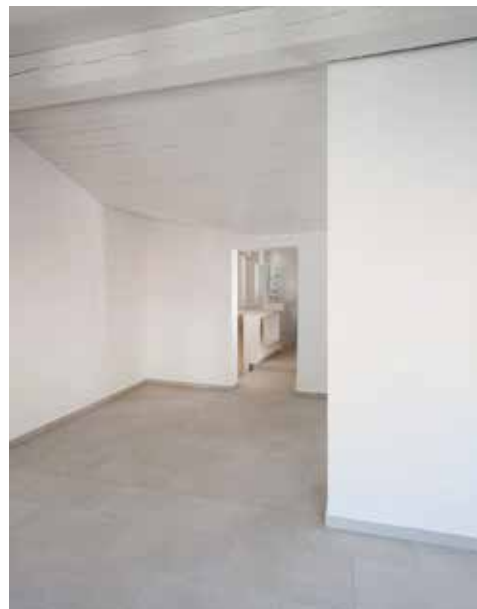
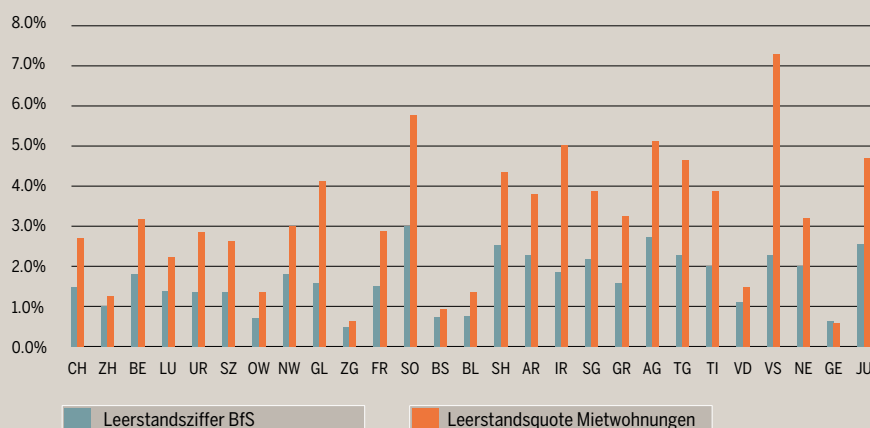
Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilienia.

Politisch motivierte Vernebelung

Gemäss neuester Erhebung des Bundesamtes für Statistik stehen in der Schweiz 1,6% aller Wohnungen leer. Diese Zahl blendet aus, dass die Quote bei den Mietwohnungen deutlich höher liegt.

LEERSTANDSQUOTE GESAMTER WOHNUNGSMARKT SOWIE MIETWOHNUNGEN

Quelle: Wüest Partner; Bestand: Wohnungsmodell Wüest Partner (2016/17). Leerstand: Leerstandszählung Bundesamt für Statistik (1. Juni 2018), Mietwohnungsanteil gemäss Wohnungsmodell Wüest Partner (2016/17)



Die Situation am Mietwohnungsmarkt ist dramatischer als dies die Leerwohnungsziffer des Bundesamts für Statistik glauben machen will (Bild: 123rf.com).

IVO CATHOMEN*

SCHERE ZWISCHEN BAU UND NACHFRAGE ÖFFNET SICH. Mitte September hat das Bundesamt für Statistik (BfS) die Quote der leerstehenden Wohnungen mit Stichtag 1. Juni 2018 veröffentlicht. Mit 1,62% liegt die Leerwohnungsziffer erneut markant über dem Vorjahreswert von 1,45%. Seit 2009 steigt die Quote beständig, zuletzt im Jahresvergleich wiederum überdurchschnittlich stark um 17 Basispunkte oder absolut um 8020 auf 72 294 Einheiten. Die Gesamtzahl entspricht nun nahezu dem Wohnungsbestand der gesamten Stadt Bern.

Der Anstieg kommt nicht überraschend. Die anhaltend hohe Produktion von geschätzten 51 000 Einheiten in den Jahren 2017 und 2018 (Schätzungen Baumeisterverband, Wüest Partner) bei gleichzeitig unterdurchschnittlichem Wachstum der Bevölkerung unterstreicht, dass sich die Wohnungsproduktion mit Ausnahme der grossen Agglomerationen von der Nachfrage entkoppelt hat. Bleibt das Zinsniveau tief, wird diese Anomalie anhalten.

ÜBERSCHÄTZTE AUSSAGEKRAFT ODER BEWUSSTE AUSBLENDUNG. Der SVIT Schweiz hat die Aussagekraft der statischen Leerwohnungsziffer bereits mehrfach kritisiert und ihr mit dem Online-Wohnungsindex

ein dynamisches Pendant gegenübergestellt. Hauptkritikpunkt ist das mangelhafte Abbild des Wohnungsmarkts, in dem in einer ausgewogenen Situation nur der «Bodensatz» des Wohnungsbestandes sowie neu erstellte, aber noch nicht vermiete oder verkaufte Wohnungen leer stehen, während Bestandeswohnungen noch vor dem Auszugstermin des Vormieters wieder vermietet werden und somit gar nie als leer gelten. Zudem fällt der Stichtag der Erhebung in denjenigen Kantonen,

» Der Trend steigender Leerstände im Mietwohnungsbereich dürfte noch viel markanter sein.«

die noch ortsübliche quartalsweise Kündigungstermine kennen, auf keinen solchen Termin, was die Aussagekraft ebenfalls vermindert.

Grösste Mankos der Leerwohnungsziffer sind jedoch die Unzulänglichkeit der Methodik und die Überschätzung der Aussagekraft. So unterscheiden sich die Erhebungsmethoden von Kanton zu Kanton und von Gemeinde zu Gemeinde. Die Methoden reichen von der Nutzung von

Registerdaten über Daten der Elektrizitätswerke bis hin zur Auswertung von Webportalen. Vor diesem Hintergrund ist die Zuverlässigkeit der absoluten Zahlen zu hinterfragen. Bei den zuständigen Stellen räumt man denn auch ein, dass lediglich die Veränderung der Quote eine gewisse Aussagekraft hat – sofern immer gleich (falsch) gemessen wird.

Auch diese Einschätzung stellt der SVIT Schweiz mit Blick auf die häufige Fehlinterpretation der Leerwohnungsziffer infrage. Gemeinhin wird die Quote als Mass für die Anspannung am Mietwohnungsmarkt herangezogen und bildet die Grundlage dafür, einen Wohnungsmangel oder gar eine Wohnungsnot auszurufen. Verschiedene behördliche Massnahmen und Urteile von Gerichten auf allen Stufen beziehen sich auf eine Grösse, die zwar auf die zweite Dezimalstelle «genau» ausgewiesen wird, aber gleichwohl nur eine Scheingenauigkeit aufweist. Denn in den Dividenden fliessen leerstehende Mietwohnungen ebenso ein wie Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser, während der Divisor nur den gesamten Wohnungsbestand umfasst.

Aus den Gesamtsummen Veränderungen eines Teilbereichs – Mietwohnungen, Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäuser – abzuleiten, ist irreführend. Verschiebungen zwischen den drei

Wohnungsgruppen im Zähler bleiben mit dieser Methode unberücksichtigt. Werden wie derzeit mehr Mietwohnungen «produziert», so findet dies in der Quote keinen Niederschlag. Es ist aber für die Marktteilnehmer und die Mietpreisbildung durchaus relevant. Insgesamt ist der Trend steigender Leerstände im Mietwohnungsbereich noch viel dramatischer, als dies die Veränderung der offiziellen Leerwohnungsziffer glauben machen will.

LEERSTAND BIS ZU 7 PROZENT. Stellt man jedenfalls die Zahl der leerstehenden Mietwohnungen in Relation zum geschätzten Anteil der Mietwohnungen am gesamten Wohnungsmarkt, so präsentiert sich ein ganz anderes Bild als dies in der politischen Diskussion immer wieder präsentiert wird. Die Leerstandsquote im Miet-

wohnungsbereich liegt gemäss einer im Auftrag vom SVIT Schweiz durch Wüest Partner erstellten Berechnung bei 2,60%. Als Quelle für den Divisor zieht Wüest Partner dabei das eigene Wohnungsmodell heran, da der Mietwohnungsbestand vom BfS nicht mehr erhoben wird. Damit läge der effektive Leerstand in dem für die politische Diskussion relevanten Mietwohnungsmarkt um nicht weniger als 1 Prozentpunkt über dem vom BfS publizierten Wert. Die Abweichungen in den Kantonen erreichen im Maximum nahezu 5 Prozentpunkte (Wallis), sind aber mit Ausnahme von Genf (0,50 statt 0,53%) nie tiefer als die BfS-Werte. Besonders hervorzuheben ist, dass von den Kantonen mit heute geltender Formularpflicht in der Waadt, in Freiburg, Neuenburg und Nidwalden – wo die Formularpflicht sowieso aufgehoben

wird – die gesetzlichen Voraussetzungen für die Formularpflicht (Art. 270 Abs. 2 OR) nicht mehr erfüllt sind.

Die Realität wird von Mietervertretern gerne mit dem Argument negiert, dass nur teure Wohnungen leer stünden. Durch häufiges Wiederholen wird diese Behauptung aber nicht wahrer – wir wissen es im Sinne statistisch erhärteter Zahlen schlicht nicht. ●

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Die detaillierten Zahlen zu den Leerstandsquoten in den Kantonen finden Sie auf www.svit.ch.



***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist Herausgeber der Zeitschrift Immobilia und zuständig für den Bereich Politik des SVIT Schweiz.

ANZEIGE

QV-Campus

Vorbereitung auf die betriebliche Lehrabschlussprüfung

Bist du im 3. Lehrjahr und möchtest optimal auf das betriebliche Qualifikationsverfahren vorbereitet werden? Dann melde dich unter www.svit-young.ch für den QV-Campus an. Wir freuen uns auf dich!

- Datum** 3. bis 6. April 2019
- Ort** Hotel Seeraus, Beckenried
- Kosten** Für Mitgliederfirmen SVIT Bern, SVIT Ostschweiz, SVIT Zürich CHF 700.–
Übrige Mitgliederorganisationen CHF 1'800.–



Powered by



SCHWEIZ

LÄNGERE RÜGEFRISTEN BLEIBEN PENDENT

Die grosse Kammer hat die Behandlung der parlamentarischen Initiative von Alt-Nationalrat Markus Hutter (FDP, ZH) sistiert, die eine Verlängerung der Rügefrist für versteckte Baumängel auf sechzig Tage verlängern will. Die Fristverlängerung für das Geschäft um zwei Jahre bis zur Herbstsession 2020 sei sinnvoll, um die laufenden Arbeiten des Bundesrats zur Bauvertragsrechtsrevision abzuwarten. Eine entsprechende Vernehmlassungsvorlage wird nach neuesten Informationen im Frühjahr 2019 erwartet.

NEIN ZUM AUSBAU DES MIETERSCHUTZES

Ältere Menschen sollen bei Kündigung ihres Mietvertrags keinen besonderen Schutz geniessen. Der Nationalrat hat eine entsprechende parlamentarische Initiative von Mieter-

verbandspräsident Carlo Sommaruga (SP, GE) abgelehnt. Damit ist das Anliegen vom Tisch. Der Initiant wollte durchsetzen, dass Vermieter älteren Menschen nur noch kündigen dürfen, wenn ein wichtiger Grund sowie eine Lösung für eine neue Wohngelegenheit in unmittelbarer Nähe und zu ähnlichen Mietbedingungen vorliegt. Die Mehrheit des Nationalrats lehnte solche Bedingungen ab. Sie ist der Ansicht, dass die Stossrichtung der Initiative die Situation für ältere Menschen auf dem Wohnungsmarkt erheblich erschweren und nicht verbessern würde.

KEINE BEDINGUNGSLOSE ANFECHTUNG DER ANFANGSMIETE

Der Anfangsmietzins soll auch künftig nur unter bestimmten Bedingungen angefochten werden können. Der Nationalrat will die geltenden Bedingungen nicht aufheben, wie dies Carlo Sommaruga mit einer weiteren parlamentarischen Initiative gefordert

hatte. Dieser vertrat die Ansicht, dass die heutigen Hürden eine Einschränkung der Rechte der Mieter darstellen und die Anfechtung eines missbräuchlichen Mietzinses erschweren. Die Mehrheit folgte aber der vorberatenden Kommission, welche die Bedingungen für die Anfechtung vielmehr verschärfen will.

VERBINDLICHER KRITERIENKATALOG FÜR ISOS

Der Nationalrat erachtet die Kriterien für die schützenswerten Ortsbilder der Schweiz als ungenügend. Er hat einer Motion von Nationalrat Fabio Regazzi (CVP, TI) mit 114 zu 77 Stimmen zugestimmt. Regazzi fordert einen verbindlichen Kriterienkatalog, in welchen Fällen ein Ortsbild von nationaler Bedeutung schützenswert ist. In städtischen Gebieten steige die Zahl der Konflikte, weil ganze Quartiere nicht mehr verändert werden dürften. Das Geschäft geht nun in den Ständerat.

KONKRETISIERUNG IM BAUHANDWERKERPFANDRECHT

Das Parlament will das Recht von Grundeigentümern stärken, eine Ersatzsicherheit zu stellen. Es hat oppositionslos eine Motion von Nationalrat Thierry Burkart (FDP, AG) angenommen, die ein praxistaugliches Bauhandwerkerpfandrecht fordert. Der Bundesrat soll im Rahmen der laufenden Arbeiten zur Revision des Bauvertragsrechts die Bestimmungen dazu konkretisieren. Dabei soll der Schutz der Handwerker und Unternehmer nicht geschwächt werden. Nach dem Ständerat hat nun auch der Nationalrat der Motion Folge geleistet. Damit geht das Geschäft in die Ausarbeitung.

HÖHERE MIETZINSANSÄTZE FÜR ERGÄNZUNGSLEISTUNGEN

Der Nationalrat ist bei der Änderung des Bundesgesetzes über Ergänzungsleistungen (EL) teilweise auf den Kurs

Das Gipfeltreffen der Schweizer Immobilienwirtschaft

SVIT FORUM

Starten Sie schwungvoll ins Jahr 2019!

24.-26.1.2019
Jetzt anmelden!
svit-forum.ch

des Ständerats eingeschwenkt. Die Ansätze für die Mieten werden demnach substanziell erhöht. Damit sollen wieder 86% der EL-Bezüger ihre Miete decken können. Die heute noch geltenden Ansätze stammen aus dem Jahr 2000. Hart geblieben ist der Nationalrat beim Lebensbedarf für Kinder. Dieser soll für kleinere Kinder gekürzt werden, ausserdem gibt es nur für das erste Kind den vollen Ansatz. An der Vermögensschwelle von 100 000 CHF hat der Ständerat festgehalten. Hingegen ist er auf den Entscheid zurückgekommen, dass nur EL erhält, wer zuvor zehn Jahre lang in die AHV eingezahlt hat. Die EL-Reform geht nun wieder an den Ständerat.

ERSTE ETAPPE DER REVISION DATENSCHUTZGESETZ

Die beiden Kammern haben in der Herbstsession der Etappierung der Revision des Datenschutzgesetzes ebenso zugestimmt wie der Anpassung an das europäische Recht in der ersten Etappe. Auf die Bremse treten die Räte jedoch bei der Totalrevision (2. Etappe). Dieses soll separat und später behandelt werden. Damit bleiben die heiklen Punkte vorläufig ausgeklammert.

LOCKERUNG IM ARBEITSRECHT IN VERNEHMASSUNG

Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats (WAK-S) schickt zwei Vorentwürfe zur Anpassung des Arbeitsrechts in die Vernehmlassung. Mit diesen sollen die Änderungen in der Arbeitswelt Rechnung getragen und Arbeitnehmer mit Vorgesetztenfunktion sowie Fachpersonen, die über wesentliche Entscheidungsbefugnisse

in ihrem Fachgebiet verfügen, mehr Flexibilität bei der Gestaltung ihrer Arbeits- und Ruhezeit gegeben werden. Jeder der beiden Vorentwürfe sieht einen anderen Ansatz vor, wie dieses Ziel erreicht werden soll: Beim einen kann der Arbeitgeber für die genannten Kategorien ein Jahresarbeitszeitmodell einführen, beim andern kann er auf die Erfassung der Arbeits- und Ruhezeit verzichten.

SCHUTZ VOR UNGERECHTFERTIGTEN BETREIBUNGEN

Der Bundesrat hat in seiner Sitzung vom 14. September eine Änderung des Bundesgesetzes über Schuldbetreibung und Konkurs (SchKG) verabschiedet, die ab dem 1. Januar 2019 gelten soll. Betreibungsämter werden künftig keine Auskunft über Betreibungen an Dritte erteilen, wenn nach Ablauf einer Frist von drei Monaten seit der Zustellung des Zahlungsbefehls ein entsprechendes Gesuch des Schuldners vorliegt. Erbringt der Gläubiger in einer vom Betreibungsamt angesetzten Frist von zwanzig Tagen jedoch den Nachweis, dass er rechtzeitig ein Verfahren zur Beseitigung des Rechtsvorschlages eingeleitet hat, wird die Auskunft an Dritte nach wie vor erteilt. Wird der Nachweis erst nachträglich erbracht oder die Betreibung fortgesetzt, wird sie Dritten ebenfalls wieder zur Kenntnis gebracht.

ANRECHENBARKEIT VON ENERGIESPAR-CONTRACTING

Der Bundesrat hat einen Entwurf zur Anpassung der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) zur Vernehmlassung vorgelegt.

Mit der Änderung der VMWG soll es Vermietern erlaubt werden, die Kosten, die ihnen aus einem Energiespar-Contracting-Vertrag entstehen, als Nebenkosten auf die Mieter zu überwälzen. Damit will der Bundesrat die Verbreitung des in der Schweiz noch weitgehend unbekanntesten Energiespar-Contractings steigern. Die Vernehmlassung läuft noch bis zum 22. November.

INDIREKTER GEGENVORSCHLAG ZUR FAIR-PREIS-INITIATIVE

Der Bundesrat hat Ende August seinen indirekten Gegenvorschlag zur Fair-Preis-Initiative vorgelegt. Darin nimmt er das Kernanliegen der Initianten auf und will ebenfalls gegen ungerechtfertigte Schweiz-Zuschläge vorgehen. Jedoch greift der vorliegende Vernehmlassungsentwurf nicht alle Forderungen der Initianten auf. Die Vernehmlassung des Bundesrats läuft bis zum 20. November.

BASEL-STADT

PROJEKTIERUNGSMITTEL FÜR HERZSTÜCK GEFORDERT

Der Bundesrat soll die Projektierungsmittel für das Herzstück Basel und den Ausbau des Bahnknotens in die Botschaft zum STEP Bahnausbau schritt 2035 aufnehmen. Dies fordern die Baselbieter Bau- und Planungskommission (BPK) und die Basler Regiokommission. Sollte sich die Landesregierung dagegen aussprechen, wären die Folgen für die Region Basel gravierend. Die für die zweitgrösste Wirtschaftsregion zentralen ÖV-Projekte drohen sistiert zu werden. Dagegen wehren sich die Kantone

Basel-Landschaft und Basel-Stadt mit aller Kraft und behalten sich entsprechende politische Schritte vor.

BERN

MÖGLICHE KORREKTUR DER MEHRWERTABGABE

In der Stadt Bern kommt ein Volksvorschlag vor, der eine Änderung des vom Stadtrat im Juni 2018 beschlossenen Reglements über die Planungsmehrwertabgabe verlangt. Demnach soll auf die Erhebung der Mehrwertabgabe verzichtet werden, wenn der Mehrwert bei Einzonungen weniger als 20 000 CHF und bei Um- und Aufzonungen weniger als 150 000 CHF beträgt.

ZÜRICH

STREIT ÜBER NEUES FUSSBALLSTADION

Am 25. November 2018 stimmen die Stadtzürcher Stimmbürger über die Zukunft des Areals Hardturm ab. Geplant sind ein neues Fussballstadion für 18 000 Fans, insgesamt 299 gemeinnützige Wohnungen sowie zwei Hochhäuser mit 570 Wohnungen und vielfältigen Gewerberäumen. Der Bau des Stadions sowie der Wohnungen wird privat finanziert, ein städtischer Betriebsbeitrag an das Stadion ist nicht vorgesehen. Zudem erhält die Stadt Zürich jährliche Baurechtszinse in der Höhe von 1,2 Mio. CHF. Ab der Saison 2022/23 soll der Ball im neuen Stadion rollen. Allerdings formiert sich erneut Widerstand gegen das Stadionprojekt. Der Ausgang ist darum weiterhin offen.

Volatilität bei Immobilienfonds

Sofern es in den nächsten Wochen nicht zu «positiven» Überraschungen kommt, wird die diesjährige Performance der Schweizer kotierten Immobilititel hinter den Vorjahren zurückbleiben. Woran liegt das, und welche Möglichkeiten bieten sich dem Investor?

ABB. 1: PERFORMANCE-KOMPONENTEN VON KOTIERTEN SCHWEIZER IMMOBILIENFONDS

Quelle: Bloomberg, SFP

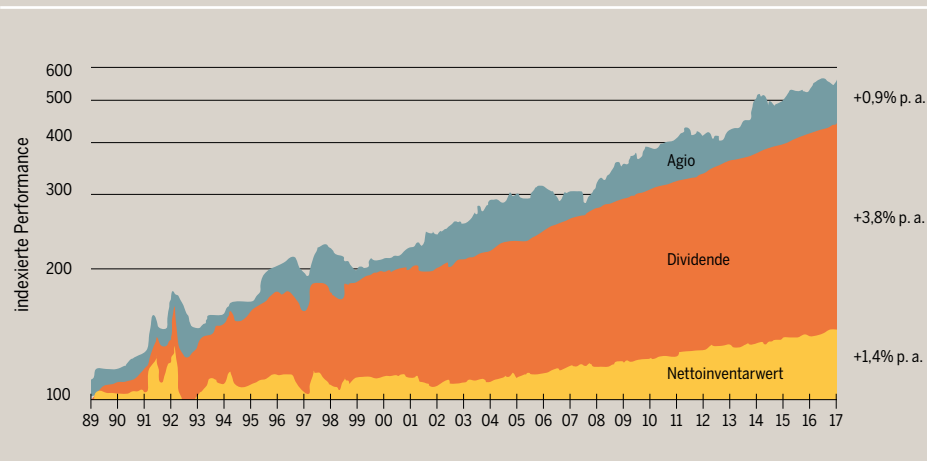
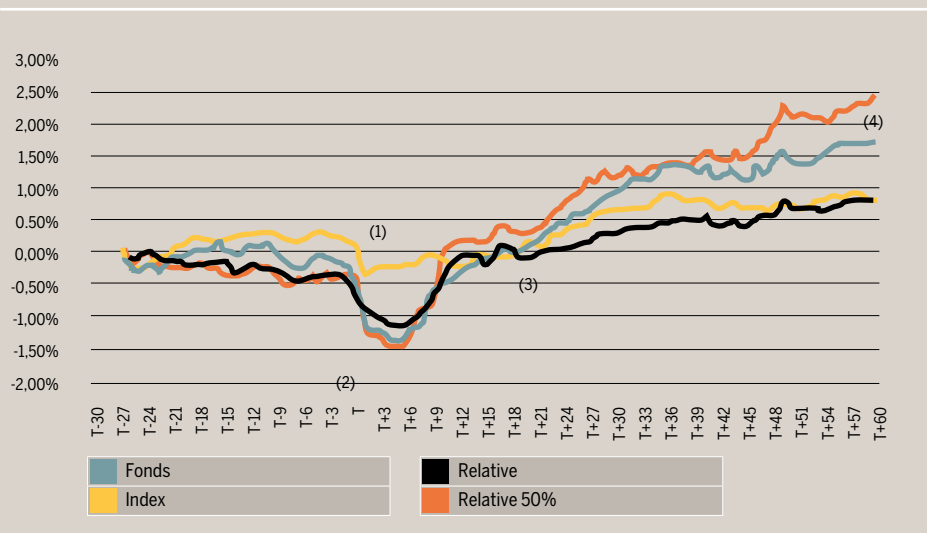


ABB. 2: ANALYSE DER MARKTPERFORMANCE UND EINES FONDS VOR DESSEN KAPITALERHÖHUNG

Quelle: Bloomberg, SFP



NICOLAS DI MAGGIO* •

DIVIDENDEN ENTSCHEIDEN ÜBER PERFORMANCE. Trennt man die Performance in die Faktoren Dividende, Nettoinventarwert (NIW) und Agio, lassen sich für diese Performance und ihre Volatilität verantwortliche Treiber identifizieren. Bei konstantem Agio sind die Immobilieneinnahmen in Form von Dividenden (+3,8% p.a.) zu mehr als 70% für die durchschnittliche Performance der Immobilititel verantwortlich. Die verbleibenden 30% (+1,4% p.a.) stammen aus der Wertsteigerung der von den einzelnen Fonds gehaltenen Immobilien. Diese Wertsteigerung kann je zur Hälfte auf den Rück-

gang der Zinsen in den letzten Jahren und zur Hälfte auf höhere Mieten zurückgeführt werden.

Dieses Verhältnis aus Ertrags- und Wertsteigerungsbeitrag (70/30) entspricht auch im internationalen Vergleich demjenigen von Core-Immobilien. Beide Treiber sind relativ stabil und so gut vorhersehbar. Die Schweizer Immobilititel werden deshalb bei einer aktiven Vermögensallokation sehr geschätzt.

WERTENTWICKLUNG HINKT HINTERHER. Als strukturelle Treiber der Agiobildung kann zuerst die unterschiedliche Preissetzung zwischen beobachteten Transaktionsren-

diten und den in den Fonds aufgeführten, bewertungs-basierten Immobilienrenditen genannt werden. Da die bilanzierte Wertentwicklung oft über längere Dauer der am Transaktionsmarkt beobachteten Wertentwicklung hinterher hinkt, ist es nachvollziehbar, dass so auch die Preisstellung für die kotierten Immobilienanlagen über den zugrunde liegenden, bewertungs-basierten Immobilienvermögen zum Stillstand kommt.

Als weiterer struktureller Treiber zur Prämienzahlung gegenüber Inventarwert der Liegenschaften kann die dafür gebotene höhere Liquidität wie auch Fungibilität der Fondsanteile gegenüber der Liegenschaft und die Diversifikation der Anlage gegenüber einer einzelnen Immobilie genannt werden.

Des Weiteren kann ein struktureller Treiber für eine Agiozahlung ausgemacht werden, sodass die Investoren der Kollektivanlagen sich viel mehr am Verkehrswert der Liegenschaften orientieren als am Liquidationswert der Portfolioanlage. So wird der NIW der Immobilien für den Fall der Liquidation bestimmt, sprich nach Abzug der Steuern bei Verkauf. Dieser Wert fällt entsprechend tiefer aus als der geschätzte Verkehrswert der Liegenschaften.

Schliesslich ist als struktureller Treiber für die Agiobildung die Entwicklung der Kapitalmarktzinsen zu nennen. Je niedriger die Zinssätze auf dem Kapitalmarkt sind, umso geringer ist auch die geforderte Dividendenrendite bei Investoren von Immobilienkollektivanlagen. Ein Kursanstieg erfolgt mit einem Anstieg der Agios gegenüber Inventarwert (siehe Abb.1).

KURSE PROFITIEREN VOM NACHHOLEFFEKT.

All dies ist jedoch nicht hinreichend, um Kurschwankungen von mehr als 10% zu erklären, wie sie mehrmals innerhalb der letzten Jahre beobachtet werden konnten. Preisverzerrungen bieten auch Investitionsmöglichkeiten, wenn Investoren diese verstehen und somit gewinnbringend interpretieren können. Weiter werden wir folgende Fälle untersuchen: (A) neue Produktkotierungen, (B) Kapitalerhöhungen und von passiven Investoren erzeugte Kapitalströme (C).

Eine Analyse der letzten 20 Kotierungen zeigt, dass der Markt am ersten Handelstag eines neuen Titels in der Hälfte der Fälle um mehr als 1,2% gefallen ist. Der

Fonds verliert dann im ersten Monat nach Kotierung durchschnittlich 3%, während sich der Markt wieder erholt.

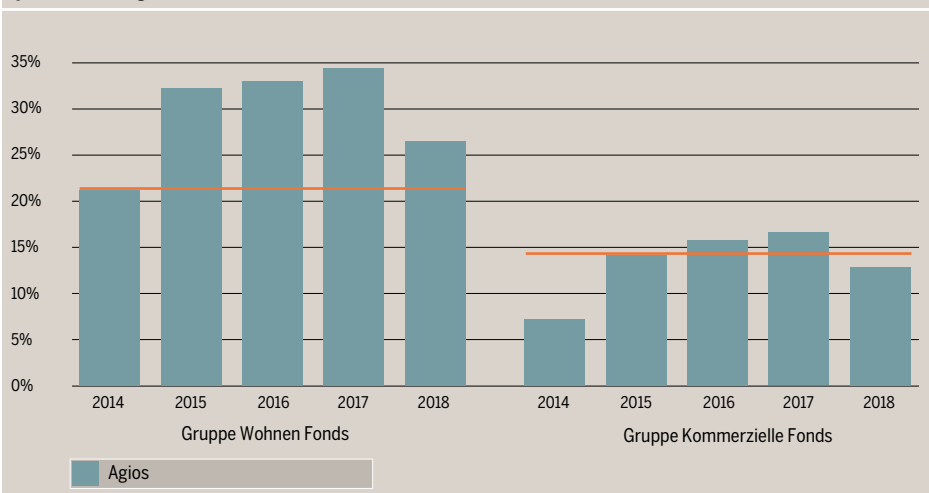
Bei Kapitalerhöhungen tritt ein ähnliches Phänomen auf. Wir haben alle 84 Kapitalerhöhungen seit Anfang der 2000er-Jahre analysiert (siehe Abb. 2). Der Markt, der durch den Referenzindex repräsentiert wird, verliert vor Beginn einer Kapitalerhöhung eines Indexmitgliedes durchschnittlich 0,3% am Tag (1). Der betroffene Fonds in Kapitalerhöhung ist im Durchschnitt um mehr als 1% gesunken am ersten Tag der Zeichnungsfrist (2). In den ersten beiden Handelstagen bleibt dessen Kurs unter Druck, bevor dieser von einem Nachholeffekt profitiert, der es ermöglicht, den im ersten Monat aufgelaufenen Rückstand in der Kursentwicklung zum Markt aufzuholen (3) und danach den Markt zu übertreffen (4).

PASSIVE INVESTOREN MÜSSEN FONDSGEWICHTUNG NACHBILDEN. Das letzte Phänomen betrifft die Kapitalströme von Passivinvestoren auf dem Markt. Wir haben die Auswirkungen von passiven Investoren auf Fondspreise an Tagen mit grossem Handelsvolumen untersucht. Die Schlussfolgerung ist klar: In den Stunden nach dem Cut-off für Passiv-Anlageprodukte

» Der Anteil der passiven Investoren in einem wenig liquiden Markt führt zu erheblichen Verzerrungen.«

(Annahmeschluss für Zeichnungen und Rücknahmen in diese Produkte) verschieben sich die Preise um mehr als 0,5%, wenn die Manager dieser Passiv-Produkte die Zeichnungen und Rücknahmen für ihre Produkte am Markt umsetzen müssen. Dieses Phänomen erreicht seinen Höhepunkt mit dem Closing am Markt und bietet aktiven Investoren die Möglichkeit, sich gegen den jeweiligen Trend zu positionieren.

ABB. 3: ANALYSE DER MARKTSEKTOREN – LANGFRISTIGER DURCHSCHNITT DER FONDSGRUPPEN
Quelle: Bloomberg, SFP



Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass der kotierte Immobilienmarkt nach wie vor stark vom Kapitalmarkt beeinflusst wird und dies attraktive Investitionsmöglichkeiten für aktive Investoren bietet.

Im Gegensatz dazu müssen passive Investoren die Gewichtung der im Vergleichsindex enthaltenen Fonds nachbilden. Bei Zu- und Abflüssen in ihre Produkte müssen sie getreu der jeweiligen Titelgewichtung Käufe und Verkäufe umsetzen, unabhängig vom aktuellen Preisniveau.

Der aktive Investor kann sich aber dagegen positionieren, indem er mit seinem Portfolio nicht die Marktgewichtung der zugrunde liegenden Titel replizieren muss, sondern für seine Anlageentscheid auch die zugrunde liegenden Bewertungen und in die Zukunft gerichtete Informationen gemäss seiner Analyse mit einbeziehen kann. (Beispiel - siehe Abb. 3).

ANALYSE DER MARKTSEKTOREN. Während die Transaktionspreise für direkte Immobilienanlagen im Wohnsektor weiterhin Rekorde brechen, ziehen erste Wolken am Horizont auf bei der Vermietung. Nach einer beispiellosen Bautätigkeit und einer Verlangsamung des Wanderungssaldos steigen die Leerstandsdaten aus-

serhalb der Schweizer Metropolen stark an. Dies gilt insbesondere für die Erstvermietung von Neubauten. Hier hat die Absorbationsdauer deutlich zugenommen (siehe Abb. 3).

Die Investoren kotierter Wohnimmobilienanlagen haben sich trotz niedriger Dividenden dieser Fonds lange kaum empfänglich für diese neuen Risiken gezeigt. Dies eröffnet Möglichkeiten für aktive Investoren, sich selektiv gegenüber ihrem Referenzmarkt zu positionieren, teure Wohnimmobilienfonds unterzugewichten und zu verkaufen, zumal das Agio für viele Fonds mit Fokus auf Wohnbauten noch immer über dessen langfristigen Durchschnitt liegt. Demgegenüber sind zahlreiche Fonds mit Fokus auf Gewerbebauten günstig bewertet, so auch mit Blick auf ihre Agios im historischen Vergleich.



***NICOLAS DI MAGGIO**
Der Autor ist CIO und Leiter Asset Management bei der Swiss Finance & Property Funds AG.

Betriebsliegenschaften als Anlage

Klassische Betriebsliegenschaften wie Produktions-, Logistik- und Spezialimmobilien finden sich bisher kaum in den Anlageportfolios institutioneller Investoren, obwohl dieses Anlagensegment äusserst attraktive Anlageeigenschaften aufweist.

STEFAN BINDERHEIM*

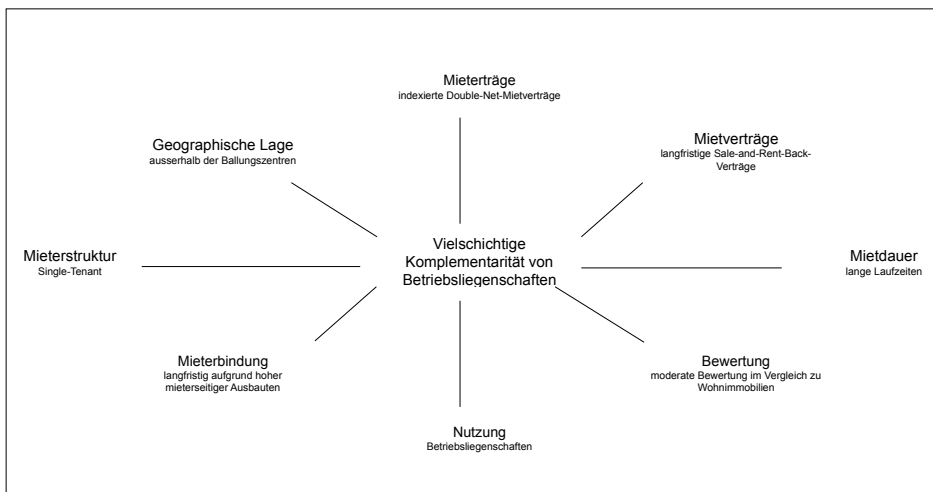
ÜBERWÄLZUNG DER NEBENKOSTEN AUF DEN MIETER. Betriebsliegenschaften weisen sehr spezifische Anlageeigenschaften auf. Diese sind komplementär zu den Anlageeigenschaften der traditionellen Immobilienkategorien Wohnen und Büro.

Neben den offensichtlichen Unterscheidungsmerkmalen zu Wohn- und Büroliegenschaften, wie beispielsweise geografische Lage und spezifischen Nutzung, weisen Betriebsliegenschaften vor allem im Bereich Mieter und Mietverträge einige sehr interessante Besonderheiten auf.

In der Regel wird das ganze Gebäude von einem Mieter genutzt (Single Tenant), welcher hohe mieterseitige Investitionen für seine betrieblichen Aktivitäten tätigt und deshalb an langen Mietlaufzeiten interessiert ist. Die Mietverträge sind an die Entwicklung des Konsumentenpreisindex gekoppelt, was eine Mietzinsentwicklung unabhängig von der Entwicklung des Referenzzinssatzes bedeutet. Die Nutzung durch einen Mieter erlaubt zudem den Abschluss von Double- bzw. Triple-Net-Mietverträgen. Dies hat eine erhebliche Vereinfachung der Liegenschaftsbewirtschaftung und -buchhaltung zur Folge. Die vollständige Überwälzung der Nebenkosten auf den Mieter erhöht zusätzlich das Nettoergebnis pro Liegenschaft.

Die komplementären Eigenschaften von Betriebsliegenschaften eröffnen dem Anleger innerhalb der Anlageklasse Immobilien zusätzliche Diversifikationsmöglichkeiten und reduzieren gleichzeitig das Portfoliorisiko. Neben der unterschiedlichen Ausgestaltung des Mietvertrages können auch Mieter aus weiteren Branchen eingebunden werden. Die Abhängigkeit vom reinen Dienstleistungssektor wird reduziert. Betriebsliegenschaften mit ihren komplementären Anlageeigenschaften stellen deshalb aus Portfoliooptimersicht eine attraktive Portfolioergänzung dar. Das Fehlen von Betriebsliegenschaften in den Immobilienportfolios institutioneller Anleger auf deren Anlageeigenschaften zurückzuführen, entfällt deshalb. Die Gründe müssen anderer Natur sein.

DIE BETRIEBSLIEGENSCHAFT ALS UNTERNEHMENSBESTANDTEIL. Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass betriebsnahe Immobilien in der Schweiz sehr selten gehandelt wurden. Diese sind, wie es der Name schon



Komplementarität von Betriebsliegenschaften.

nahelegt, eng mit der Unternehmung verbunden und befinden sich im Eigentum des Unternehmens. Die Liegenschaften wurden und werden in der Regel zur Erfüllung der individuellen Bedürfnisse des Herstellungsprozesses erstellt. Typischerweise sind die Gebäude organisch mit dem Unternehmen gewachsen, was zur Folge hat, dass diese keine einheitliche Struktur aufweisen und die einzelnen Gebäudeteile unterschiedliche Baujahre aufweisen.

Betriebsliegenschaften wurden deshalb bis vor wenigen Jahren entweder zusammen mit einem Unternehmen oder im Zuge von Restrukturierungen und Firmenkonkursen verkauft. Aufgrund ihrer betriebspezifischen Eigenheiten galten die Objekte als schwer verkäuflich, da in der Regel mit erheblichen Restrukturierungskosten für die Wiedermietung zu rechnen ist.

Mit der Etablierung des Sale-and-Lease-Back bzw. Sale-and-Rent-Back und dem damit verbundenen Umdenken der Unternehmen, Betriebsliegenschaften nicht notwendigerweise im Eigentum zu halten, eröffnete sich Investoren eine grosse und attraktive Vielzahl von zusätzlichen Liegenschaften als Investitionsobjekte.

Trotz der komplementären Anlageeigenschaften und der schrittweisen Etablierung eines entsprechenden Angebots an Betriebsliegenschaften fanden diese bei Schweizer Investoren weiterhin kaum Beachtung. Zurückzuführen ist dies auf die mit dem Kauf und dem Halten von Betriebsliegenschaften verbundenen Eigenheiten.

OBJEKTSPEZIFISCHES GEBÄUDE- UND RISIKO-MANAGEMENT. Neben den klassischen immobilienpezifischen Beurteilungskriterien gilt es, bei Betriebsliegenschaften unter anderem zusätzlich noch Fragen der Bonitätsprüfung und -überwachung, der Wiedervermietbarkeit bzw. der modularen Nutzung sowie der Möglichkeit einer Umnutzung zu prüfen. Zudem ist der Investor in seiner Funktion als «Infrastrukturanbieter» mit den sich ändernden Bedürfnissen der Mieter bezüglich ihrer geschäftlichen Aktivitäten sowie sich ändernden Anforderungen an die Gebäudestruktur konfrontiert.

In Abhängigkeit der Altersstruktur der Liegenschaft und der Einschätzung bezüglich der Weiterverwendung bei einem allfälligen Mieterwechsel sind schon vor dem Kauf der Liegenschaft umfangreiche Abklärungen bezüglich Instandhaltungs- und Instandsetzungsbedarfs aufgrund unterschiedlicher Bausubstanz und Erstellungszeitpunkten sowie gegebenenfalls Fragen der Werterhaltung zu treffen. Das Spektrum reicht hierbei von einem modular aufgebauten Neubau bis zu einem Spezialgebäude, welches nach Ablauf der Mietlaufzeit zurückgebaut werden muss. In Abhängigkeit der Wieder- bzw. Weiterverwendung ist mit aus dem Büroimmobiliensegment vergleichbaren Instandhaltung- und Instandsetzungsaufwendungen oder aber mit einer Abschreibung der Liegenschaft auf den Grundstückswert (Annuitätenberechnung) zu kalkulieren.

DIE BETRIEBSLIEGENSCHAFT ALS ANLAGEOBJEKT.

Die Heterogenität der Bauten in Abhängigkeit ihrer jeweiligen Nutzung, die Mieterstruktur, die Mietdauer, die Mietverträge und die geografische Lage bedingen eine klar definierte Anlagestrategie und ein spezifisches Immobilienmanagement. Die objektspezifischen Eigenheiten, wie beispielsweise die Gebäudebeschaffenheit und die Ausgestaltung der Mietverträge im Rahmen von Sale-and-rent-back-Transaktionen bedingen zusätzliches Know-how:

- Die Beurteilung der Bonität und der Geschäftsmodelle der Mieter,
- Fragen der Mietzinsgarantiestellung,
- Abklärungen bezüglich der Weiter- oder Umnutzung bei Mieterwechseln oder einem Mieterausfall,
- Regelung der vertraglichen Abgrenzung zwischen Grundausbau und Mieterausbau.

Das Anlagesegment der Betriebsliegenschaften eröffnet dem Investor attraktive Renditequellen. Eine breite Diversifikation sowohl bezüglich Anlageregionen als auch über verschiedene Branchen und Nutzungsarten bildet dabei den zentralen Baustein des Risikomanagements und die Basis für eine erfolgreiche Anlagetätigkeit im Bereich der Betriebsliegenschaften.

INDIREKTE ANLAGEFORMEN VEREINEN ALLE VORTEILE.

Die geforderte Diversifikation bedingt ein Anlagevolumen von mindestens 300 bis 500 Mio. CHF. Unter Berücksichtigung des benötigten Spezialwissens und der Heterogenität des Anlagesegments stellt die indirekte Investition eine ideale Möglichkeit dar, um diese attraktive Immobilienanlegeklasse einfach in ein Immobilienportfolio einzubinden. Die Anleger erhalten Zugang

zum Anlagesegment der Betriebsliegenschaften, welche die bestehenden Immobilienanlagen aufgrund der komplementären Eigenschaften ideal ergänzen. ●

GEWERBEIMMOBILIEN SCHWEIZ DAGSIS

Die Anlagegruppe Gewerbeimmobilien Schweiz DAGSIS eröffnet steuerbefreiten Einrichtungen der 2. Säule einen direkten und transparenten Zugang zum attraktiven Markt der Gewerbe- und Spezialimmobilien. Die Investition in Schweizer Gewerbe- und Spezialimmobilien bietet ein vielfältiges Diversifikationspotenzial im Sinne von Nutzungsart und Geografie. Der Investor profitiert gleichzeitig von einem attraktiven Rendite-/Risikoportfolio. Die stabilen Cashflow-Renditen und die langfristigen, indexierten Mietverträge mit solventen in- und ausländischen Mietern versprechen auch zukünftig eine attraktive Anlagerendite.



*DR. STEFAN BINDERHEIM

Der Autor ist der Geschäftsführer der Anlagestiftung Immobilien DAI mit Sitz in Zürich.

ANZEIGE

*Fabian Eckenstein – Inhaber und Geschäftsleiter
Eckhirsch Immobilien AG, Münchenstein:*

« Die Cloud-Lösungen
von **W&W**
lassen mir Zeit für
mein Kerngeschäft. »

W&W

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

PSSSST

Schlafen Sie ruhig – mit unseren Services
rund um die Techem Funk-Messsysteme.



techem

Jetzt sind Sie technisch auf der sicheren Seite. Denn beim Techem Funk-Messsystem erfolgt die jährliche Geräteauslesung ohne dass Wohnungen betreten werden müssen.

Zenit erreicht

Der Schweizer Markt für Direktanlagen – vorab Wohn- und Geschäftshäuser – hat eine ungewöhnliche Boomphase hinter sich. Die Nachfrage nach guten Anlagemöglichkeiten, aber auch die Preise bleiben hoch. Macht dies den Markt anfälliger für Korrekturen?



Direktanlagen von Swiss Life: Kauf des Hotels Widder (linkes Bild) am Rennweg in Zürich. Projekt «Circle» am Flughafen für rund 1 Mrd. CHF (Quelle: Widder / Swiss Life).

JÜRIG ZULLIGER* •

DER TRAUM LEBT WEITER. Das ist der Traum von vielen privaten wie von institutionellen Investoren: ein voll vermietetes Mehrfamilienhaus, an attraktiver und ruhiger Wohnlage, mit ausgezeichnete öV-Anbindung und stabiler Ertragslage. Doch wonach viele Ausschau halten und unbedingt kaufen wollen, ist naturgemäss rar und entsprechend teuer. Thomas Moser von Walde & Partner in Zürich hält dazu fest: «Die Nachfrage nach Direktanlagen auf dem Immobilienmarkt ist weit grösser als das Angebot.» Diese Aussage gilt für verschiedene Segmente des Marktes – seien dies nun vergleichsweise kleine Anlageobjekte wie Mehrfamilienhäuser in der Kategorie von vier bis sechs Millionen Franken, oder seien es grössere Investitionen, wie sie die grossen Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen tätigen.

MEHR ALS 200 INTERESSENTEN. An guten Lagen in Zürich und auch in den Vororten würden für Kaufangebote regelmässig «über 200 Anfragen» eingehen, erklärt Thomas Moser. Selbst wenn viele Interessenten aus was für Gründen auch immer

doch nicht in die enge Auswahl kommen, beteiligt sich regelmässig eine grössere Zahl von Investoren an den Bieterverfahren. «Neulich wickelten wir die Transaktion eines Mehrfamilienhauses in einer attraktiven Vorortgemeinde von Zürich ab», so Moser, der sich seit Jahren vornehmlich mit Anlageobjekten befasst. Innerhalb sehr kurzer Zeit seien 17 konkrete und ernsthaft Kaufofferten eingegangen. Die Preise, die für die raren Möglichkeiten bezahlt werden, bleiben unverändert hoch. Umgerechnet auf die längerfristig erzielbaren Renditen liegt die Benchmark im Raum Zürich für Mehrfamilienhäuser aktuell bei etwa 3,25 bis 4%. «Für hervorragende Lagen wie Hottingen oder Seefeld bewegen sich die Renditen teils auch unter 3%», sagt der Experte von Walde & Partner.

Etwas anders ticken die Märkte ausserhalb der Städte. Für durchschnittliche Agglomerationsgemeinden im Kanton Zürich nennt Moser Renditen von rund 4 bis 4,5%. Die meisten Investoren würden aber bei solchen Kaufobjekten nicht auf die Anfangsrenditen abstellen, sie hätten die nachhaltig erzielbare Rentabilität im Fokus. «Die genannte Grössenordnung bezieht sich auf eine länger-

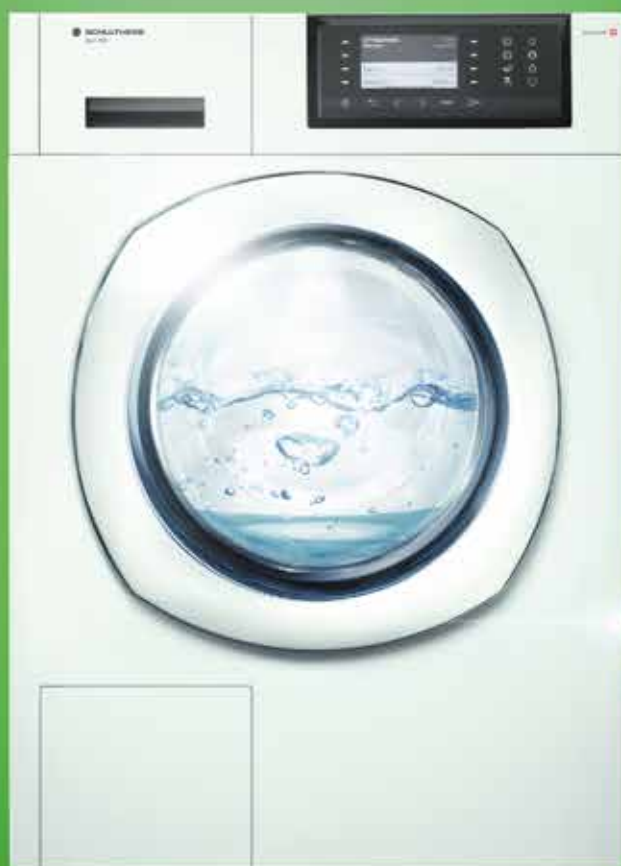
fristige Betrachtung, inklusive allfällige Sanierungskosten, Neupositionierung und Mietzinsanpassung», betont Moser. Unter dem Strich kommen heute Transaktionen auf einem Niveau zustande, das aufhorchen lässt: Für ein typisches Mehrfamilienhaus mit fünf Mietwohnungen an einer 1a-Lage in Zürich müssen Käufer mit einer Grössenordnung von 4,5 bis 5 Mio. CHF rechnen.

PRIVATKÄUFER: «FAST ALLES RENTIERT». Der Run auf die raren Kaufgelegenheiten lässt sich praktisch in allen städtischen Agglomerationen beobachten. Das bestätigt Rudolph Schweizer, Geschäftsführer der gleichnamigen Immobilienfirma in Bern: «An guten Lagen haben sich die Preise in 10 Jahren praktisch verdoppelt.» Was ein privater Anleger zu zahlen bereit sei, hänge im Einzelnen aber von mehreren Faktoren ab: Der Lage, dem verfügbaren Eigenkapital, der angestrebten Zielrendite, dem Anlagehorizont etc. Der Berner Experte bringt es auf den Punkt: «Auf dem Markt sind einfach sehr viele Leute mit sehr viel Geld aktiv.»

Dabei machen bei Privaten meist auch die Banken mit: «Weil die Hypothekarban-

HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



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

Swissmade

 **SCHULTHESS**

ken Kredite zu extrem tiefen Zinsen gewähren, rentiert praktisch alles», erläutert Schweizer. Ein Beispiel aus der Praxis: Eine Hypothek über z. Bsp. zwei Millionen Franken kostet auf Basis einer Libor-Finanzierung nur 12 000 CHF Jahreszins. Kauft der Anleger damit ein kleines Mehrfamilienhaus bei etwa 180 000 CHF Mieteinnahmen, bleibt auch nach Abzug von Unterhalt, Nebenkosten und Steuern eine sehr hohe Rendite. Unter gewissen Voraussetzungen seien die Banken sogar bereit, solche Geschäft weitgehend mit Krediten zu finanzieren, so Rudolph Schweizer. «Sind die Einnahmen aufgrund eines aktuellen Mieterspiegels gut belegt, und liegt das Objekt an guter Stadtlage, sind Belehnungen auch bis 90% möglich.»

AKQUISITIONEN RÜCKLÄUFIG. Die grossen institutionellen Investoren wie Swiss Life, Swiss Prime Site oder die Pensionskasse Publica halten ebenfalls unverändert Ausschau nach Direktanlagen. Swiss Life hat zum Beispiel einen dermassen hohen Anlagebedarf in der Kategorie «Immobilien Schweiz», dass dieser mit indirekten börsennotierten Immobilienanlagen bei weitem nicht abgedeckt werden kann. Manche grosse Investoren müssen ihr Wachstum bremsen, ganz einfach weil der Mangel an noch halbwegs vernünftigen Investitionsmöglichkeiten erheblich ist. Nehmen wir das CS-Asset Management Real Estate als Beispiel: Zwischen Ende 2016 und Ende Juli 2018 sind die Ver-

mögen unter Management von 23,7 auf 24,8 Mrd. CHF gestiegen – im Vergleich zu früher eine sehr geringe Wachstumsrate. Der Fokus liegt derzeit auf Investitionen im Bestand sowie der Realisierung von Neubauprojekten, darunter unter anderem das Giessenareal Dübendorf, Vul-

„ Seit zwei Jahren tätigen wir wegen hoher Preise keine neuen Direktanlagen.“

LARS EGGER, CEO ESPACE REAL ESTATE

cano Zürich oder Greencity Zürich. Ähnlich tönt es bei Lars Egger, CEO der Immobiliengesellschaft Espace Real Estate: «Wir prüfen praktisch täglich Verkaufsofferten. Aufgrund der hohen Preise haben wir aber in den letzten zwei Jahren keine weiteren Akquisitionen getätigt.» Dieses Umfeld und der Druck, auch Grundstücke an schlecht erschlossenen Lagen zu überbauen, berge gewisse Risiken einer «Fehlalloation», befürchtet Egger. Das könnte zum Beispiel dann der Fall sein, wenn Investitionsentscheide rein aufgrund der Verfügbarkeit von Bauland und einer raschen oder bereits vorliegenden Baubewilligung gefällt würden. Trotzdem sei es auch heute möglich, mit guten Ideen zum Erfolg zu kommen, ist Lars Egger überzeugt: «Der Aufwand ist aber grösser.» Entscheidend seien sehr gute Kenntnisse des lokalen Marktes, der Kri-

terien der Mikrolage, der Pendlerströme etc. Weiter gelte es, kreativ und aktiv zu handeln und nicht zu warten, bis einem als Investor konkrete Angebote unterbreiten würden. «Wir gehen sogar so weit, uns bestimmte Unternehmen und Gewerbebetriebe genauer anzuschauen», erläutert Lars Egger. Mit einer sehr gründlichen Analyse zeichnen sich manchmal Investitionsmöglichkeiten auf Arealen ab, die heute noch unter gewerblicher Nutzung stehen. Möglicherweise verdichten sich aber die Informationen, dass die Betriebe später stillgelegt werden und sich somit ein Potenzial für Projektentwicklungen ergibt.

GEFAHR EINER KORREKTUR? Solange die Schweiz vom Wirtschaftswachstum profitiert und die Zinsen historisch tief bleiben, sind keine grösseren Änderungen in Sicht. Viele Beobachter und Ökonomen halten es für das wahrscheinlichste Szenario, dass sich die Preise mittelfristig stabilisieren oder leicht sinken. Immerhin darf nicht vergessen werden, dass in den wichtigsten Segmenten Wohnen und Büros kaum noch steigende Marktmieten möglich sind, im Gegenteil. Als das grösste Risiko für die Immobilienanlagen und die Bewertungen gilt nach wie vor ein starker, abrupter Zinsanstieg. Derzeit deutet aber nichts darauf hin, dass uns eine solche Wende bevorstehen könnte. Viele Ökonomen und Analysten gehen davon aus, dass die Zinsen in Europa und vor allem auch in der Schweiz noch längerfristig tief bleiben. ●

ANZEIGE



Finden statt suchen

www.loewenfels.ch

Immobilienmanagement mit eDossiers

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



Löwenfels
Software in neuer Dimension

«Wettbewerb um die besten Objekte»

Steigende Preise und fallende Cashflow-Renditen: Das prägt den Schweizer Markt für Direktanlagen. Das Marktvolumen und die Qualität der angebotenen Objekte seien «eher rückläufig.» Das sagt Marie Seiler, Leiterin Real Estate Advisory bei PwC in Zürich.

JÜRIG ZULLIGER*

– Frau Seiler, die Nachfrage nach Immobilien in der Schweiz ist nach wie vor hoch. Wie schätzen Sie aktuell den Transaktionsmarkt für Direktanlagen ein?

– Marie Seiler: Zuvor muss man festhalten, dass der Schweizer Immobilienmarkt von Bestandeshaltern geprägt ist. Das unterscheidet ihn wesentlich von vielen ausländischen Märkten, wo die Marktakteure die Buchgewinne regelmässig realisieren. Der Markt für Direktinvestitionen ist trotzdem auch hierzulande aktiv, die Volumina sind aber eher rückläufig. Sicher ist es seltener geworden, dass zum Beispiel Handänderungen von zentral gelegenen Büroimmobilien im zwei- bis drei-

» Manche warten auf eine lukrative Opportunität ausserhalb der grossen Bieterverfahren.«

stelligen Millionenbereich abgewickelt werden. Die weitaus meisten Investoren haben nach wie vor Mehrfamilienhäuser im Fokus, gefolgt von Büroimmobilien. Alle anderen Nutzungsarten wie Retailobjekte, Hotels, Logistik, Altersresidenzen etc. machen nur einen kleinen Teil des Transaktionsmarktes aus.

– Weshalb gibt es weniger Transaktionen?

– Aktuell bleiben grössere Veränderungen auf dem Flächenmarkt aus, die einen Anstieg des Transaktionsvolumens hervorrufen könnten. In der Vergangenheit brachten Grossbanken Objekte auf den Markt, und zwar aufgrund der Konsolidierung von Flächen in der Finanzbranche. Aktuell ist es ruhiger geworden. Wenige institutionelle Investoren haben Anreize, Objekte zu verkaufen. Auch auf der Käuferseite gibt es Unterschiede. Je nach Mittelzufluss ist der Druck mehr oder weniger gross, Immobilieninvestments auszubauen. So haben manche Investoren ambitionierte Investitionsziele zu erfüllen und andere können abwarten, bis sich eine lukrative Opportunität ausserhalb der grossen Bieterverfahren ergibt.

– Fällt auch ins Gewicht, dass einfach wenig neue Angebote auf den Markt kommen?

– Für jede Transaktion braucht es natürlich immer beide Seiten – einen Käufer und einen verkaufsbereiten Eigentümer. Die grossen institutionellen Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen sind auf die Cashflows aus dem Immobilienbereich angewiesen. Für sie gibt es überhaupt keinen Anlass, Anlageobjekte zu veräussern, im Gegenteil. Bleiben also noch andere potenzielle Verkäufer, teils kleinere Gesellschaften, Unternehmen und Private. Doch auch sie werden sich die naheliegende Frage stellen: Welche Anlagealternative bietet sich im heutigen Tiefzinsumfeld? Hie und da mag es

zu kleineren Portfoliobereinigungen kommen. Oder eine Firma hat erkannt, dass sie heute einen hohen Verkaufserlös erzielen und das Kapital in den operativen Betrieb investieren kann. Alles in allem ist die Zahl der verkaufswilligen Eigentümer aber gering.

– Welche anderen Wachstumsmöglichkeiten bieten sich den Investoren an?

– Zahlreiche Akteure auf dem Markt wachsen, indem sie im Rahmen der Wertschöpfung und der Projektentwicklung in einer wesentlich früheren Phase einsteigen. So wechseln Areale und Projekte die Hand, die erst Schritt für Schritt entwickelt und später realisiert werden müssen. Andere wiederum investieren in den Bestand, etwa mit Sanierungen auf eigenen Arealen.

– Führt es zu einer Verwässerung des Portfolios, wenn Investoren zu den heute hohen Preisen Akquisitionen tätigen?

– Der Schweizer Markt ist unter anderem von grossen Investoren geprägt, deren Portfolio über 80 oder sogar 100 Jahre aufgebaut worden ist. Bei solchen Dimensionen ist der Begriff einer «Verwässerung» natürlich zu relativieren. Anders ist die Ausgangslage, wenn es sich nicht um ein historisch gewachsenes Portfolio handelt. Die aktuellen Nettorenditen für erstklassige Büro-Objekte in den Grossstädten Zürich und Genf liegen bei 2,4 respektive 2,5%. Selbst in Städten wie Winterthur oder Bern liegt man bei



• **BIOGRAPHIE**
MARIE SEILER

Marie Seiler, MRICS, hat Volkswirtschaft studiert. Seit 2005 ist sie für PwC tätig, wo sie das Real Estate Advisory Team leitet.

hochqualitativen Liegenschaften unter 3%. Die Bilanz eines Portfoliomanagers ist natürlich weniger glänzend, wenn der Bestand in einem solchen Marktumfeld aufgebaut wurde.

– Geht der Trend aber immer noch in die Richtung, dass die Preise für Direktanlagen steigen – bei gleichzeitig eher fallenden Renditen?

– Bereits vor zwei oder drei Jahren gingen viele Marktbeobachter davon aus, dass die Renditen nicht mehr weiter fallen können. Dennoch sind sie für gewisse Objekte immer noch gefallen, etwa bei Wohn- und Büroimmobilien an sehr guten Lagen. Seit dem letzten Frühling stellen wir einen erneuten Rückgang der Renditeerwartungen der Schweizer institutionellen Investoren von 25 Basispunkten fest. Das geht aus unserem aktuellen Investor Survey hervor. •



***JÜRIG ZULLIGER**

Der Journalist und Fachautor (lic. phil. I) schreibt regelmässig für «immobilien» über Investment und den Immobilienmarkt.

Martin & Tobias

#energieloesung



Martin Jucker, Verwaltungsratspräsident der Jucker Farm AG,
und Tobias Meier von Energie 360°

Für den Spargelhof in Rafz haben Martin und Tobias eine besonders nachhaltige Energielösung entwickelt: Dank einer Photovoltaikanlage mit Batteriespeicher und intelligenter Steuerung wird der Hof nahezu unabhängig vom Netz mit Wärme, Kälte und Strom aus erneuerbaren Energien versorgt.

Das ist nur eine von vielen Erfolgsgeschichten, die wir gemeinsam mit unseren Kunden in der ganzen Schweiz schreiben. Wir planen, finanzieren, bauen und betreiben innovative Energiesysteme. Dabei nutzen wir das Potenzial von erneuerbaren Energien und smarten Technologien – für einzelne Gebäude, Areale oder ganze Ortsteile.

Erfahren Sie mehr:

energie360.ch/energieloesungen
oder 043 317 25 25



Private Portfoliooptimierung

Die Umwandlung einer privaten Gesellschaft in eine Aktiengesellschaft spart Steuern und vereinfacht Transaktionen. Die Schwierigkeiten liegen in der Struktur, der Minimierung von Grundstückgewinnsteuern und der steuergünstigsten Methode zur Gewinnausschüttung.



Bereits mit einer Immobilie kann man eine Aktiengesellschaft gründen (Bild: 123rf.com).

YANNICK TANNER* •

ANALYSE VOM IST-ZUSTAND. Der Erfolg der Durchführung einer Umwandlung von privat gehaltenen Immobilien in eine Aktiengesellschaft hängt von sieben einzelnen Schritten ab, welche geplant und umsichtig durchgeführt werden müssen.

Vorgängig müssen die Immobilien durchleuchtet werden. Nur mit korrekten und detaillierten Datengrundlagen kann ein rechtlich haltbares und funktionierendes Konzept erstellt werden. Falsche Grundlagen führen eventuell zu stark erhöhten und unerwarteten Grundstückgewinnsteuern. Steuerwerte, ursprüngliche Kaufpreise und aktuelle Erfolgsrechnungen müssen zwingend bereitgestellt werden.

DEFINITION SOLL-ZUSTAND. Schon bei Beginn muss ein klares Ziel definiert werden. Es muss einerseits entschieden werden, ob eine oder mehrere Gesellschaften gegründet werden. Andererseits, in Betrachtung

allfälliger Nachfolgeregelungen, müssen Kompetenzen und Beteiligungen frühzeitig geklärt sein. Hierbei spielen beispielsweise Aktionärsbindeverträge eine Rolle, um auch künftig zu regeln, dass keine Aktienpakete aus den Händen der Familie gegeben werden können.

» Die Besteuerung des Grundstückgewinns ist kantonal geregelt und wird auf Stufe Gemeinde umgesetzt.«

AUSARBEITUNG DES KONZEPTEES. Bereits mit einer Immobilie kann eine Aktiengesellschaft gegründet werden. Hierbei dient die Immobilie als Sacheinlage. Während die Immobilien im Privatvermögen meist zu einem Teil mit Eigenmittel und zu einem Teil mit Hypotheken finanziert sind,

liegt es bei der Umstrukturierung in eine Aktiengesellschaft in der Hand der Eigentümerschaft zu entscheiden, wie die Eigenmittel gegliedert sein sollen. Diese lassen sich in das Aktienkapital und in Darlehen der Inhaberschaft aufteilen. Es muss beachtet werden, dass der Anteil des Aktienkapitals hoch genug ist, um eine Unterkapitalisierung zu verhindern. Wann eine Unterkapitalisierung gegeben ist, ist in den Gesetzen oder durch Bundesgerichtsentscheide nicht mit Quoten oder absoluten Zahlen definiert. Empfehlenswert ist jedoch ein prozentualer Anteil des Aktienkapitals von 20% des Buchwertes der Immobilien.

Während Gehaltszahlungen als auch Dividendenausschüttungen der Einkommensteuer unterliegen, bieten Darlehen die Möglichkeit für steuerunwirksame Auszahlungen. Dies wird erreicht, indem das Darlehen schrittweise zurückbezahlt wird. Besonders interessant ist diese Möglichkeit in Zeiten, in welchen die Inhaber-

schaft bereits über hohe Einkommen verfügt.

PRÜFUNG DER FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN.

Vor der Umwandlung muss unweigerlich die finanzierende Bank in die Planung involviert werden. Da sich die Eigentumsverhältnisse ändern, müssen ebenfalls die Hypotheken und Schuldbriefe übertragen werden. Dies kann gegebenenfalls auch Auswirkungen auf die Konditionen haben. In jedem Fall lohnt sich der Angebotsvergleich mit verschiedenen Instituten.

STEUERRULING. Das Steuerruling umschreibt die vorgängigen Abklärungen mit den kantonalen Steuerämtern. Das Ziel ist, vor der Umwandlung vom Steueramt eine verbindliche Steuerberechnung zu erhalten. Dieses System ist in der Schweiz einzigartig und liefert Rechtssicherheit, solange sämtliche Angaben und Daten dem Steueramt transparent und korrekt zugestellt werden. Sind Angaben nicht vollständig oder fehlerhaft, verliert die Steuerberechnung ihre Verbindlichkeit augenblicklich.

Die grösste Herausforderung bei der Gründung der Gesellschaft ist die Festlegung des aktuellen Wertes der Immobilie. Dieser ist Teil der Sacheinlage oder des Kaufvertrages und legt somit auch

die fällige Grundstückgewinnsteuer fest. Ist dieser zu hoch, fallen folglich auch zu hohe Steuern auf dem Grundstücksgewinn an; ist er zu tief, wird er vom Steueramt nicht akzeptiert und korrigiert. Es ist von Vorteil, vorgängig mit dem Steueramt Kontakt aufzunehmen und eine verbindliche Absprache zu treffen. Ein beidseitig akzeptabler Richtwert dürfte der Steuerwert darstellen, nach welchem die Vermögenssteuern anfallen.

GRUNDSTÜCKGEWINNSTEUERN. Die Besteuerung des Grundstückgewinnes ist kantonal geregelt und wird auf Stufe Gemeinde umgesetzt. Steuersubjekt ist stets der Verkäufer der Immobilie. Das Steuerobjekt ist der erzielte Gewinn. Dieser entspricht der Differenz zwischen dem Verkaufspreis und dem ursprünglichen Kaufpreis inklusive der Transaktionskosten und allfälligen wertvermehrenden Renovationen. Insbesondere bei der Festlegung des ursprünglichen Kaufpreises gibt es kantonale Unterschiede, welche vor der Transaktion geprüft werden müssen.

Weitere anfallende Kosten bei der Gründung sind die eigentlichen Gründungskosten von Aktiengesellschaften. Beim Übertrag der Immobilien fallen die üblichen kantonal geregelten Notariats- und Grundbuchkosten an. Zusätzlich kennen

einige Kantone nach wie vor eine Handänderungssteuer.

TRANSAKTIONEN. Die Transaktionen können im Zuge der Gründung durchgeführt werden als auch zu einem späteren Zeitpunkt. Dies kann Sinn ergeben, wenn beispielsweise eine gewisse Frist aufgrund der Grundstückgewinnsteuer abgewartet werden muss. Ebenfalls kann durch die Staffelung verhindert werden, dass die private Anlegerschaft als gewerbmässiger Immobilienhändler eingestuft wird.

Während bei Privatpersonen das Einkommen und das Vermögen besteuert werden, werden bei Aktiengesellschaften der Gewinn und das Kapital besteuert. Die Gewinnsteuer betrifft den Unternehmensgewinn vor den Steuern (EBT). Bei der Kapitalsteuer wird das steuerbare Kapital (Gesamtvermögen abzüglich Fremdkapital) besteuert. Unternehmen wie auch Private werden sowohl auf den Ebenen des Bundes (keine Kapital- und Vermögenssteuer), der Kantone und der Gemeinden besteuert. ●



***YANNICK TANNER**

Der Autor ist Betriebsökonom und Spezialist für die Optimierung von privaten Immobilienportfolios.

ANZEIGE

Kompetenz Immobilienanlagen

Die SFP Group ist eine auf Immobilienanlagen spezialisierte Asset Management- und Beratungsgesellschaft.

sfp.ch | sfpi.ch | sfp-ast.ch

 SFP

Swiss Finance & Property Group

Landwertmodelle im Überblick

Statische Residualwertmodelle eignen sich sehr gut für die Berechnung von Landwert-Benchmarks, mit Ausnahme von Gewerbe-Bauland. FPRE hat deshalb ein statistisches Modell für gewerblich nutzbares Bauland in der Arbeitszone entwickelt.

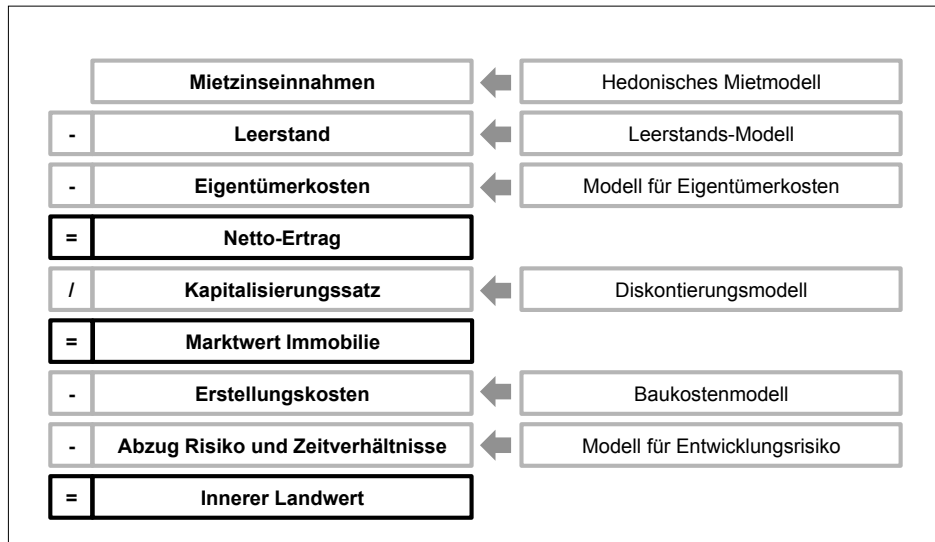


Abbildung 1: Schema statisches Residualwertmodell

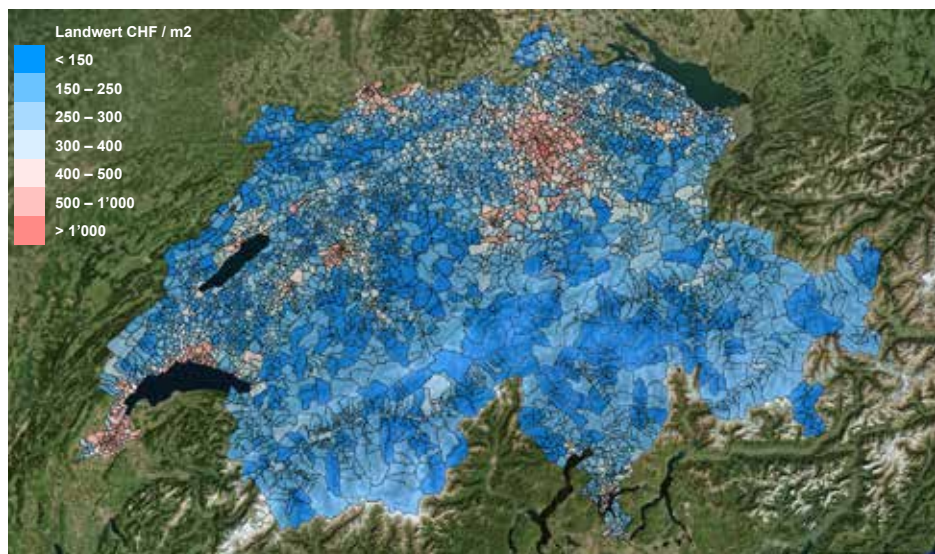


Abbildung 2: Modellierte Gewerbelandwerte Schweiz, 2. Quartal 2018

MANUEL LEHNER* •
PRÄZISE DATENGRUNDLAGEN. Als Hilfestellung für die Immobilienanalyse und -bewertung stehen in der Schweiz gut etablierte und breit abgestützte Benchmark-Modelle zur Verfügung. Bei den Wohneigentumspreisen und Marktmieten haben sich insbesondere hedonische Modelle weit verbreitet und werden für Einzelbewertungen, Standortvergleiche, Ertragsschätzungen oder die Triagierung von Investitionsmöglichkeiten eingesetzt. Die Modelle verschiedener Anbieter basieren auf gut beschriebenen

Transaktionsdaten oder Mietvertragsabschlüssen und erlauben eine fast beliebige Variierung der Lage- und Objekteigenschaften. So kann mit einem hedonischen Modell beispielsweise der Marktwert einer durchschnittlichen Neubau-Eigentumswohnung mit 110 m² Wohnfläche quasi per Knopfdruck für jeden Standort in der Schweiz ermittelt werden.

SCHLECHTE DATENVERFÜGBARKEIT BEIM BAULAND. Bei der Ermittlung vergleichbarer Kennwerte für unbebautes Bauland

präsentiert sich die Situation ungleich schwieriger. In den meisten Kantonen liegen keine oder mehrheitlich unzureichend beschriebene Handänderungsdaten von Baulandverkäufen vor. Deshalb sind auf dem Markt keine hedonischen Modelle zur Ermittlung von Bauland-Werten für die gesamte Schweiz verfügbar. Vor diesem Hintergrund hat Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) bereits vor einigen Jahren statische Residualwertmodelle entwickelt, mit welchen sich Benchmarks für unbebautes Bauland ermitteln lassen (siehe Abbildung 1). Am Beispiel von Mehrfamilienhaus-Wohnbauland lässt sich die Mechanik eines solchen Modells exemplarisch erläutern. Es soll der Landwert eines Grundstücks aus der Sicht eines Investors ermittelt werden, der ein Mehrfamilienhaus mit 8 Wohneinheiten realisieren kann.

Für die Modellierung wird in einem ersten Schritt mit einem hedonischen Modell ermittelt, wie viel Mietzins ertrag sich jährlich aus den Wohnungen erwirtschaften lässt. Von diesem Bruttoertrag werden unter Verwendung eines statistischen Leerstandsmodells die lage- und objektspezifisch zu erwartenden Leerstände abgezogen. Danach werden Benchmark basierte die Kosten für Betrieb, Unterhalt und Reparaturen sowie Erneuerungen abgeschätzt und ebenfalls in Abzug gebracht. Daraus resultiert der zu erwartende Nettoertrag, welcher sich mit dem Mehrfamilienhaus generieren lässt.

Im folgenden Schritt wird ein marktgerechter Kapitalisierungssatz für die Immobilie bestimmt. Dazu wird das FPRE-Diskontierungsmodell verwendet, welches unter anderem auf realen Transaktionen von Renditeliegenschaften basiert. Mit den beiden Komponenten Nettoertrag und Kapitalisierung kann nun ein Marktwert für die «fiktive» Liegenschaft an jedem Standort der Schweiz ermittelt werden. Dieser Marktwert gilt für die Immobilie als Ganzes, also Grundstück und Baute zusammen.

Um den Wert des Grundstücks zu ermitteln, muss noch der Neubauwert der Baute subtrahiert werden, der mit dem FPRE-Baukostenmodell ermittelt wird. Berücksichtigt man nun noch die zeitlichen Aspekte der Baurealisierung und die einzupreisenden Entwicklungsrisiken, resultiert der innere Landwert. Da die notwendige

Grundstückfläche für das obige «virtuelle» Bauprojekt im Raum unterschiedlich sein kann, wird pro Standort eine adäquate Ausnutzungsziffer festgelegt und damit der Grundstückswert pro m² ermittelt.

SELBSTNUTZER PRÄGEN DEN MARKT FÜR GEWERBELAND. Die beschriebene Methode eignet sich erfahrungsgemäss sehr gut, um realistische Landwerte für Wohneigentum sowie Anlageobjekte mit Wohn-, Büro- oder Verkaufsnutzungen zu ermitteln. FPRE berechnet so Landwerte für typische Neubauliegenschaften an sämtlichen Standorten für unterschiedliche Mikrolagen. Bei Gewerbe-Bauland hat sich aber gezeigt, dass die Residualwertmethode zu verzerrten Marktwerten führt. Dies, obwohl eigentlich alle Komponenten

für die Berechnung vorliegen würden. Grund für die Verzerrung ist die Tatsache, dass der Markt für Gewerbe-Bauland nicht durch institutionelle Anleger, sondern durch Selbstnutzer geprägt ist. Also durch Gewerbe- und Industrieunternehmen, die Bauland kaufen, ihre Betriebsimmobilie erstellen und danach selbst nutzen. Aus diesem Grund sind die in den Immobiliendaten verfügbaren Vertragsabschlüsse von Gewerbeflächen nicht aussagekräftig, da es sich vorwiegend um Teil- oder Restflächen handelt. FPRE hat deshalb bei rund 160 Gemeinden in der Schweiz eine Befragung zu den bezahlten Gewerbe-Landpreisen durchgeführt und für weitere 50 Gemeinden gut beschriebene Angebotsdaten ausgewertet. Aus dem resultierenden Datensatz wurde ein statis-

tisches Modell entwickelt, welches die Gewerbe-Landpreise mit schweizweit vorliegenden Daten möglichst gut erklärt. Das Modell enthält neben den Makrolage-Ratings für Spitzenindustrie und den lokalen Büro-Marktmieten auch verschiedene Eigenschaften zur räumlichen Typologie als erklärende Variablen. Mit dem Modell lassen sich für jeden Standort in der Schweiz Benchmarks für Gewerbe-Landwerte berechnen (siehe Abbildung 2).



***MANUEL LEHNER**

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

ANZEIGE

ALL-IN

FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.

Vollflächig dämmen ohne Materialwechsel. Natürlich mit der Flumroc-Dämmplatte COMPACT PRO.

FORMSTABIL

ÖKOLOGISCH

WÄRMEDÄMMUNG

SCHALLSCHUTZ

BRANDSCHUTZ

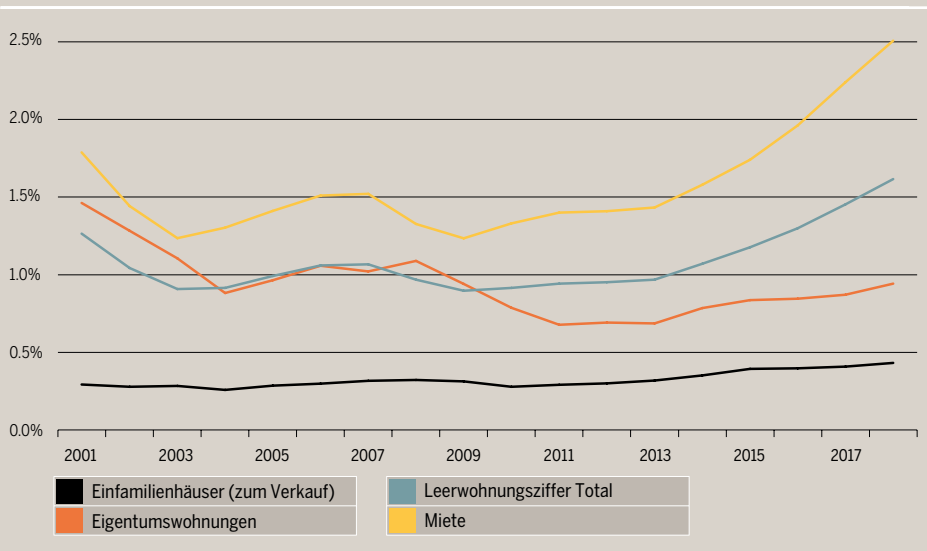
www.flumroc.ch/allin

Zunahme der Leerwohnungen

Die Leerwohnungsziffer hat mit 1,62% den höchsten Wert seit 20 Jahren erreicht. Ein Grossteil der zusätzlichen Leerwohnungen geht auf das Konto der Mietobjekte. Für Anleger wird der Markt für Wohnrenditeliegenschaften damit immer anspruchsvoller.

ABBILDUNG 1: LEERWOHNUNGSZIFFER NACH SEGMENT

Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse, Geostat



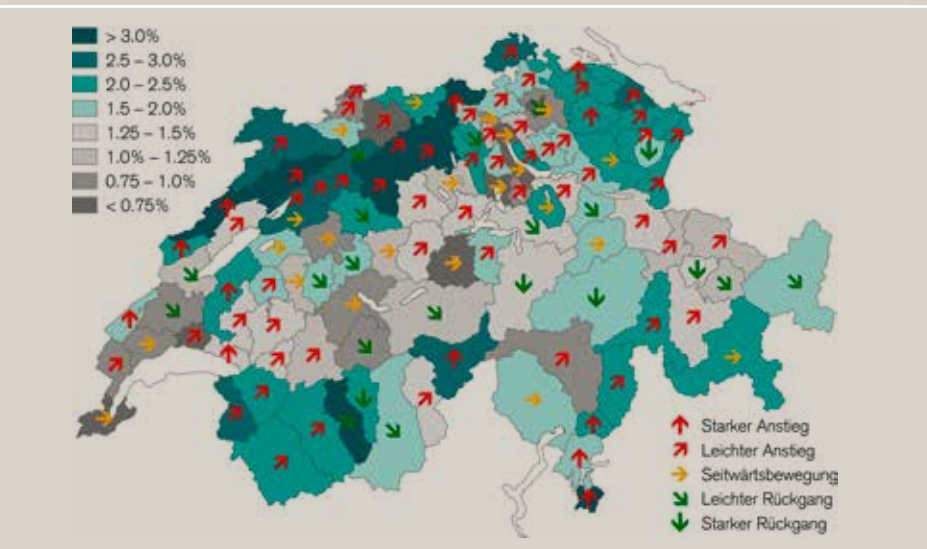
renditeliegenschaften als Anlageobjekte weiterhin gesucht. Dies ist wiederum auf das anhaltende Negativzinsumfeld zurückzuführen, das Immobilien im Vergleich zu Anleihen attraktive Cashflow-Renditen generieren lässt. Innert Jahresfrist ist die Leerwohnungsziffer der Mietwohnungen von 2,24% auf 2,51% gestiegen (siehe Abbildung 1). Damit entfallen 82,6% des aktuellen Leerwohnungsbestands auf Mietwohnungen.

LEERSTÄNDE KONZENTRIEREN SICH AUF LÄNDLICHE REGIONEN UND UM KLEINERE ZENTREN.

Regional ist der Anstieg der Leerstände weiterhin breit abgestützt. 67 der 110 Schweizer Wirtschaftsregionen verzeichneten eine Zunahme der Leerwohnungsziffer (siehe Abbildung 2). Deutlich zugelegt haben die Leerstände vor allem in der Nordostschweiz und dem Tessin. Aber auch in vielen Regionen des westlichen Mittellandes, die schon zuvor erhöhte Leerstände aufwiesen, sind diese nochmals markant gestiegen. Generell gilt, dass zentrumsfernere Regionen und die Regionen um Klein- und Mittelzentren am stärksten von Leerständen betroffen sind. So stehen beispielsweise im Oberaargau 4,7% der Wohnungen leer, in der Region Olten 3,6%. Werden bei der Berechnung nur die Mietwohnungen berücksichtigt, dürften die Leerstände in diesen Regionen gar im Bereich von 8,5% (Oberaargau) beziehungsweise 6,5% (Olten) liegen. Die hohe Nachfrage hat die Anfangsrenditen von guten Objekten an Zentrumsanlagen stark unter Druck gesetzt. Aufgrund der Renditekompression und der mangelnden Verfügbarkeit von Bauland in den Zentren weichen Investoren in Agglomerationsgemeinden und ländliche Regionen aus – mitunter in solche, in denen das Nachfragepotenzial beschränkt ist.

ABBILDUNG 2: LEERWOHNUNGSZIFFER PER 1. JUNI 2018

Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse, Geostat



FABIAN WALTERT* • **KURVE WEITER GESTIEGEN.** Der kräftige Anstieg des Leerwohnungsbestands der letzten Jahre setzt sich auch im laufenden Jahr fort. Die Zunahme fiel jüngst mit 8020 Wohnungen gar stärker aus als in jedem der vergangenen 20 Jahre. Der Leerwohnungsbestand hat sich damit in den letzten neun Jahren mehr als verdoppelt. Gemäss Bundesamt für Statistik lag er per 1. Juni 2018 auf dem absoluten Höchststand von 72 294 Wohneinheiten. Damit beträgt

die Leerwohnungsziffer, welche die Leerwohnungszahl ins Verhältnis zum Gesamtwohnungsbestand setzt, hohe 1,62%.

JEDE VIERZIGSTE MIETWOHNUNG STEHT LEER.

Die starke Zunahme der Leerwohnungsziffer bleibt primär eine Folge der Überproduktion im Mietwohnungssegment. Trotz einer seit bereits gut vier Jahren rückläufigen Nachfrage, die hauptsächlich durch die sinkende Zuwanderung aus der europäischen Union bedingt ist, sind Wohn-

NUR TEILWEISE ENTSPANNUNG IN DEN GROSSZENTREN.

Kein Thema bleiben Überangebote in den Grosszentren, wo die Nachfrage das Angebot weiterhin übersteigt. Zwar hat sich die Situation insgesamt nochmals leicht entspannt, nahm doch die Leerwohnungsziffer der fünf Grosszentren von 0,39% auf 0,46% zu. In den einzelnen Zentren präsentiert sich die Situation indes uneinheitlich: Ihren Kurs in Richtung Entspannung fortgesetzt haben Genf (0,62%), Basel (0,69%) und insbesondere

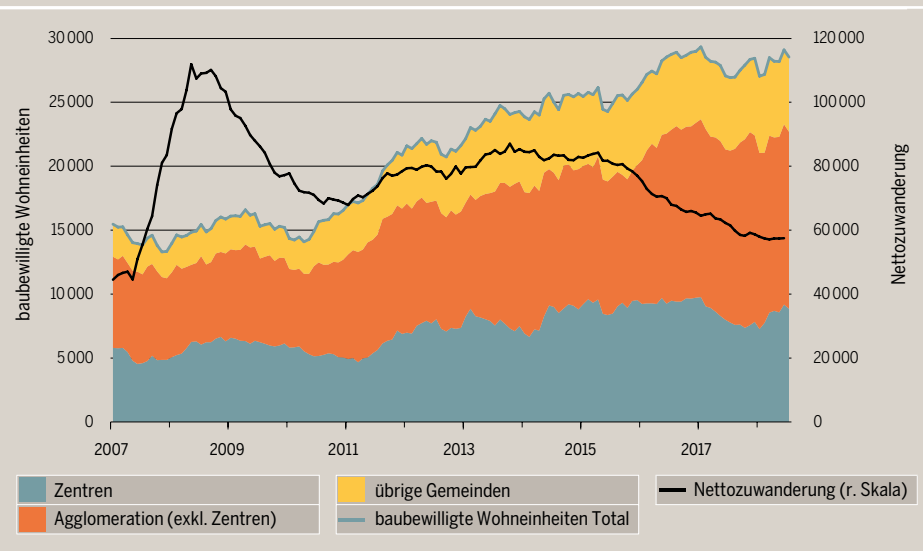
Ihr **Portfolio** in guten Händen. Wir schaffen Mehrwert durch ganzheitliches Denken.

Markstein bietet für private wie auch institutionelle Investoren umfassende Portfoliodienstleistungen an – von der Analyse über die Strategieentwicklung bis hin zum Controlling. Um optimale Renditen zu erzielen, analysieren wir die Chancen und Risiken und erarbeiten eine auf den Kunden zugeschnittene Anlagestrategie. Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Erfahrung, unserem persönlichen Netzwerk und wertvollen Synergien.

www.markstein.ch

ABBILDUNG 3: BAUTÄTIGKEIT UND NETTOZUWANDERUNG AUS DEM AUSLAND

Quelle: Baublatt, Staatssekretariat für Migration, Credit Suisse



Lausanne (von 0,38% auf 0,67%). Leicht rückläufige Leerwohnungsziffern verzeichnen die Zentren Zürich (0,20%) und Bern (0,45%). In Zürich haben die Entwickler ihre Aktivitäten zunehmend in die

„In diesem anspruchsvollen Marktumfeld sind sorgfältige Marktanalysen ein zentraler Erfolgsfaktor.“

Agglomerationsgemeinden verschoben, etwa ins Glatttal, ins Limmattal und in das Zürcher Unterland. Eine deutliche Entspannung ist auf dem Stadtzürcher Wohnungsmarkt daher nicht in Sicht.

NOCH KEINE TRENDWENDE IN SICHT. Auch im kommenden Jahr dürfte die Leerwohnungsziffer weiter steigen, wenn auch voraussichtlich etwas weniger stark. Dafür sprechen das erstarkte Wirtschaftswachstum, keine weiteren Rückgänge der Zuwanderung und die relativ stabile Entwicklung der Baubewilligungen (siehe Abbildung 3). Eine Trendwende hin zu sinkenden Leerwohnungszahlen ist jedoch nicht in Sicht. Die Projektpipeline bleibt

prall gefüllt, und das wirtschaftliche Umfeld stützt die Nachfrage nach Immobilienanlagen weiterhin. Mit der jüngsten Aufwertung des Schweizer Frankens ist zudem eine baldige Abkehr der Schweizerischen Nationalbank von ihren Negativzinsen, die indirekt die Bautätigkeit ankurbeln, unwahrscheinlicher geworden.

ANSPRUCHSVOLL, ABER NICHT AUSSICHTSLOS. Dass Projektentwicklungen selbst in diesem anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich sein können, zeigt die Tatsache,

dass die Leerstände bei Neubauwohnungen trotz reger Bautätigkeit kaum weiter gestiegen sind (+1,0%). Voraussetzung für erfolgreiche Bauprojekte ist jedoch eine optimale Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Nachfrager, etwa bezüglich Lage, Grundrissen, Wohnungsmix und Preissegment. Sorgfältige Markt- und Standortanalysen werden dadurch zunehmend zum zentralen Erfolgsfaktor. ●



***DR. FABIAN WALTERT**
Der Autor ist Senior Economist bei der Credit Suisse AG.



Den richtigen Mix finden

Der Verkauf von Luxusimmobilien wird in der Schweiz zunehmend schwieriger, weil am Markt ausländische Kunden fehlen. Trotzdem finden Makler immer wieder neue Wege, angebotene Luxusimmobilien zu verkaufen.



Luxusvilla im Quartier Wilbrunnen in Unterägeri (Bild: Silvio Pajaziti).

GASTON DELLA CASA* ●

DIE NACHFRAGE NACH LUXUSIMMOBILIEN STAGNIERT AUFGRUND FEHLENDER AUSLÄNDISCHER KÄUFER. Luxusimmobilien sind keine Renditeliegenschaften, sondern meist Liebhaberobjekte, welche für den Eigenbedarf genutzt werden. Im Vergleich zu Renditeliegenschaften haben die tiefen Zinsen im Luxusimmobilienmarkt einen kleinen Einfluss auf die Preisentwicklung. Vielmehr spielt das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage die zentrale Rolle. Das Angebot hat sich in den letzten Jahren ausgeweitet, während die Nachfrage für Luxusimmobilien etwas stagniert hat. Besonders die ausländischen Käufer fehlen vermehrt.

Die Lockerung des Bankgeheimnisses, die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative und die lokale Verabschiedung der Pauschalbesteuerung sind die Gründe dafür. Makler haben teils falsche Preisvorstellungen, oftmals werden Angebote wieder zurückgezogen, oder der Preis wird gesenkt. Angebotspreise, welche deutlich höher sind als die Bankschätzung, werden auf dem Markt nur noch selten bezahlt. Gute Makler finden

aber immer wieder den richtigen Marketingmix, um die Luxusimmobilie erfolgreich am Markt zu positionieren.

PROFESSIONALITÄT, PERSÖNLICHE KONTAKTE UND FLEXIBILITÄT SIND DIE ERFOLGSFAKTOREN IN DER VERMARKTUNG. Die Vermarktung von Luxusimmobilien verläuft meist in drei Phasen. Als erstes werden alle Kunden angeschrieben, welche möglicherweise sich für ein Objekt im Luxussegment interessieren könnten.

Diesen Kunden wird in der Regel ein Vorsprung von ein bis zwei Wochen gegeben. In einem zweiten Schritt schreibt der Makler all seine Mittler wie Treuhänder, Vermögensverwalter, Anwälte und Banker an. Möglicherweise verfügen diese über einen Kunden, welcher genau eine solche Luxusimmobilie sucht. Drittens werden die Luxusimmobilien in Fachzeitschriften und auf Immobilienplattformen inseriert.

Luxusmakler legen grossen Wert auf die hohe Qualität der Inserate. Bei Luxusimmobilien genügt ein einfaches Inserat auf einer Online-Plattform nicht. Vielfach werden zusätzliche Features wie Projekt-

websites, Visualisierungen, 360-Grad-Rundgänge und weitere angewendet.

Neubauten im Luxussegment sind einfacher zu platzieren als bestehende Objekte. Die hohen individuellen Ansprüche der Kunden können bei Neubauten einfacher umgesetzt werden. Bestehende Objekte haben teilweise unverkäufliche Eigenschaften. Das können beispielsweise ein spezieller Boden oder originelle Grundrisse sein. Bei Neubauobjekten kann der Entwickler zusammen mit dem Makler alle Kundenwünsche umsetzen. In der heutigen Marktsituation braucht es vor allem bei bestehenden Luxusimmobilien mit hoher Individualität mehr Geduld, als Makler dies gewohnt sind.

DIE PREISSCHÄTZUNG VON LUXUSIMMOBILIEN IST SEHR INDIVIDUELL. Normalerweise werden Wohnungen und Einfamilienhäuser hedonisch geschätzt. Dies ist eine Vergleichswertmethode, welche auf einer multiplen Regression beruht. Bei Luxusimmobilien gibt es zu wenige Vergleichsobjekte. Deshalb ist die Schätzung oftmals sehr individuell. Die Schätzung der Banken ist meistens etwas konservativer als

die Schätzung der Makler. Werden Objekte von der Bank klar tiefer bewertet als vom Makler, gestaltet sich der Verkauf sehr schwierig.

Banken finanzieren Luxusimmobilien nicht mit 80%, sondern meistens nur zu 60% oder 50%. Deshalb benötigen Käufer viel Eigenmittel beim Erwerb. Sind die Bankschätzungen konservativ, braucht der Käufer im Verhältnis zum Angebotspreis um so mehr Eigenmittel. Dies erschwert der Verkauf von teuren Objekten. Die Kundschaft von Luxusimmobilien ist vielfach aber sehr vermögend, deshalb spielt der Eigenkapitalbedarf nur eine sekundäre Rolle. Für viele Käufer ist der Wiederverkaufswert viel entscheidender. Aufgrund des individuellen Ausbaus ist der gleiche hohe Wiederverkaufswert nicht garantiert, dies müssen sich Käufer be-

wusst sein. Der Faktor Zeit spielt beim Verkauf eine zentrale Rolle. Ist der Verkäufer in Eile kann oft nicht der gewünschte Transaktionspreis erzielt werden.

DIE WAHL DES MAKLERS UND DER ZEITRAUM SIND ENTSCHEIDEND BEIM VERKAUF VON LUXUSIMMOBILIEN. Die Kundschaft hat sich in den letzten Jahren aufgrund diverser politischer Abstimmungen verändert. Die heutige Kundschaft kennt den Markt gut und nimmt sich genügend Zeit bei der Entscheidungsfindung. Die Individualität spielt eine grosse Rolle beim Verkauf. Ist ein Objekt extrem individualisiert auf die vorherigen Eigentümer zugeschnitten worden, gestaltet sich der Verkauf schwierig. Die Bedürfnisse in diesem Preissegment sind vielfältig. Käufer sind nicht bereit, Kompromisse einzugehen bei einem

solch hohen Investment. Deswegen verkaufen sich Neubauprojekte im Luxussegment am besten. Erfolgreiche Makler platzieren die Luxusimmobilien in vielen Fällen über die persönlichen Kontakte. Deshalb ist die Wahl des richtigen Maklers entscheidend. Abschliessend kann festgehalten werden, dass Luxusimmobilien immer noch gut verkäuflich sind. In der heutigen Zeit braucht es jedoch mehr Geduld als noch vor wenigen Jahren. ●



***GASTON DELLA CASA**

Der Autor ist Geschäftsführer der Della Casa Real Estate AG. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

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

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

Kurt Hanselmann, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

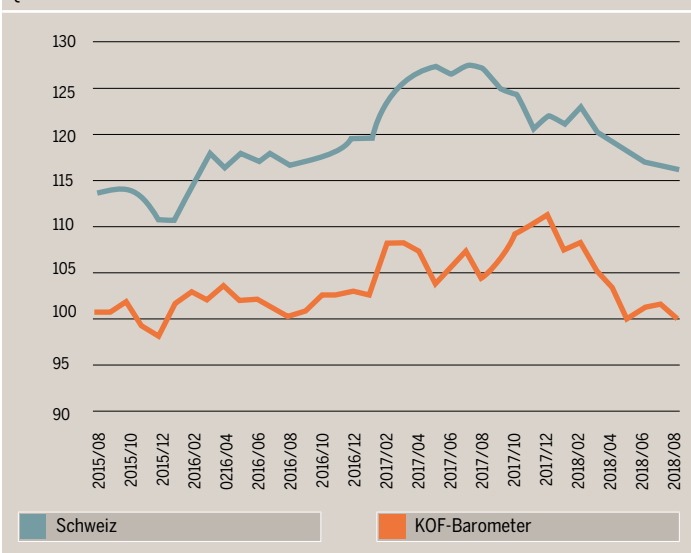
Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

Aussitzen reicht nicht mehr

Die Mietwohnungsleerstände steigen steil an – die Abschlussmieten bewegen sich nur leicht nach unten. Das kann daran liegen, dass die Strategie, Leerstände auszuisitzen, in der jüngeren Vergangenheit aufgrund der steigenden Nachfrage immer irgendwann aufging.

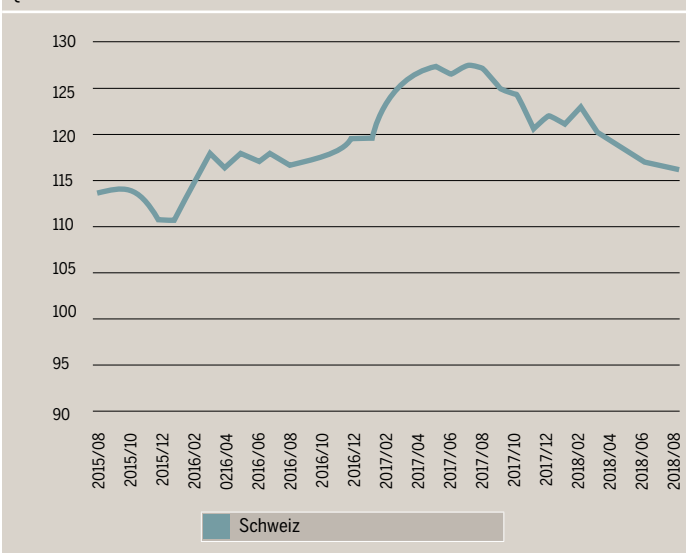
NACHFRAGE MIETWOHNUNGEN / KOF-BAROMETER (INDEX 14/02 = 100)

Quelle: Realmatch 360/KOF



NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN (INDEX F2014/02 = 100)

Quelle: Realmatch 360



DIETER MARMET*

SINKENDE MIETEN? Eine Podiumsveranstaltung der Swiss Real Estate Institutes (SREI) stand kürzlich unter dem Titel «Wie weit sinken die Mieten in Zürich noch?». Während der Institutsleiter in seiner Einleitung den Warnfinger hob und ein für die Investoren ungemütliches Bild an die Wand malte, war sich das Podium weitgehend einig, dass die Mieten in Zürich nicht gross unter Druck geraten werden. Begründet wurde dies zum einen damit, dass der Grossraum Zürich im innerschweizerischen Vergleich ein attraktiver Wohnstandort bleiben werde und sich die Leerstände vor allem in peripheren Lagen zeigten. Zum andern wurde darauf hingewiesen, dass gerade institutionelle Eigentümer häufig wenig Anreize hätten, Mieten zu senken. Sie seien im Gegenteil geneigt, wegen der Bewertungen lieber Leerstände in Kauf zu nehmen.

BEWERTUNGEN VERSUS MIETPREISENKUNGEN.

Die Logik hinter dieser Argumentation ist, dass die Immobilienbewerter in ihren Modellen von einem erzielbaren Marktpreis ausgehen und die darauf basierenden zukünftigen Erträge einer Liegenschaft auf den heutigen Zeitpunkt diskontieren. Leerstände werden in solchen Modellen zwar berücksichtigt, aber typischerweise wird angenommen, dass sie über einen gewissen Zeitraum bis auf einen

Restbestand abgebaut werden können. Deshalb kann die Bewertung einer Liegenschaft mit hohen Leerständen höher ausfallen als jene derselben Liegenschaft, nachdem Mietpreise – und damit die erzielbaren Marktpreise – gesenkt wurden, obwohl der Vermietungsstand dadurch erhöht werden konnte.

POSITIVE ERFAHRUNGEN. Diese rein rechnerische Logik wurde in der jüngeren Vergangenheit aber durchaus gestützt durch die gemachten Erfahrungen. Die letzte Immobilienkrise in der Schweiz liegt bereits

„Die Trendwende bei der Mietwohnungsnachfrage birgt Gefahren für bewährte Vermietungsstrategien. Geduld zu haben und Leerstände in Kauf zu nehmen, könnte sich zukünftig rächen.“

wieder mehr als 20 Jahre zurück. Sowohl die Wirtschaft wie auch die Wohnungsnachfrage bewegten sich seit diesen Krisenzeiten – von einzelnen kurzen Tauchern abgesehen – immer gegen oben, genau wie die Wohnpreise. Dass Mietwohnungen, deren Preise über dem

Markt angesetzt wurden, nicht auf Anhieb Mieter fanden, war deshalb nicht weiter schlimm, denn irgendwann wurden auch sie absorbiert, sei es wegen der ständig steigenden Nachfrage oder weil die Preise generell in die Höhe kletterten. Es konnte sich für die Vermieter also lohnen, Geduld zu beweisen und nicht an den Mietpreisen zu schrauben.

TRENDWENDE. Gegenwärtig häufen sich jedoch die Anzeichen, dass diese Strategie des «Aussitzens» zukünftig nicht mehr aufgehen könnte. Der Leerwohnungs-

bestand im Mietsegment hat sich seit 2015 um 50% von knapp 40 000 auf knapp 60 000 erhöht, die Zahl der pro Quartal auf dem Markt angebotenen Mietwohnungen ist im selben Zeitraum von 120 000 auf über 150 000 gestiegen, und dies, obwohl die Mietwohnungsnachfrage aufgrund der positiven Wirtschaftsentwicklung bis in die zweite

Jahreshälfte 2017 steigende Tendenz zeigte. Seit dem vierten Quartal des vergangenen Jahres geht die Zahl jener, die eine Mietwohnung suchen, jedoch zurück und inzwischen muss von einer eigentlichen Trendwende bei der Mietwohnungsnachfrage gesprochen werden.

KONJUNKTURAUSSICHTEN. Als eigentlicher Hauptauslöser für diese Trendwende gelten die Konjunkturaussichten. Das KOF-Konjunkturbarometer zeigt seit Ende 2017 deutlich gegen unten und liegt heute bei rund 100 Punkten, was bedeutet, dass sich die Wachstumsraten der Schweizer Wirtschaft in näherer Zukunft nur noch in der Grössenordnung des Durchschnitts der letzten zehn Jahre bewegen werden. Es verwundert nicht weiter, dass die Konjunkturaussichten einen erheblichen Einfluss auf die Mietwohnungsnachfrage haben, da die Konjunktorentwicklung für die Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung und für die inländische Nachfrage entscheidend wichtig ist, und ebenso die Zuwanderung von Arbeitskräften und damit auch die ausländische Nachfrage mitprägt.

AUSBLICK. Das Risiko, dass heute nicht vermietete Wohnungen auch in einigen Jahren noch leer stehen werden, nimmt also zu. Von der Angebotsseite ist keine grosse Erleichterung zu erwarten, denn die Bautätigkeit im Mietwohnungssegment läuft weiterhin auf Hochtouren und auch die vorlaufenden Indikatoren der Baugesuche und Baugenehmigungen zeigen noch keine Entspannung an. Das darf nicht erstaunen, denn viele Investoren sind in Anbetracht der Zinssituation weiterhin auf der Suche nach Rendite, und neu erstellte Wohnungen vermieten sich offenbar häufig gut. So hat die Zahl der leerstehenden Wohnungen in Neubauten zwischen Juli 2017 und Juli 2018 kaum zugenommen (+99 auf 10 148), obwohl die gesamten Wohnungsleerstände stark angestiegen sind (+8020 auf 72 294).

Bleibt die Hoffnung, dass sich die Konjunkturaussichten wieder verbessern und die Mietwohnungsnachfrage nach oben ziehen. Ein solches Szenario ist nicht ganz auszuschliessen, doch ist es in Anbetracht der Länge der gegenwärtigen Aufschwungsphase inzwischen wohl weniger wahrscheinlich als das Szenario einer Rezession in den nächsten drei Jahren. Es könnte also an der Zeit sein, bewährte und bisher erfolgreiche Vermietungsstrategien zu überdenken. ●



***DIETER MARMET**

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

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

SCHWEIZ

KMU SUCHEN FLEXIBLE BÜROS

Der «KMU Büromieter Monitor» der Hochschule Luzern analysiert Marktsituation, Nutzerbedürfnisse, Vermarktungs- und Vermietungsprozesse für KMU. Deutliches Ergebnis: Kleinere und mittlere Unternehmen könnten für den Markt eine viel grössere Rolle spielen und Mieter heute leerstehender Büroräume sein. 580 000 Schweizer KMU, also 98% der Unternehmen, sind eine sehr grosse Nachfragegruppe für den Schweizer Immobilienmarkt. Da die Flä-

chen- und Raumbedürfnisse von KMU zu wenig erforscht sind, nimmt der Leerstand bei Gross- und Kleinflächen weiter zu, während auf der anderen Seite KMU nach langer Suche suboptimale Büros mieten oder sich in lokalen Clustern selbst organisieren. In der Marktanalyse fällt auf, dass KMU kleinteilige und flexibel nutzbare Räume für Büros oder Logistik, Kleinserienproduktion und Verkauf suchen. Je nach Tätigkeit, Mobilitätsanforderungen, Ertragsstärke und regionalen Kundengruppen suchen viele KMU Standorte in äusseren Agglomerationen und ländlichen

Regionalzentren. Das aktuelle Angebot konzentriert sich jedoch stark auf Grosszentren.

MEHR SINGLE-HAUSHALTE



Die Haushaltsgrösse ist gemäss neuester Erhebung des Bundesamts für Statistik leicht rückläufig. 35,5% aller Haushalte entfielen 2017 auf

1-Personen-Haushalte (2012: 35,0%), 32,7 (32,6)% auf 2-Personen-Haushalte und 31,8 (32,4)% auf Haushalte mit 3 und mehr Personen. In ländlichen Gebieten ist der Trend zu Single-Haushalten ausgeprägter. Innert fünf Jahren stieg ihr Anteil von 30,1% auf 32,8%. Den Spitzenwert unter den Städten erreicht Basel mit 48,0%.

ANGEBOTSMIETEN GESTIEGEN

Die Angebotsmieten sind im August mit einem Plus von 0,18% erstmals seit sieben Monaten wieder gestiegen.

ANZEIGE

Bau + Energie Messe

bau-energie.ch

**15. – 18. November 2018
BERNEXPO**

Messe mit Kongress für Fachleute und Private

- Energieeffizientes Bauen und Modernisieren
- Erneuerbare Energien, Holzbau
- Digitales Planen und Bauen
- Smarte Lösungen für Gebäude
- Gebäudetechnik, Lüftung, Wärmedämmung
- Gebäudehülle, Fenster und Türen
- Solarthermie, Photovoltaik, Speicher, Wärmepumpen
- Kongress, Fachreferate
- Beraterstrasse der Kantone
- Passivhausstrasse

30 % Rabatt auf Online-Ticket

Gutschein Code: PME-DCKK einlösbar unter www.bau-energie.ch

Donnerstag Eintritt Gratis

Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der von der Homegate AG in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Besonders der Kanton Zug sticht mit einem Plus von 2,27% ins Auge. Das andere Ende der Skala besetzt der Kanton Wallis mit einem Rückgang von 0,61%. Einzig der Kanton Baselland bleibt unverändert. Bei den Städten sieht das Bild ähnlich aus. Besonders die Städte Genf (+1,02%), Lausanne (+0,82%), Luzern (+0,82%) und Basel (+0,8%) stechen mit einem Anstieg der Angebotsmieten heraus. Einzig die Stadt St. Gallen zeigt ein Minus von 0,10%. In Bern stagnieren die Mieten.

MIETPREISE RUTSCHEN LEICHT AB

Zu einem anderen Ergebnis als Homegate und ZKB kommen Immoscout24 und IAZI. Für eine durchschnittliche Wohnung mit einer Fläche von 100 m² werden gemäss ihrem Swiss-Real-Estate-Officer-Index in der Schweiz derzeit 2178 CHF Monatsmiete verlangt. Damit sind die Mietpreise im August gemäss diesem Index erneut gesunken und liegen 0,5% tiefer als im Vormonat. Besonders in der Region Zürich (-0,2%), in der Zentralschweiz (-2,3%) und im Tessin (-3,3%) sind – teilweise substantielle – Rückgänge zu beobachten. In der Genferseeregion (+0,2%), im Mittelland (+0,4%) und in der Nordwestschweiz (+0,3%) sind die Mieten hingegen leicht gestiegen. Bei den Angebotspreisen für Einfamilienhäuser zeigt sich im August ein deutlicher Anstieg von 1,9%. Im schweizweiten Durchschnitt kostet

ein Quadratmeter Nettowohnfläche somit 6262 CHF. Dies stellt im laufenden Jahr zwar einen Höchststand dar, liegt aber dennoch gut 20 CHF unter dem Vorjahreswert (6284 CHF/m²). Dagegen sind die Preise für Eigentumswohnungen im August um 0,9% gesunken. Für einen Quadratmeter Stockwerkeigentum werden im Schweizer Durchschnitt 6957 CHF verlangt. Über die vergangenen zwölf Monate betrachtet, bedeutet dies einen Preisrückgang um 2,9%.

UNTERNEHMEN

SWISS LIFE ÜBERNIMMT BEOS

Ende Juni hat Swiss Life den Kauf von Beos, dem führenden Investment-Manager von Unternehmensimmobilien in Deutschland mit Hauptsitz in Berlin, angekündigt. Beos wurde 1997 gegründet, beschäftigt heute rund 150 Mitarbeitende und verfügt über Niederlassungen in Hamburg, Frankfurt, Köln, München und Stuttgart. Das Unternehmen verwaltete per Ende 2017 Immobilien im Wert von 2,6 Mrd. EUR und erwirtschaftete 2017 einen Umsatz von rund 30 Mio. EUR. Nach Vorliegen der notwendigen Genehmigung der Kartellbehörde wurde der Kauf mit Wirkung per 30. August 2018 vollzogen.

CROWDHOUSE KNACKT 500-MILLIONEN-MARKE

Das Fintech-Unternehmen Crowdhouse meldet, dass auf seiner Plattform bislang ein Immobilienvolumen von 530 Mio. CHF platziert worden ist. Für die Finanzierung der Immobilien haben die

The graphic features a large red circle with a white 'Q' and a grey circle with a white 'D' overlapping it. Below this, five smaller circles are arranged in a cluster, connected by dotted lines. The circles are purple (labeled 'dms'), blue (labeled 'workflow'), yellow (labeled 'mobile'), orange (labeled 'web'), and a larger yellow circle (labeled 'mobile').

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

Kunden rund 200 Mio. CHF an Eigenmitteln investiert. Insgesamt sind laut Crowdhouse über die Plattform bislang 57 Immobilien finanziert worden. Die Zahl der verwalteten Mieteinheiten liegt bei 896 und die Leerstandsnummer beträgt rund 2,5%. Insgesamt wurden Mieterträge in Höhe von 17 Mio. CHF erzielt, und das Total der ausgeschütteten Renditen liegt bei 8 Mio. CHF. Per Ende des 2. Quartals wurden bei 37 von 39 Miteigentümern die erwarteten Ausschüttungen erreicht; die durchschnittliche Ausschüttungsrendite beträgt für das 2. Quartal 5,6%. Derzeit sind Immobilien im Wert von weiteren 200 Mio. CHF gesichert und für eine Aufschaltung auf der Plattform bereit, so Crowdhouse weiter.

HIAG ERWEITERT PORTFOLIO

Die Hiag AG übernimmt im Rahmen einer Sale-and-lease-back-Transaktion das Rohnerchem-Areal der Rohner AG in Pratteln. Das Are-

al umfasst rund 32 000 m² und liegt unmittelbar neben dem Bahnhof Pratteln. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Mit der Unterzeichnung des langfristigen Mietvertrags wird die Rohner AG zu einem der drei grössten Mieter der Hiag.

UBS VERKAUFT WIDDER HOTEL

Die UBS Group AG hat per 31. August die Liegenschaften des Widder Hotels am Rennweg in Zürich an die Swiss Life AG übertragen. Die Betriebsgesellschaft des Hotels und der Gastronomiebetrieb, die Hotel Widder AG, wird von der Ihag Holding AG in Zürich übernommen. Sie wird künftig die Hotelliegenschaft langfristig von der Swiss Life AG mieten und den Betrieb des 5-Sterne-Hotels innerhalb ihrer «The Living Circle»-Gruppe mit dem bestehenden Management und den Mitarbeitenden weiterführen. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart.

PSP VERKAUFT «BAHNHOFAREAL»

Die PSP Swiss Property AG hat Anfang September das sich in Planung befindende Wohnprojekt «Bahnhofareal» in Rheinfelden verkauft. Die Käuferin übernimmt für 16,7 Mio. CHF das rund 8300 m² grosse Grundstück mit zwei bestehenden Gebäuden. Der Verkauf steht im Zusammenhang mit einer Portfoliobereinigung und der Fokussierung auf das Kernsegment Büro- und Geschäftsimmobilien.

ERSTES «SPACES»-BÜRO IN BASEL



Spaces, ein globaler Anbieter von kreativen Arbeitsplatzlösungen und Coworking, eröffnet mit dem Standort Grosspeter Tower sein erstes Büro in Basel und übernimmt vier Stockwerke mit einer Fläche von insgesamt 1720m². Ab März 2019 können 240 Personen vom Coworking-Angebot profitieren.

RAIFFEISEN ERWEITERT SEIN PORTFOLIO

Die auf Portfoliomanagement und Fondsleistungsdienstleistungen spezialisierte Verit Investment Management AG hat im Auftrag des Raiffeisen Futura Immo Fonds zwischen Mai und August 2018 vier vollvermietete Liegenschaften mit einem Gesam-

investitionsvolumen von rund 54 Mio. CHF erworben. Es handelt sich dabei um zwei Wohnliegenschaften in Wollerau SZ und Mettmensetten ZH, ein Wohn- und Geschäftshaus in Wohlen AG sowie um ein Geschäftshaus in Capriasca TI.

MIGROS BANK BETEILIGT SICH AN CSL IMMOBILIEN

Die Migros Bank hat Ende August 2018 eine Mehrheitsbeteiligung an der CSL Immobilien AG erworben. Dennoch wird die CSL Immobilien AG auch in Zukunft weiterhin eigenständig im Markt auftreten. Die langjährige Geschäftsleitung mit CEO Yonas Mulugeta, Daniel Barben und Giuliana De Rinaldis behält ihre Funktionen und Aufgaben bei und bleibt am Unternehmen beteiligt. Auch der Mitarbeiterbestand bleibt unverändert. Die Migros Bank nimmt Einsitz in den Verwaltungsrat und stellt zudem den Verwaltungsratspräsidenten.

W&W FEIERT DEN 3500. KUNDEN

Die W&W Immo Informatik AG konnte am 28. August 2018 mit der Triva Treuhand AG und ihrer Schwesterfirma Valesia AG den 3500. Kunden willkommen heissen. Die in den Bereichen Treuhand und Immobilienbewirtschaftung tätigen Unternehmen Triva Treuhand AG und Valesia AG haben sich für Immo-Top2, die bewährte Gesamtlösung für die professionelle Bewirtschaftung von Liegenschaften entschieden, die von der W&W Immo Informatik AG entwickelt worden ist.

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

POSITIVER AUSBLICK FÜR ZÜRCHER BÜROMARKT

Die Nachfrage nach Büroflächen wird Mitte 2018 in den meisten Regionen des Wirtschaftsraums Zürich gegenüber dem Vorjahr deutlich positiver eingeschätzt. Zürich-City, Zug und Zürich-West bleiben die Top-Bürostandorte, doch auch die übrigen Zürcher Stadtteile dürften profitieren. Dies sind die Schlüsselerkenntnisse der Sommerumfrage 2018, welche die CSL Immobilien AG unter 174 Marktakteuren durchgeführt hat. Für 2019 erwarten die Umfrageteilnehmer eine stabile bis leicht steigende Preisentwicklung für Stockwerkeigentum und Einfamilienhäuser, während im Mietwohnungssegment eine stabile bis leicht sinkende Tendenz erwartet wird.

START-UP BIETET FERTIGHÄUSER ZUM TIEFPREIS

Die Nachfrage nach sogenannten Mini-Häusern wächst stetig. Was in den USA schon lange üblich ist, wird heute auch in Europa immer häufiger praktiziert. Dies hat das Basler Start-up «Weisser Elch» bemerkt und sich dazu entschlossen, dieser Nachfrage Rechnung zu tragen. In Serbien werden nach hiesigen Produktionsstandards und Qualitätsansprüchen die gewünschten Module nach Mass angefertigt und bei Bedarf auch gleich eingerichtet. Das bedeutet, dass nach Wunsch nicht nur kleine Häuser, sondern auch ganze Mehrfamilienhäuser bis hin zu Hotelanlagen zusammengebaut werden können. Per LKW werden diese Module dann in die Schweiz gebracht,

vor Ort aufgebaut und abgeschlossen. So ist ein kleines Einfamilienhaus schon ab einem Preis von 120 000 CHF erhältlich.

PROJEKTE

IMPLENIA BAUT BUSBAHNHOF IN SCHWEDEN

Die Implenia AG hat von der Stadt Stockholm den Auftrag erhalten, einen Busbahnhof im Innern des Katarinabergs zu bauen. Das Projekt «Slussen SN 91» ist Teil der grundlegenden Neugestaltung des zentralen Verkehrsknotenpunkts Slussen und hat ein Auftragsvolumen von rund CHF 80 Mio. Der zukünftige Busbahnhof wird aus drei Felskammern mit einer Höhe von bis zu 24 Metern bestehen, die Platz für Reisende und den Busverkehr bieten. Dafür werden rund 270 000 m³ Fels gesprengt und aus dem Innern des Berges abgetragen. Baubeginn war im September 2018. Eröffnet wird der neue Busbahnhof im Jahr 2023.



BAUBEWILLIGUNG FÜR ÜBERBAUUNG «MANEGG MITTE»

Mit Rechtskraft der Baubewilligung erhalten die Entwicklungspartner Baugenossenschaft des Eidgenössischen Personals BEP und Steiner AG grünes Licht für die Realisierung des Projekts «Manegg Mitte» im Süden der Stadt Zürich. In den kom-

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

i Abacus Forum – Abalmmo
21.11.2018 im Hotel Arte, Olten
Anmeldung abacus.ch/forum



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

www.abacus.ch

ABAIMMO
by Abacus

menden Jahren werden auf dem 16 000m² grossen Areal 150 Eigentumswohnungen in zwei Gebäuden direkt an der Sihl errichtet, die unter dem Namen «Sihlterrassen» vermarktet werden. Darüber hinaus entstehen in einer weiteren Liegenschaft rund 100 Mietwohnungen für die Genossenschaft BEP sowie Gewerbeflächen im Erdgeschoss. Der Baustart ist für 2019 geplant. Die ersten Wohnungen können voraussichtlich 2021 bezogen werden.



PERSONEN

SOPHIE CARLIEZ VERSTÄRKT JLL

Sophie Carliez, MRICS, wird als Senior Vice President die Leitung des Vermietungsgeschäfts und die Mietervertretung in der Westschweiz übernehmen. Carliez hat einen MBA in Finance and Administration sowie einen Master in Marketing und blickt auf langjährige Erfahrung in der Immobilienberatung zurück. Nach mehr als zehn Jahren als Direktorin bei SPG Intercity in Genf und vor ihrem Eintritt bei JLL war Carliez Leiterin der Real Estate Advisory Services für die Westschweiz bei Deloitte.

NICK MCKITTRICK IST NEUER CEO VON HOMEGATE

Nick McKittrick (50) hat die Leitung der Homegate AG übernommen. Er ist Mitgründer sowie ehemaliger CEO von Rightmove, dem grössten Immobilienportal Grossbritanniens und bereits seit 2017 im Homegate-Verwaltungsrat. McKittrick war 17 Jahre für Rightmove tätig, unter anderem als Chief Operating Officer und später als Finanzleiter des Unternehmens. Von 2013 bis 2017 leitete er das börsennotierte Unternehmen mit Sitz in London als CEO. Zuvor arbeitete er im Bereich Technologie-Beratung beim Unternehmen Accenture.

BALZ HALTER FÜR VERWALTUNGSRAT NOMINIERT



Der Verwaltungsrat der Hiag Immobilien Holding AG wird Balz Halter an der nächsten ordentlichen Generalversammlung am 11. April 2019 als neues Mitglied des Verwaltungsrats vorschlagen. Er wird John Manser ersetzen, der seit 2014 dem Verwaltungsrat der HIAG Immobilien Holding angehört und aus Altersgründen ausscheiden wird. Balz Halter, Jahrgang 1961, ist Hauptaktionär und Verwaltungsratspräsident der Halter AG. Der ETH-Ingenieur und Jurist engagiert sich seit Jahren in innovativen Konzepten, Technologien und Unternehmen der Energie- und Gebäudetechnik, wie beispielsweise die Digitalstrom AG, BS2 und Streamnow.



BERUFLICHE VERÄNDERUNG BEI KURT RITZ

Kurt Ritz wird die PwC Schweiz GmbH verlassen, um in Zukunft als unabhängiger Verwaltungsrat, Stiftungsrat und als Mitglied von Anlagekommissionen tätig zu sein. Ritz kam 1995 nach einem Architektur- und Volkswirtschaftsstudium zu PwC, wo er in den Folgejahren das Real-Estate-Advisory-Team aufgebaut und geleitet hat. Zudem war er als Dozent, unter anderem auch für den SVIT tätig, und war als Co-Autor an den ersten beiden Auflagen der «Swiss Valuation Standards» beteiligt.

ALEXANDER ZSCHOKKE IST NEUER VERWALTUNGSRATS-PRÄSIDENT



ANZEIGE



Weiterbildung Immobilien

- > Assistentenkurse SVIT
- > Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilientreuhänder/-in, eidg. Diplom
- > Praxisseminare (Sozialkompetenz/Konfliktlösungen, Wohnungsabnahme)

Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 5. November 2018, 18.00 Uhr
 Mittwoch, 21. November 2018, 18.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
 Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch
 Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



Anlässlich der ausserordentlichen Generalversammlung vom 19. September haben die Aktionäre der Bauwerk Boen AG Alexander Zschokke in den Verwaltungsrat gewählt und zum Präsidenten des Gremiums bestimmt. Von 2012 bis 2018 amtierte Zschokke, der über Abschlüsse in Maschinenbau und Betriebswirtschaft der Eidgenössischen Hochschule Zürich verfügt, als Präsident und CEO der Franke Holding AG. Von 2016 bis 2018 war er Mitglied des Verwaltungsrats der Duravit-Gruppe, und seit 2016 bekleidet er das Amt des Verwaltungs-

ratspräsidenten bei der Vitra-Gruppe sowie der Vizona-Ansorg-Gruppe.

NEUWAHLEN DES FIABCI-SUISSE-VORSTANDES



Anlässlich der Generalversammlung 2018 von Fiabci-Suisse wurde der Vorstand des Swiss Chapter des internationalen Dachverbandes der Immobilienberufe neu bestellt. Neuer Präsident von Fiabci-Suisse ist Thomas Henle (linkes Bild), sein Stellvertreter ist Michele Giambonini (rechtes Bild). Die weiteren Vorstandsmitglieder sind Jonas Fatio (bisher), Stefan Fahrländer (neu), Nicolas Gerber (bisher), Philip Heimann (bisher) und Nicolas Michel (bisher Vize-Präsident). Insbesondere die Zuwahl von Stefan Fahrländer von der Fahrländer Partner

Raumentwicklung wird den Vorstand zukünftig auch inhaltlich erweitern. Roland Munz (bisher) wird neu ausserhalb des Vorstandes als Kassier für Fiabci Suisse tätig sein. Der bisherige Präsident Ferdinand Kumle sowie das bisherige Vorstandsmitglied Thomas Maiburg traten auf die diesjährige Generalversammlung zurück.

ANZEIGE

SVIT-Kommentar

Das schweizerische Mietrecht

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

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

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

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

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

Bestellung unter: www.svit.ch/publikationen



Schulthess §

neu:
4. Auflage
2018



Entschädigungslose Begrenzung

Die Begrenzung des Zweitwohnungsbaus löst keine Entschädigungspflicht der Gemeinde aus. Gerichtsgebühren müssen in einem vernünftigen Verhältnis zur staatlichen Leistung stehen. ISOS rechtfertigt eine Reduktion des Bauvolumens gegenüber der Bauordnung.



Schützenswerte Siedlungsstruktur in Maschwanden ZH (Foto: Pfarrhaus).

RED. ●

KEINE ENTSCHÄDIGUNG WEGEN BEGRENZUNG VON ZWEITWOHNUNGEN. Die mit der Volksabstimmung vom 11. März 2012 in die Verfassung aufgenommene Begrenzung des Baus von neuen Zweitwohnungen gibt Grundeigentümern in betroffenen Gemeinden in aller Regel keinen Anspruch auf eine Entschädigung. Das Bundesgericht weist die Beschwerde einer Immobilienfirma aus dem Kanton Wallis ab.

Die Firma hatte als Eigentümerin einer Parzelle in der Walliser Gemeinde Leytron im Juni 2012 um die Bewilligung zum Bau eines Chalets mit vier Zweitwohnungen ersucht. Die Baubewilligung wurde von der Gemeinde mit Blick auf die am 11. März 2012 angenommene Zweitwohnungs-Initiative verweigert (Artikel 75b Bundesverfassung: Beschränkung des Anteils von Zweitwohnungen in einer Gemeinde auf 20% des Gesamtbestandes der Wohneinheiten und der für Wohnzwecke genutzten Bruttogeschossfläche). 2015 stellte das Unternehmen ein Begehren um eine Entschädigung von rund 500 000 CHF durch die Gemeinde, weil das Verbot zum Bau von Zweitwohnungen einen schweren Eingriff in ihre Eigentumsfreiheit bedeute, der einer materiellen Enteignung gleichkomme. Die Walliser Schätzungskommission für Enteignungen wies das Begehren ab, das Kantonsgericht bestätigte den Entscheid.

Das Bundesgericht weist die Beschwerde der Firma ab. 2013 hat das Bun-

desgericht entschieden, dass die Verfassungsbestimmung zur Beschränkung von Zweitwohnungen direkt anwendbar ist. Übergangsrechtlich gilt sie für Baubewilligungen, die in erster Instanz nach der Abstimmung vom 11. März 2012 erteilt wurden. Zuvor erteilte Baubewilligungen bleiben gültig (BGE 139 II 243).

Die Limitierung von Zweitwohnungen stellt keine Beschränkung des Eigentums dar, die einen Anspruch auf Entschädigung für Enteignung auslösen könnte. Das Eigentum ist nicht in unbeschränktem Umfang garantiert, sondern nur innerhalb der von der Rechtsordnung im öffentlichen Interesse gezogenen Grenzen. Die Regelung zur Beschränkung von Zweitwohnungen bildet eine planungspolitische Massnahme auf Verfassungsebene, die direkt anwendbar ist und die Möglichkeiten zum Erstellen von Zweitwohnungen schweizweit auf Gemeindeebene neu regelt. Wird der Umfang des Rechts auf Eigentum neu umschrieben, sodass bisher bestehende Möglichkeiten der Eigentümer entfallen, können Betroffene in aller Regel keine Entschädigung verlangen. Etwas anderes könnte nur gelten, wenn der Übergang zum neuen Recht zu krassen Ungleichheiten führt, die der Gesetzgeber nicht in Betracht gezogen hat und allzu harte Auswirkungen auf einzelne Eigentümer entfaltet. Das ist hier nicht der Fall. Für die Firma war bereits vor der Abstimmung über die

Initiative erkennbar, dass ein nach ihrer allfälligen Annahme eingereichtes Bauprojekt für Zweitwohnungen nicht bewilligt werden könnte. Die Beschwerdeführerin zeigte sodann nicht auf, inwiefern sich ihre Situation von derjenigen zahlreicher anderer betroffener Grundeigentümer unterscheiden würde. Der Eingriff ist umso weniger schwer, als sie das Recht zur Bebauung ihrer Parzelle mit Erstwohnungen oder mit Wohnraum zur touristischen Nutzung behält.

Urteil des Bundesgerichts 1C_216/2017 vom 6. August 2018

ZÜRCHER VERWALTUNGSGERICHT: ÜBERHÖHTE GERICHTSGEBÜHR IN BAUSACHE.

Das Bundesgericht erachtet die vom Zürcher Verwaltungsgericht in einer Bausache von der Gemeinde Meilen als unterlegener Partei erhobene Gerichtsgebühr von 13 000 CHF als übermässig und mit dem Äquivalenzprinzip nicht mehr vereinbar. Es reduziert den Betrag, wie von der Gemeinde beantragt, auf 8000 CHF.

Die Gemeinde Meilen hatte 2016 die Bewilligung zum Bau von zwei Mehrfamilienhäusern verwehrt. Das Baurekursgericht des Kantons Zürich hob den Entscheid auf, da sich die geplanten Bauten entgegen der Meinung der Baubehörden von Meilen zureichend einordnen würden. Die Gemeinde gelangte dagegen ans Verwaltungsgericht des Kantons Zürich, das ihre Beschwerde abwies. Das Verwaltungsgericht erhob für seinen Entscheid eine Gerichtsgebühr von 13 000 CHF.

Das Bundesgericht heisst die Beschwerde der Gemeinde Meilen in Bezug auf die Höhe der Gerichtsgebühr in seiner öffentlichen Beratung vom Mittwoch gut und weist sie im Übrigen ab. Es reduziert die Gebühr gemäss dem Antrag der Gemeinde Meilen auf 8000 CHF. Bei Gerichtskosten handelt es sich um Kausalabgaben für die Inanspruchnahme einer staatlichen Leistung. Gemäss dem Äquivalenzprinzip muss die Gebühr dabei in einem vernünftigen Verhältnis zum objektiven Wert der Leistung stehen. Für Baustreitigkeiten wie hier reicht der Gebührenrahmen im Kanton Zürich von 1000 bis 50 000 CHF.

Die Festlegung eines Gebührenrahmens entbindet die Behörden nicht, im Einzelfall die grundsätzlichen Prinzipien

zur Bemessung zu beachten. Das gilt umso mehr, wenn der Gebührenrahmen wie im Kanton Zürich im Vergleich zu anderen Kantonen oder zum Bundesgericht sehr weit und die Obergrenze ausserordentlich hoch ist. Mit einer solch grossen Spanne ist die Rechtssicherheit nicht mehr per se gewährleistet. Der konkrete Fall kann baurechtlich als von durchschnittlicher Schwierigkeit erachtet werden. Dem Verwaltungsgericht wurde kein ausserordentlicher Arbeitsaufwand verursacht. Bereits aufgrund dieser Umstände erscheint die Gebühr von 13 000 CHF als übermässig. Mit Blick auf das Äquivalenzprinzip ist zudem zu beachten, dass die Parteientschädigung an die Gegenpartei rund vier Mal tiefer ausgefallen war als die Gerichtsgebühr für die Gemeinde Meilen und dass das Baurekursgericht, das mehr Arbeitsaufwand hatte, nur eine Gerichtsgebühr von 8000 CHF festgesetzt hat.

Urteil des Bundesgerichts 1C_358/2017 vom 5. September 2018

ISOS RECHTFERTIGT REDUKTION DER NACH DER BZO MÖGLICHEN AUSNÜTZUNG. Die Baubewilligungsbehörde der Gemeinde Maschwanden ZH hat zurecht die Bewilligung für den Bau von drei Mehrfamilienhäusern mit der Begründung verweigert, diese verletzen unter anderem die Schutzziele des Bundesinventars der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz von nationaler Bedeutung (ISOS).

Die A. AG beabsichtigte, im Dorfteil Usserdorf ein bestehendes Bauernhaus abzureissen und auf dem Grundstück drei Mehrfamilienhäuser zu erstellen. Der Ortsteil liegt im Perimeter des Inventars der schutzwürdigen Ortsbilder von überkommunaler Bedeutung des Kantons Zürich (KOB) und des Bundesinventars der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz von nationaler Bedeutung (ISOS). Das Baugrundstück wurde gemäss der Bau- und Zonenordnung der Gemeinde Maschwanden (BZO) der Kernzone zugeordnet. In unmittelbarer Nachbarschaft befindet sich zudem ein Bauernhof mit einem als regionales Schutzobjekt eingestuftem Riegelhaus. Im Bewilligungsverfahren beantragte die Natur- und Heimatschutzkommission des Kantons Zürich in ihrem Gutachten,

die Volumetrie der von der Bauherrin geplanten Bauten sei entsprechend der Siedlungsstruktur und dem Bebauungsmuster des Usserdorfs stark zu reduzieren. Als zuständiges Fachamt der Baudirektion des Kantons Zürich verweigerte das Amt für Raumentwicklung die Bewilligung für das von der Bauherrin vorgesehene Bauvorhaben, weil es mit den Zielen des Ortsbildschutzes nicht vereinbar sei. Die Gemeinde lehnte das Baugesuch ab.

In letzter Instanz stützt nun das Bundesgericht die Bewilligungsverweigerung und den Entscheid der Vorinstanz. Diese hatte ausgeführt, gestützt auf § 238 Planungs- und Baugesetz (PBG) könne nur in Ausnahmefällen ein Verzicht auf die Realisierung des auf einem Grundstück zulässigen Volumens verlangt werden, wenn der Widerspruch zur baulichen Umgebung klar und krass sei. Hierfür seien besonders triftige Gründe erforderlich, wie zum Beispiel eine weiterhin zurückhaltende Ausnützung, eine besondere Qualität der bestehenden Überbauung oder eine qualifizierte landschaftliche Empfindlichkeit. Nur ein krasses Missverhältnis der Proportionen oder die Rücksicht auf ein Schutzobjekt könne gestützt auf § 238 PBG die Ausschöpfung des grundsätzlich zulässigen Bauvolumens verbieten. In Kernzonen, die gemäss § 50 Abs. 1 PBG schutzwürdige Ortsbilder umfassten, die in ihrer Eigenart erhalten oder erweitert werden sollten, würden die erhöhten Gestaltungsanforderungen gemäss § 238 Abs. 2 PBG gelten, weshalb nicht nur eine befriedigende, sondern eine gute Einordnung verlangt werden könne. Im vorliegenden Fall verlange die Rücksichtnahme auf das benachbarte Schutzobjekt sowie die baulich und landschaftlich empfindliche Umgebung somit eine Reduktion der geplanten Gebäudevolumen. Den damit verbundenen Ausnutzungsverlust müsse die Beschwerdeführerin hinnehmen, weil ihre Interessen diesbezüglich als geringer zu gewichten seien. ●



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

HOLZBAU MIT GEPRÜFTER QUALITÄT.

Der VGQ führt ein umfassendes Qualitätssicherungssystem für erstklassige Wertarbeit im Systemholzbau.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Bauen mit auf Qualität geprüften Herstellern
- Überwachung der Bauqualität durch externe Prüfstellen
- Exakte und termingenaue Abwicklung des Bauprozesses
- Geprüftes Bausystem und zertifiziertes Haus
- Kostensicherheit
- Qualitätshaus als bleibender Mehrwert

Überlassen Sie Ihr Bauvorhaben den Fachexperten – kontaktieren Sie unsere geprüften Hersteller:

www.vgq.ch

Der Holzbau wächst und wächst

Holz ist sinnlich, warm und nachhaltig. Holz ist ausserdem ein Baustoff von hoher Elastizität, enormer Tragkraft und architektonischem Potenzial. Es wundert deshalb kaum, dass der mehrgeschossige Holzbau rund um den Globus derzeit eine Renaissance erlebt.



Bauten in der Siedlung «Freilager» in Zürich sind beste Beispiele für den mehrgeschossigen Holzbau (Bild: Gerald Brandstätter).

GERALD BRANDSTÄTTER* •

LANGE TRADITION. Ein Baum absorbiert während seines Wachstums Schadstoffe, reinigt die Luft, beschattet und stabilisiert den Boden. Als Baustoff ist Holz nachwachsend, CO₂-neutral und zu 100% recycelbar. Kein anderer Baustoff ist so nachhaltig wie Holz. Zudem ist Holz eng mit der Entwicklung der Menschheit verknüpft und hat als Baumaterial auch in der Schweiz eine lange Tradition: Das älteste noch erhaltene Holzhaus in der Schweiz wurde 1287 erbaut und wird heute immer noch genutzt.

ENORMES POTENZIAL. Das Potenzial von Holz als Baustoff liegt in seiner Vielseitigkeit. Es sind Bauteile möglich, die nicht nur tragen, sondern gleichzeitig auch den Raum begrenzen, hohen Anforderungen an Oberflächen und Haptik genügen, dämmen und regulierend auf das Raumklima wirken. Holz hat enormes architektonisches Potenzial, sofern es konstruktiv richtig eingesetzt und mit modernsten Technologien verarbeitet wird.

Dank neuer Entwicklungen in der Verbindungsmitteltechnik, bei den Bearbeitungsmöglichkeiten von Holz und im Einsatz digitaler Technologien bei Planung

und Herstellung, entstehen in der Holzarchitektur noch nie gesehene Formen. Hölzerne Tragwerke, Flächenbauteile und Verkleidungen für unterschiedlichste Projektarten bergen ein längst noch nicht ausgeschöpftes Gestaltungspotenzial. Wie Stahlbeton kann man auch Holz vorspannen: Je weiter gespannt wird, desto mehr konstruktive Höhe braucht es.

Die Gebäudegeometrie mit der jeweils möglichen statischen Höhe entscheidet über die Spannweite. Die Querschnittsabmessungen sind mit den maschinellen Entwicklungen explosiv gewachsen. Sie reichen heute bei blockverleimten Brettchichtholzbauteilen bis zu Querschnitten von 60 mal 300 cm. Limitierend sind oft nur die Transportlängen und die Montagestösse.

KONSTRUKTIVE VORTEILE. Aus Holz lassen sich selbst komplexe mehrgeschossige Büro- und Wohnbauten hochwertig realisieren. Doch Bauprojekte aus dem nachwachsenden Rohstoff stehen in Konkurrenz zu alternativen Massiv- und Stahlbauten. Faktoren die das Bauen mit Holz positiv beeinflussen sind niedrigere Fundamentkosten durch das geringe Eigengewicht des Holzes. Massive Kon-

struktionen tragen vor allem sich selbst. Holz hat hier dank seines geringen Eigengewichts echte Vorteile. Denn entscheidend ist die konstruktive Effizienz zwischen Materialeinsatz und Tragvermögen. Im Ingenieurholzbau haben Holzkonstruktionen Vorteile bei anspruchsvollen geometrischen Formen und auch, wenn die tragenden Bauteile direkt raumbildend wirken sollen.

Im Geschossbau hat Holz Vorzüge, wenn folgende Punkte zutreffen: regelmässig strukturierte Grundrisse, Spannweiten unter 6 Metern, möglichst linienförmige Lastabtragung (tragende Wände), tragende Deckenbauteile sichtbar belassen als hochwertige Oberflächen, hohe Anforderungen an den U-Wert der Gebäudehülle. Beim Geschossbau ist der Holzbau daher bei relativ einfachen Grundrissen, im energieeffizienten Bauen (Minergie-P, Minergie-Eco) und bei Schul- und Verwaltungsbauten kostenmässig konkurrenzfähig. Holz im Elementbau ermöglicht das Zusammensetzen vorgefertigter Bauteile, in denen Wärmedämmung und Leitungen bereits eingebaut sind. Zudem können Holzbauten innert kürzester Zeit errichtet werden.

BRANDSCHUTZ IM HOLZBAU. Wo metallene Konstruktionen hitzebedingt instabil werden und zusammenbrechen, halten Holzkonstruktionen stand. Da Holzbauteile im Brandfall eine sehr hohe Widerstandsdauer besitzen, sind Holzhäuser sehr sicher. Mit den seit 1.1.2015 geltenden Schweizerischen Brandschutzvorschriften BSV 2015 der Vereinigung Kantonalen Feuerversicherungen VKF können Holzbauten nun in allen Gebäudekategorien und Nutzungen errichtet werden. Nicht die Brennbarkeit eines Baustoffes ist das massgebende Kriterium, sondern die brandschutztechnisch korrekte Ausführung einer Konstruktion.

So lässt sich beispielsweise auch ein Treppenhaus aus Holz realisieren, wenn es entsprechend bekleidet wird. Selbst bei der Gebäudenutzung gibt es keine Ein-

schränkungen mehr. Künftig lassen sich Wohn-, Büro- und Schulhäuser, Industrie- und Gewerbebauten, Beherbergungsbetriebe oder Verkaufsgeschäfte bis zu einer Gesamthöhe von 30 m in Holzbauweise erstellen.

HOLZBAU BOOMT. Nicht nur in der Schweiz, auch international wachsen Holzhäuser in die Höhe. In Norwegen steht seit 2015 das 15-geschossige Holz-Hochhaus «Tret» mit 51 m Höhe. Im Norden Wiens entsteht aktuell ein 84 m hohes Holz-Gebäude. Derzeitiger Höhenrekord im Bauen mit Holz für Wohnzwecke ist das Studentenwohnheim der University of British Columbia im kanadischen Vancouver mit 18 Stockwerken. Die Bauzeit betrug nur drei Monate. Mit zehn Stockwerken über Terrain wird zurzeit in Risch-

Rotkreuz ZG das erste Holz-Bürohochhaus der Schweiz errichtet.

Die Holzbauweise hat sich hierzulande etabliert. Letztes Jahr wurden in der Schweiz jedes fünfte neue Einfamilien- und jedes zehnte baubewilligte Mehrfamilienhaus in Holz geplant. Insbesondere im Bereich der Ersatzneubauten und bei Aufstockungen auf drei Geschosse ist mit einem deutlichen Zuwachs zu rechnen. In den letzten fünf Jahren hat sich der Holzbau weiterentwickelt als in den 50 Jahren zuvor. ●



***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen (www.conzept-b.ch).

ANZEIGE

holzbauplus®

Der Garant im Holzbau.

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

Dafür stehe ich ein.

Pius Küng, Artho Holz- und Elementbau AG, St. Gallenkappel

www.holzbau-plus.ch



Pause mit Bergblick

Die neue Gotthard-Raststätte in Fahrtrichtung Süd bei Erstfeld ist seit Ende Mai in Betrieb. Lichtdurchflutete Räume nach Vorbild von Urner Ställen aus Schweizer Weisstannenholz schaffen eine gelungene Verbindung zur umgebenden Natur und laden zum Einkehren ein.



Hohe, helle und lichtdurchflutete Räume prägen das gepflegte Innere der Raststätte.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....

RASTSTÄTTEN IM WANDEL. Egal ob eine Ferienreise, ein Ausflug oder eine geschäftliche Besprechung – vielfach führt der Weg mit dem Auto an das Ziel über die Autobahn. Dabei kommt den Autobahnraststätten eine wichtige Bedeutung zu. Sie sind vielfach Rettungsanker für Reisende. Die Raststätte ist ein ganz eigener Kosmos und Mythos zugleich. Verbunden mit Erinnerungen an Reisen, als man noch ein quengelndes Kind auf dem Rücksitz war. Für LKW-Fernfahrer ist dieser Ort auch Ruhe- und Schlafstätte. Bis vor wenigen Jahren galt: Es sind Orte, an denen man nicht lange verweilen möchte. Das Benzin teuer, der Kaffee schwach, das Sandwich staubtrocken und die Toilette meistens nicht sauber. So war es kaum erstaunlich, dass Raststätten im Allgemeinen einen schlechten Ruf hatten.

Tempi passati: Bei europäischen Raststätten-Tests schneiden heute die meisten Anlagen gut ab. Es gibt allerdings grosse Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern. Die Schweiz teilt sich mit Österreich dank der Gastronomie, der Hygiene und dem Personal den ersten Rang. Es hat sich in den letzten Jahren viel getan

in Schweizer Autobahnraststätten. Neue, helle und kundenfreundliche Anlagen überzeugen mit Hausgemachtem und Nähe zur Natur. Ein schönes Beispiel dafür ist die neue, Ende Mai eröffnete Gotthard-Raststätte bei Erstfeld in Fahrtrichtung Süden.

» Wir verstehen die neue Raststätte als Schnittstelle zwischen Verkehrsfluss nach Süden und dem gleich danebenliegenden Fluss Reuss.«

DANIEL LISCHER, DIPL. ARCHITEKT ETH/SIA, LUZERN

SPEKTAKULÄRER NEUBAU. In der Pressemitteilung zur Neueröffnung der Gotthard Raststätte steht das Zitat: «Wir sind die Raststätte, die alle überrascht.»

Einerseits ist es die besondere Lage an der Reuss: Rund 20 Kilometer vor dem Gotthardtunnel weitet sich der Blick auf die imposante Urner Bergwelt. Andererseits und vielmehr ist es die Architektur

der neuen Raststätte, die so anders ist, als man es eigentlich von solchen Bauten erwartet. Die Bauherrschaft, die Gotthard Raststätte A2 Uri AG hatte das Ziel, eine neue Raststätte mit hohem Erlebnisfaktor zu bauen. «So war das Erlebarmachen der Landschaft zwischen Reuss und

Autobahn auch eines unserer Ziele», sagt Architekt Daniel Lischer.

Nach bloss neunmonatiger Bauzeit steht der ideal abgestufte Gebäudekomplex aus Holz, der sich elegant und auf natürliche Weise in die Berglandschaft einfügt. Er umfasst eine Fläche von 1200 Quadratmetern. So verkörpert die neue Raststätte die Werte des

Kantons Uri authentisch. Damit die alpine Umgebung auch im Innern der Raststätte sichtbar und spürbar bleibt, musste die Fassade eine durchlässige, transparente Hülle sein. Sie besteht aus unbehandelter Weisstanne, die man sonst auch für den Bau der Urner Ställe verwendet. Zwischen den Holzlamellen öffnet sich der Blick ins östlich gelegene Schächental. Dazu Daniel Lischer: «Innen- und Aussenraum kön-

nen so in einen Dialog treten. Umgekehrt strahlt das Innenleben nach aussen, und der Baukörper leuchtet einladend.»

ARCHETYPISCHE FORMENSPRACHE. Auch formal hat sich das Team von Alp Architektur Lischer Partner AG an der ortstypischen Bauweise orientiert. Es greift die archetypischen Silhouetten der Zweckbauten aus Holz auf, interpretiert diese zeitgemäss und teilt den Neubau in vier Baukörper, die entsprechend der jeweiligen Nutzungen versetzt zueinander angeordnet sind. «Die neue Raststätte soll schliesslich kein fremder Klotz in der Landschaft werden, sondern sich als sinnliches Bauwerk in diese einpassen», sagt Mitplanerin Nicole Renggli. Die aneinander gefügten Baukörper mit präzise geformten Volumen geben im heterogenen Umfeld ein kla-

res und ruhiges Bild. Der gediegene Neubau gewährt den Gästen auch einen Blick auf die auenartige Flusslandschaft der Reuss und schafft damit eine Oase der Ruhe und Entspannung. Von der Terrasse (mit 144 Sitzplätzen) aus ist der direkte Zugang zum das Tal dominierenden Fluss gewährleistet. Auch für Fussgänger und Radfahrer ist die Raststätte über den Fahrweg auf dem Schutzdamm direkt erreichbar. Ein grosser und interessant angelegter Spielplatz mit echtem Parkeffekt zwischen Raststätte und Autobahnkirche (ein «Würfel zur Besinnung») bietet erholenden und besinnlichen Raum für Gross und Klein.

Der grosszügige Eingangsbereich, ein zehn Meter hohes, lichtdurchflutetes Foyer, steht ganz im Zeichen von Wilhelm Tell. Eine übergrosse Tell-Skulptur, natür-

lich ebenfalls aus Holz geschnitzt, auf einem runden Betonsockel prägt den hellen Raum und rückt die Tell-Sage ins Zentrum. An Hörstationen können sich Gäste und Besucher Ausschnitte aus der Tell-Geschichte in verschiedenen Sprachen anhören. Wie die Architektur ist auch die Gastronomie in der neuen Gotthard-Raststätte regional. Man setzt voll auf natürliche und einheimische Produkte – mit Erfolg. Das geräumige und helle Restaurant bietet Platz für 170 Personen. Kaffeeliebhaber finden in der exklusiven Kaffeebar neben dem Selbstbedienungsrestaurant einen Rückzugsort zum Verweilen und Geniessen. Auch ein grosser und attraktiver Shop, der direkt zum Eingang angrenzt, darf natürlich nicht fehlen. Und was auch noch auffällt, ist das gute und kaum auffällende Signaletik-Konzept. Die gute und

ANZEIGE

Das Gebäudeprogramm



Haus sanieren. Energie und Geld sparen.

Das Gebäudeprogramm unterstützt energetische Sanierungen finanziell.

www.dasgebaeudeprogramm.ch



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



Das charaktervolle Erscheinungsbild der neuen Gotthard-Raststätte (von der Nordseite) lädt zu Rast und Erholung ein (Bilder: Angelo Zoppet-Betschart).

funktionale architektonische Gestaltung führt fast automatisch zu den gewünschten Orten.

MODERNSTE E-TANKSTELLE. Zusammen mit dem Neubau der Raststätte Fahrtrichtung Süd hat die Gotthard Raststätte A2 Uri AG das Angebot für E-Mobile ausgebaut. Mit 16 leistungsfähigen Tankstellenboxen können Elektrofahrzeuge innert kurzer Zeit aufgeladen werden. Der verwendete Urstrom stammt aus Urner Wasserkraftwerken – also aus erneuerbarer Quelle. «E-Mobilität ist im Trend, und wir liegen mit unserer Gotthard-Raststätte mitten in der Nord-Süd-Achse», erklärt CEO Daniel Kaufmann. Und weiter: «Da liegt es auf der Hand, dass wir auch für E-Mobile ein umfassendes, modernes und leistungsfähiges Angebot schaffen. Es ist nun also problemlos möglich, auch mit Elektrofahrzeugen in den Süden in die Ferien zu fahren.» Die Gotthard-Raststätte A2 Uri hat die Zeichen der Zeit erkannt, denn in der E-Mobilität sind Reichweite, Tankstellennetz und leistungsfähige Ladesäulen entscheidende Faktoren.

AUSFLUGSZIEL RASTSTÄTTE UND LOB. Bereits wenige Monate nach Eröffnung wird die regional stark verankerte Raststätte mit

ihrem modernen Konzept gelobt und belohnt. Sie genießt nicht nur bei den Urnern eine hohe Akzeptanz, weil viele Einheimische dort einkehren und sich zu einem Kaffee und Schwatz treffen, son-

„ Innovationen und Investitionen in die Erneuerung der Anlagen sind Voraussetzung für den Erfolg unseres Unternehmens. »

DANIEL KAUFMANN, CEO GOTTHARD RASTSTÄTTE A2 URI AG

dern sie wird in Bewertungsportalen schon fast überschwänglich gewürdigt. Ein Gast aus Frankreich schreibt: «Habe schon viele Raststätten gesehen in allen Klassen. Diese schlägt alle anderen ... ein sensationeller Neubau!»; ein Tessiner äussert sich ähnlich: «Die neue Raststätte Richtung Süd ist sehr geschmackvoll gebaut. Schon das helle und geräumige Entree aus hellem Holz lässt Ferienstimmung aufkommen. Kleine Attraktionen, Mobile, Kugelbahn und geschichtliche Infos

machen den Aufenthalt kurzweilig.» Ein weiterer Gast lobt den Neubau, die Auswahl der frischen Produkte, den freundlichen Service und die moderaten Preise: «Auf dem Weg Richtung Italien haben wir hier einen Halt gemacht. Wunderschön, wie man hier einen Neubau konstruiert hat mit Holz. Modern, verspielt und doch sehr zweckmässig. Endlich mal eine Raststätte die für die Schweiz steht und in jeder Hinsicht das Land verkörpert.»

Die neue Gotthard-Raststätte in Fahrtrichtung Süd ist die letzte Gelegenheit vor der Alpenquerung mit dem Tunnel eine Pause einzulegen, sie ist nicht nur deswegen europaweit bekannt. Mit ihrer modernen Infrastruktur und dem umfassenden Angebot ist die Gotthard-Raststätte eine der grössten Autobahnraststätten der Schweiz und mit rund 150 Mitarbeitern auch ein bedeutender Urner Arbeitgeber. Sie verzeichnet pro Jahr 1,5 Millionen Besucher und erwirtschaftete 2017 einen Umsatz von über 22 Mio. CHF. ●



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

Hoch hinaus – mit Holz

Hoch, höher, noch höher – der Wettstreit um das höchste Gebäude aus Holz ist in vollem Gang. Die Berner Fachhochschule BFH ist vorne mit dabei, wenn es darum geht, neues Know-how zu schaffen und die Fachleute via Aus- und Weiterbildung fit zu machen.



Die in der Holzwirtschaft weitgehend automatisierten Produktions- und Fertigungsprozesse führen zu extrem kurzen Bauzeiten (Bild: BFH).

ANDREAS MÜLLER*

IN HYBRID- ODER MASSIVHOLZBAUWEISE. Der mehrgeschossige Holzbau hat sich nicht nur in der Schweiz etabliert. Die hohe bauliche Qualität und die Leistungsfähigkeit der Holzwirtschaft haben diesen Trend ermöglicht. Über den ganzen Globus verteilt entstehen immer höhere Gebäude mit Tragstrukturen aus Holz. Weltweit ist ein regelrechter Wettstreit entbrannt um den Bau des schlankesten und höchsten Holzhochhauses. Begonnen hat dieser Wettbewerb 2015 mit dem 14-geschossigen Holzhochhaus «Treet» in der norwegischen Kleinstadt Bergen. Ebenfalls in Norwegen steht der «Mjøsa Tower», ein 18-geschossiges Holzgebäude, kurz vor der Fertigstellung. In Österreich entsteht in Wien gerade ein 24-geschossiges und 84 Meter hohes Holzgebäude, das kommenden Herbst bezugsfertig sein wird. «Silva», ein weiteres 18-geschossiges Gebäude, ist in Bordeaux «under construction». Weltweit sind weitere Projekte in der Planung. Die meist in Hybrid- oder in Massivholzbauweise aus Brettsperrholz (CLT – Cross Laminated Timber) konstruierten Gebäude werden neu auch – abgeleitet vom Begriff Skyscraper (Wolkenkratzer) für besonders hohe und sehr schlanke Gebäude – «Plyscrapper» (plywood scraper) genannt.

Vor diesem Hintergrund hat das BFH-Institut für Holzbau, Tragwerke und

Architektur im Dezember 2017 am Internationalen Holzbau-Forum in Garmisch-Partenkirchen DE den Themenblock «Konzepte und Konstruktionen für den mehrgeschossigen Holzbau» organisiert. Holzbau-Spezialisten aus der ganzen Welt haben anlässlich der Fachtagung ihre Gebäudekonzepte präsentiert.

VIER BIS SECHS GESCHOSSE IM TREND. Unbeeindruckt vom weltweiten Wettbewerb um das höchste Gebäude, verfolgt die Holzbaubranche in der Schweiz eine davon abweichende Strategie. In der Schweiz wird das grosse Bauvolumen, das in den vergangenen zehn Jahren im mehrgeschossigen Holzbau im Bereich der 4- bis 6-geschossigen Gebäude realisiert wurde, als solide Basis für die nächste (Höhen-)Etappe genutzt. Heute sind zahlreiche 6- bis 8-geschossige Gebäude in der Planung und Umsetzung. Dieser nachfragestarke Gebäudebereich ist damit neu ein wichtiger Geschäftsbereich für den Holzbau respektive die Holzwirtschaft geworden. Neben einigen skandinavischen Ländern dürfte die Schweiz damit wohl die führende Nation im mehrgeschossigen Holzbau sein. Gleichwohl wurde auch in der Schweiz im vergangenen Jahr das erste 10-geschossige Holzhochhaus, «Surststoff 22» in Rotkreuz, realisiert. Ein 15-geschossiges Gebäude soll auf demselben Areal noch dieses Jahr folgen. Es ist zu

erwarten, dass die Holzhochhäuser in den kommenden Jahren auch in der Schweiz zur Normalität werden.

Aus dem Wettbewerb, das höchste jemals auf der Welt gebaute Holzhochhaus zu realisieren, hält man sich raus. Die Erfahrung in den anderen Ländern zeigt, dass man oft nur eine kurze Zeit über das höchste Gebäude verfügt. Der Wettbewerb geht weiter.

SICHERHEIT IN DER PLANUNG SCHAFFT VERTRAUEN. Der mehrgeschossige Holzbau ist insbesondere in den Städten zu Hause. Hier gilt es, auf engstem Raum, in kürzester Zeit und ohne grosse Lärmemissionen zu verdichten oder Ersatzneubauten zu schaffen. Dass damit der immer grössere Wunsch nach stetig höheren Gebäuden – auch in Holz – entsteht, überrascht nicht. Die baurechtlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz tragen das ihre dazu bei. Dank konsequenten Forschungs- und Entwicklungsarbeiten der Hochschulen und Forschungsinstitute gemeinsam mit der Holzwirtschaft konnten tragfähige Grundlagen erarbeitet werden, die eine Liberalisierung des Schweizer Baurechts und die Öffnung für den Holzbau ermöglichten. So können seit 2015 mit dem «Standardkonzept» der Brandschutznormen (VKF 2015) mit genau definierten Anforderungen hinsichtlich Materialisierung und Feuerwiderstand, Holzbauten auch über die sogenannte Hochhausgrenze hinweg realisiert werden.

Dies schafft die notwendige Rechts- und Planungssicherheit. Die Schweiz ist damit das erste Land, in dem auch Hochhäuser in Holz ohne ein individuelles, projektbezogenes Brandschutzkonzept realisiert werden können. Das grosse Vertrauen in die Holzbauweise machte dies möglich. Leistungsfähige Materialien wie Brett-schichtholz, Brettsperrholz, Furnierschichtholz, aus Fichte oder zukünftig auch aus Buche stehen für hochbeanspruchte Bauteile zur Verfügung. Die in der Holzwirtschaft schon weitgehend automatisierten Produktions- und Fertigungsprozesse, mit einer ausgefeilten Fertigungs-, Transport- und Montagelogistik führen zu extrem kurzen Bauzeiten. Die «Just-in-Time»-Anlieferung der Bauteile sowie der Wand-, Decken- und Dachelemente ist im Holzbau Standard.

Die Anforderungen an die statische Nachweisführung der Bauteile und die Herausforderungen bei der Montage steigen mit zunehmender Höhe und Grösse des Gebäudes exponentiell. Neben der Tragsicherheit und der Gebrauchstauglichkeit (Schwing- und Verformungsverhalten) müssen die Gebäudestrukturen langfristig, z. B. auch unter Erdbebeneinwirkung, zuverlässig und damit in einem hohen Mass robust sein. Statisch-konstruktiv spielt man in einer besonderen (höheren) Liga.

LEHRE – AUF DIE PRAXIS AUSGERICHTET. Mit dem neuen Modul «Multi Story Timber and Hybrid Structures» in der Vertiefung «Complex Timber Structures» des Master Wood Technology trägt die BFH den steigenden Ansprüchen an die Fachleute

Rechnung. Den Studierenden werden neben einer intensiven Diskussion und der Wissensvermittlung zu unterschiedlichen Konzepten beim Tragwerksentwurf auch Methoden zur numerischen Simulation und zur digitalen Modellbildung der Gebäudestruktur in räumlichen FEM- oder Stabwerksprogrammen vermittelt. Vielfältige Konzepte für mehrgeschossige Holzbauten – auch über die Hochhausgrenze hinaus – werden neu detailliert erarbeitet, präsentiert und diskutiert. Ein Vergleich der unterschiedlichen Bauweisen wird so möglich. Ausgewiesene Experten zeigen innovative Lösungen, intelligente Konzepte und Visionen.

Sie haben das Vertrauen verdient: Schweizer Ingenieurinnen und Ingenieure sowie Holzbauunternehmen sind weltweit nachgefragte Fachspezialisten, wenn

es um die Planung und Umsetzung aussergewöhnlicher und anspruchsvoller Ingenieur-Holzbaukonstruktionen geht. Hierzu gehören auch immer mehr die sehr schlanken Holzhochhäuser. ●

WEITERBILDUNG CAS HOLZTRAGWERKE

Das besondere Ingenieur-Know-how für Tragwerksentwurf und Bemessung vermittelt die BFH auch in ihrer Weiterbildung «CAS Holztragwerke» für Bauingenieure, Architekten und Techniker HF Holzbau mit Berufserfahrung in der statischen Berechnung. Weitere Informationen unter ahb.bfh.ch/casholztragwerke.



*ANDREAS MÜLLER

Der Autor ist Professor für Holzbau und Baukonstruktion an der Berner Fachhochschule.

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

● SWISSINTERACTIVE
● the visual company

Energielösungen im Praxistest

Bei Bauprojekten ist die Energieversorgung heutzutage ein zentrales Thema. An der Tièchestrasse in Zürich-Höngg konnte das EWZ ein einzigartiges Referenzobjekt mit verschiedenartigen intelligenten und nachhaltigen Energielösungen realisieren.



Die Photovoltaikanlage auf dem Dach nutzt das gesamte Solarstrompotenzial (Bild: EWZ Zürich).

YOLANDA DEUBELBEISS* ●

IDEALE TESTANLAGE FÜR VERSCHIEDENE TECHNOLOGIEN. Der dunkelbraune Wohnriegel an Hanglage mit Sicht über die Stadt Zürich schirmt den Strassenlärm praktisch vollständig ab. Hier, an der Tièchestrasse, hoch oben am Käferberg mit Sicht über die Stadt Zürich und das Seebecken, erstellte die Baugenossenschaft des eidgenössischen Personals (BEP) eine neue Wohnsiedlung mit über 70 Genossenschaftswohnungen.

Vorgabe für den Ersatzneubau war, dass die neue Siedlung im Minergie-P-Eco-Standard errichtet werden sollte. EWZ wurde frühzeitig in das Projekt eingebunden und ist als Contractor für die Planung, die Finanzierung, die Realisierung und schliesslich auch für den Betrieb der Energieerzeugungsanlagen verantwortlich. Die Mehrfamilienhäuser, die aneinander gebaut wurden, weisen jeweils einen vergleichbaren Energiebedarf auf. Deshalb eignete sich das Projekt gut dafür, den Einsatz von verschiedenen Technologien bei den Energieerzeugungsanlagen zu realisieren und in der Praxis miteinander zu vergleichen. Mittlerweile liegen auch Messdaten vom ersten Betriebsjahr vor, deren endgültige Analyse allerdings noch andauert. Als Referenz für die Vergleiche der Messdaten dient ein Standardhaus mit Photovoltaikanlage und Erd-

sonde inklusive Free-Cooling, das heisst die Räume werden ohne oder mit minimalem Energieaufwand gekühlt.

NACHHALTIGE ENERGIEKONZEPTE IM VERGLEICH. Alle Häuser an der Tièchestrasse sind an eine Photovoltaikanlage auf dem Dach angeschlossen. Für die Wärmeerzeugung und Kühlung mittels Free-Cooling sowie für das Brauchwarmwasser sind sie mit Erdsonden und Wärmepumpen ausgestattet. Ein Haus hat zusätzlich einen thermischen Absorber, welcher die Solarwärme via Erdsonde wieder zurück in den Boden leitet und so den Erdspeicher

» Die Bewohner merken eigentlich nichts von den verschiedenen Energieversorgungskonzepten. Und das ist das Beste.«

ERICH MEIER, BEP

regeneriert. Dank der Regeneration wird die Effizienz der Anlage verbessert.

Die Wärmerezeugungsanlage bei einem der Häuser hat die Besonderheit, dass sie intelligent gesteuert wird und

Meteo-Daten für den Betrieb miteinbezogen werden. Statt einer durchschnittlichen 24-Stunden-Messung, die auf zurückliegenden Daten basiert, kann diese Anlage beispielsweise schon früher heizen, wenn Kälte angesagt ist, oder eben auch schon früher abschalten, wenn es draussen wieder wärmer wird. Was sich hier bereits aus den Messungsaufzeichnungen gezeigt hat, ist die Tatsache, dass die Energieeinsparungen durch diese Technologie bei einem Neubau, der gut isoliert ist, wesentlich geringer sind als bei einem Altbau. Dennoch führt EWZ die Messungen weiter und optimiert mit dem Lieferanten die Einstellungen.

Bei einer weiteren Versuchsanlage ist eine spezielle CO₂-Erdsonde verbaut. Übliche Erdsonden enthalten ein Wasser-Glycol-Gemisch und ein anderes Röhrensystem. Der Vorteil der CO₂-Erdsonde ist die höhere Umweltverträglichkeit: CO₂ als Wärmeträger kann auch in Gewässerschutzgebieten eingesetzt werden. Bei dieser Erdsonde ist im unteren Teil der Sonde das CO₂ flüssig. Durch die Wärmeübertragung aus dem Boden verdampft dieses und steigt zum Sondenkopf auf, wo es kondensiert, Wärme abgibt und sich wieder verflüssigt. Das funktioniert ohne zusätzliche Antriebsenergie.

ANGENEHME RÄUME AUCH BEI HITZE. Mit den Erdsonden kann der Energiebedarf fürs Heizen bei allen Häusern zu 100% gedeckt werden. Gleichzeitig können die Wohnungen auch gekühlt werden. Beim Free-Cooling wird Wärme aus den Wohnungen über die Bodenheizung aufge-

nommen, welche die Energie dann wieder via Erdsonde ins Erdreich abgibt. Das regeneriert das Erdreich, was die Effizienz der Anlage im Winter verbessert. Der Effekt war gerade in diesem besonders heissen Sommer sehr angenehm, wie Projektleiter Bau der BEP, Erich Meier, aus eigener Erfahrung festgestellt hat. Er ist selbst Bewohner der Tièchestrasse. «Es war auch an den heissen Tagen ein sehr angenehmes Raumklima», sagt Meier. Andere Mieter hätten das ebenfalls positiv vermerkt.

In der Zusammenarbeit mit dem EWZ hat die Baugenossenschaft BEP die Eckpunkte für den Neubau definiert. «Wir wollen innovative Wohnlösungen für unsere Genossenschaft realisieren. Viele unserer Liegenschaften sind im Energie-Contracting beim EWZ, und wir haben gute Erfahrungen damit gemacht, die sich auch in diesem Projekt bestätigt haben.»

ATTRAKTIVER SOLARSTROM FÜR ALLE MIETER. Ansonsten hatte die BEP nicht viel mit dem Bau der Energieanlagen zu tun. «Es war immer klar, wer was macht, und die Zusammenarbeit hat sehr gut funktioniert. Es war äusserst spannend, einen solchen Praxistest zu unterstützen», erzählt Meier. «Die Bewohner merken eigentlich nichts von den verschiedenen Energieversorgungskonzepten, aus-

ser diejenigen, die sich speziell dafür interessieren, und das ist ja das Beste», führt er weiter aus. Was die Mieterinnen und Mieter jedoch merken, ist eine jährliche Solarstrom-Gutschrift auf der Stromrechnung. Ein Teil der Photovoltaikanlage auf den Dachflächen der Siedlung produziert Solarstrom direkt für die Tièchestrasse – das heisst ein Teil des Strombezugs ist durch die gebäudeeigene Solaranlage abgedeckt. Der Hauptteil des Solarstroms wird für den Betrieb der Wärmepumpen genutzt.

Der Bau mit verschiedenen Energieversorgungsvarianten hat die BEP nicht mehr gekostet als ein Standardbau. Für die Zusatzkosten konnten Fördergelder vom EWZ, von der Stadt und dem Kanton Zürich sowie vom Bundesamt für Energie gewonnen werden.

KUNDSCHAFT PROFITIERT VON PRAXISWISSEN.

Pascal Leumann hat den Bau als Projektleiter auf Seite EWZ von Anfang an begleitet. Der Maschinenbauingenieur ETH mit Vertiefung Erneuerbare Energien schätzt vor allem, dass die verschiedenen Energieversorgungskonzepte beim Projekt Tièchestrasse direkt im Praxisbetrieb mit einem Standardhaus, bestehend aus Photovoltaikanlage, Erdsonde und Free-Cooling, verglichen werden konnten. «Da das EWZ die Energieanlagen nicht nur baut, sondern auch betreibt, wissen wir als Partner von Bauherren, von was wir reden. Jeder Bau hat seine besonderen Anforderungen. Durch dieses Referenzobjekt haben wir einmal mehr fundierte Erkenntnisse gewonnen, was umgesetzt werden kann und was auch ökonomisch und ökologisch Sinn macht», sagt Leumann.

ANZEIGE

LANGLEBIG. CLEVER. ÜBERZEUGEND.

Sanimatic Smartspray

Das A und O in öffentlichen Duschanlagen? Hygiene, Komfort und Benutzerfreundlichkeit. Mit der Duschbrause Sanimatic Smartspray setzen wir die Messlatte hoch: mit stufenlosem Strahlwinkel. Der einstellbaren Durchflussmenge von 4 bis 12 l/min. Und dem vandalensicheren Design aus Massiv-Edelstahl.

sanimatic.ch



sanimatic

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

Ernüchtert ist er einzig von der CO₂-Erdsonde. Die Anlage hat mehr Energie für den Betrieb verbraucht als erwartet. Des Weiteren ist die Technologie noch zu wenig verbreitet und die Produktion im Moment zu wenig wirtschaftlich. Ein deutlicher Vorteil hingegen ist die Möglichkeit, dass die Technologie auch in Gewässerschutzgebieten eingesetzt werden kann.

Bei den Erdsonden zeigt sich der positive Effekt des Konzepts der Regeneration mittels thermischem Absorber erst in einigen Jahren: Im Vergleich zur Standardlösung, wo ein permanenter Wärmeentzug stattfindet, wird dem Erdreich die Wärme wieder zurückgegeben. Free-Cooling wirkt zusätzlich bei allen Konzepten dem Wärmeentzug positiv entgegen.

In jedem Fall interessant ist die Kombination von Photovoltaik, Free-Cooling

und Erdsonde. Das sollte heute bei jedem Neubau Standard sein. Leumann ergänzt: «Wir können erprobte, marktfähige Energiedienstleistungsangebote mit ökologischem Mehrwert liefern. Dies entspricht dem Leistungsauftrag, den wir haben: Unsere Energiedienstleistungen müssen die Wärme- oder Kälteenergie zu mindestens 50% CO₂-frei oder CO₂-neutral erzeugen. Im Schnitt setzt sich unser Anlagenportfolio zu 74% aus CO₂-freier oder CO₂-neutraler Wärme- oder Kälteenergie zusammen.» Das Team von Pascal Leumann wertet die Daten des ersten Betriebsjahres demnächst im Detail aus. Die Erkenntnisse daraus stellt EWZ den Projektpartnern zur Verfügung. Die Auswertungen liefern wichtige Inputs für zukunftsweisende und dennoch wirtschaftliche Energielösungen. EWZ wird

die Datenerhebung nach Abschluss des Testjahres weiterführen und erhofft sich davon weitere wichtige Erkenntnisse für neue Projekte. ●

ENERGIELÖSUNGEN VON EWZ

Das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich EWZ ist einer der grössten Anbieter von integralen Energielösungen in der Schweiz und entwickelt massgeschneiderte Konzepte für diverse Gebäudearten – von Wohnbauten und Siedlungen über Büro- und Dienstleistungsgebäude bis hin zu grossen Sport- und Freizeitanlagen. Das Rundum-sorglos-Paket reicht von der Planung, Finanzierung, Realisierung bis zum Betrieb von energietechnischen Anlagen.

ewz – Energielösungen, +41 58 319 47 12

energieloesungen@ewz.ch, www.ewz.ch/energieloesungen



*YOLANDA DEUBELBEISS

Die Autorin ist Mitarbeiterin Media and Public Affairs beim Elektrizitätswerk der Stadt Zürich.

ANZEIGE

Erfahren Sie, wo noch überall Minergie drinsteckt!
minergie20.ch

Geht Ihr Kind auch bei Minergie zur Schule?

... bereits rund 1'200 Schulhäuser sind Minergie-zertifiziert und sorgen für ein gesundes Raumklima beim Lernen! Vielleicht ist Ihre Schule auch dabei!

www.minergie20.ch



Im digitalen Zeitalter gelandet

Der Handshake-Effekt von Eigenheim- und Investorenmessen ist eine wertvolle Ergänzung zur immer stärker digitalisierten Immobilienwelt. Die Investition in einen Messeauftritt zahlt sich aus, sofern Know-how und Erfahrung verfügbar sind und umsichtig geplant wird.



Immobilienmessen sind lebendige Plattformen für persönliche Kontakte.

ROMAN H. BOLLIGER* •

BEDEUTUNG VON MESSEN FÜR DAS IMMOBILIEN-MARKETING. Digitale Tools drängen mittlerweile in sämtliche Bereiche einer Immobilie vor: Immobilienentwicklung, Planung, Bau, Vermarktung, Bewirtschaftung und Facility-Management sind ohne sie nicht mehr denkbar. Braucht es die Immobilienmesse somit nicht mehr? Sind Face-to-Face-Kontakte im Zeitalter von Online-Plattformen und Virtual Reality überflüssig geworden? Nein: Auch in der weltweit vernetzten Online-Welt sind Treffen von Angesicht zu Angesicht durch nichts zu ersetzen. Untersuchungen haben gezeigt, dass das geschriebene Wort lediglich rund 20% der Kommunikation ausmacht.

Den weitaus grössten Teil machen das gesprochene Wort, die Mimik und die Körpersprache aus. Sie bestimmen den ersten Eindruck, der entscheidend sein kann. Zudem schaffen sie das Vertrauen, das es braucht, um Immobiliengeschäfte zu tätigen, bei denen es ja immer um grosse Summen geht. Deshalb bleiben Immobilienmessen unverzichtbar.

DIE ZIELGRUPPE PRÄGT DIE MESSE. Grundsätzlich ist zwischen Business-to-Business- und Business-to-Consumer-Messen zu unterscheiden. B-to-B-Messen auf internationaler Ebene sind beispielsweise die Expo Real in München oder die MIPIM in Cannes. Auf nationaler Ebene hat wohl die Investorenmesse Immo 19 in Zürich die grösste Bedeutung. Alle genannten Messen richten sich in erster Linie an Immobilienentwickler, -investoren, -eigentümer und -dienstleister und werden von professionellen Messeorganisationen angeboten. Die Preise für Besuchertickets variieren stark: Während der Besuch der Immo 19 kostenlos ist, sind für einen Besuch der MIPIM nicht weniger als 2000 EUR fällig.

B-to-C-Messen sind fast ausschliesslich regionale Messen zu Themen wie Eigenheim, Wohnen, Bauen oder Garten. Deren Zielgruppe setzt sich aus privaten Immobilienkäufern, -mietern und -eigentümern zusammen.

Sie werden von professionellen Messeorganisationen, aber auch von Banken,

Interessensgemeinschaften oder Verbänden angeboten. Obwohl sich B-to-B- und B-to-C-Messen deutlich unterscheiden, sind die Anforderungen an die Aussteller in beiden Fällen doch mehr oder weniger identisch. So sind z. B. die Ziele der Aussteller stets dieselben: Kontakte pflegen, Image stärken, Bekanntheit steigern und natürlich Leads generieren! Die meisten Immobilienmessen werden zudem sowohl für die Beschaffung als auch für den Absatz genutzt.

KOSTSPIELIG, ABER WIRKUNGSVOLL. Flächenmiete, Standbau sowie begleitende Marketingmassnahmen vor, während und nach der Messe sind die grössten Budgetpositionen einer Messe. Auch der Zeitaufwand der involvierten Mitarbeitenden darf nicht vergessen werden. Der Aufwand für einen professionellen Messeauftritt bleibt insgesamt selten unter 10 000 CHF; für aufwendige Auftritte muss gar ein Mehrfaches dieses Betrags kalkuliert werden.

Damit ist ein Messeauftritt auf den ersten Blick eine kostspielige Sache. Setzt man die Kosten aber in Relation zum Ertrag, zeigt sich ein anderes Bild. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich der Nutzen einer Messe meist zeitverzögert zeigt und als nicht immer klar messbar erweist. Der wichtigste Gewinn einer Messe sind Kontakte! Bestehende Kontakte werden gepflegt und neue geknüpft. Das Ziel besteht darin, möglichst viele und möglichst konkrete Leads zu generieren, denn sie sind die Basis für das Geschäft der kommenden Monate! Ein einzelner Auftrag oder Abschluss genügt in der Regel, um die Messeinvestition wieder hereinzuholen. Neben diesen quantitativen Ertragspositionen eines Messeauftritts sind aber auch die qualitativen Effekte wie etwa Imagestärkung und Bekanntheitssteigerung angemessen zu berücksichtigen. Ein Messebudget muss nebst effektiven auch kalkulatorische Kosten berücksichtigen.

WAS ES FÜR EINEN ERFOLGREICHEN MESSE-AUFTRITT BRAUCHT. Woran liegt es, dass gewisse Messestände überrannt werden? Und weshalb langweilen sich andere Aussteller auf ihren einsamen Messeständen? Die Basis für einen erfolgreichen Messeauftritt wird bereits in der Vorbereitungsphase gelegt: Planen Sie Ihre Zeit an der

Messe sorgfältig. Fixieren Sie bereits im Voraus Termine und kommunizieren Sie Ihrer Zielgruppe frühzeitig, dass Sie an der Messe teilnehmen. Konzipieren Sie Ihren Messestand so, dass er mit den Messebesuchern interagiert. Daneben muss er aber auch für die Aussteller funktionieren und deren Arbeit effizient unterstützen. Bauen Sie Barrieren zwischen Messestand und Messebesuchern aktiv ab, wecken Sie Neugierde und vertreten Sie Ihre Firma überzeugend!

DIE SECHS HÄUFIGSTEN MESSEFEHLER. Trotz der grossen Bedeutung der Messe als Marketinginstrument und trotz hoher Kosten werden oft grundlegende Fehler gemacht:

1. Die Messe wird als operative Massnahme betrachtet, anstatt sie im mittel-

bis langfristigen strategischen Kontext einzuordnen.

2. Das Potenzial einer Messe wird nicht voll ausgeschöpft.
3. Die Vorbereitungsphase wird unterschätzt.
4. Botschaften werden zu wenig prägnant kommuniziert.
5. Die Standcrew ist nicht instruiert, verhält sich zu passiv.
6. Die Nachfassphase wird vom Alltag überrollt und vernachlässigt.

«MESSEN» KANN MAN LERNEN. Je sorgfältiger man sich vorbereitet, desto erfolgreicher wird ein Messeauftritt sein. Der Beizug von Messeprofis und der regelmässige Erfahrungsaustausch mit anderen Ausstellern führt ebenfalls zu besseren Resultaten. Messe-Know-how kann man

sich in spezifischen Messtrainings wie zum Beispiel in der Marketingwerkstatt aneignen. ●

TRAINING FÜR MESSE-AUSSTELLER

Am 7. November 2018 findet im Rahmen der Marketingwerkstatt ein Intensivtraining statt: Immobilienmessen sorgfältig planen und wirkungsvoll einsetzen. Das Training richtet sich an Immobilienvermarkter, -eigentümer, -entwickler und -bewirtschafter, die an Eigenheim- oder Investorenmessen ausstellen. www.diemarketingwerkstatt.ch



*DR. ROMAN H. BOLLIGER

Der Autor ist dipl. Immobilien-Treuhänder, Experte für Immobilienmarketing, Dozent und Buchautor.

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.

«Wir verkürzen die durchschnittliche Transaktionsdauer von Monaten auf wenige Tage»

Die Crowdhouse AG ist der führende Schweizer Anbieter für Immobilien-Crowdinvesting. Mit der neuen Plattform «private real estate» richtet sich das junge Fintech-Unternehmen nun direkt an private und institutionelle Einzelinvestoren – Mitgründer und Verwaltungsratspräsident Ardian Gjeloshi erklärt im Interview die Hintergründe.



Ardian Gjeloshi hat die Crowdhouse AG im Jahr 2015 zusammen mit dem heutigen CEO Robert Plantak gegründet. Das Unternehmen ist klarer Marktführer im Schweizer Segment des Immobilien-Crowdinvestings und hat bereits Immobilien im Wert von über CHF 500 Mio. erfolgreich vermittelt.

Herr Gjeloshi, ein Hauptargument von Crowdhouse war immer, dass es mehr Sinn ergibt, gemeinsam statt alleine eine Immobilie zu kaufen. Jetzt lancieren Sie eine Plattform, die sich gezielt an Einzelinvestoren richtet. Wie passt das zusammen?

Wir sind der Überzeugung, dass direkte Investitionen in Immobilien sinnvoller sind, als indirekte Investitionen über Fonds oder Immobiliengesellschaften. Für viele Investoren würde der Alleinkauf eines

Mehrfamilienhauses ein Klumpenrisiko bedeuten – das gilt allerdings nicht für alle. Institutionelle aber auch viele private Investoren möchten Rendite-Immobilien für ihre Portfoliodiversifikation im Alleinkauf erwerben.

Von welchen Beträgen sprechen wir?

Je nach gewünschtem Fremdfinanzierungsgrad sind für den Kauf eines Mehrfamilienhauses mindestens 1 bis 5 Millionen Franken Eigenmittel erforderlich.

Wie genau profitiert diese Zielgruppe von der neuen Plattform?

Auf www.private.immo ermöglichen wir den Kauf von professionell geprüften Mehrfamilienhäusern zum vorverhandelten Festpreis mit nur wenigen Mausklicks. Wir eliminieren die wesentlichen Aufwände, schaffen Transparenz und Sicherheit und können so die durchschnittliche Transaktionsdauer von mehreren Monaten auf wenige Tage reduzieren.

Welche Aufwände fallen für den Käufer genau weg?

Die Kaufpreise und Konditionen sind fix und vorverhandelt – dadurch gibt es bei uns keine zeitaufwendigen und intransparenten Bieterverfahren. Die für die eigene Sorgfaltsprüfung benötigte Dokumentation steht unmittelbar als Download zur Verfügung. Schlussendlich kümmern wir uns nach Wunsch auch um eine auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Finanzierung, übernehmen bei Bedarf auch die Bewirtschaftung der Liegenschaft und sorgen für einen reibungslosen Ablauf der Eigentumsübertragung.

Stösst das Angebot auf Anklang? Wie wurde die Plattform von den Kunden aufgenommen?

Wir haben in nur zwei Monaten Immobilien im Wert von rund 30 Millionen Franken über die Plattform vermittelt und wollen das Volumen bis Ende Jahr um weitere 80 Millionen steigern. Die Kunden schätzen, dass wir alle Hebel für eine möglichst schnelle und effiziente Eigentumsübertragung in Bewegung setzen. Wir bieten ihnen mehr als nur die Vermittlung einer Liegenschaft – vielmehr ist es ein Service-Deal mit optimal verhandelter Hypothekarlösung und Bewirtschaftung, bei dem wir als langfristiger Partner zur Verfügung stehen.

Die neue Plattform der Crowdhouse AG:
www.private.immo

Kontakt:

Timon Meier, Director of Institutional & Professional Client Relations
timon.meier@crowdhouse.ch
+41 79 535 78 07



private real estate
by crowdhouse

Betreiberverantwortung/ Werkeigentümerhaftung

Im Zusammenhang mit Betrieb und Unterhalt von Gebäuden und Anlagen wird häufig der Begriff «Betreiberverantwortung» verwendet. Das Wort impliziert natürlich - wie könnte es anders sein – die «Verantwortung des Betreibers». Diese Ableitung bildet den Hintergrund des Begriffes nicht nur unvollständig ab, sondern kann auch in gefährlicher Sicherheit wiegen.

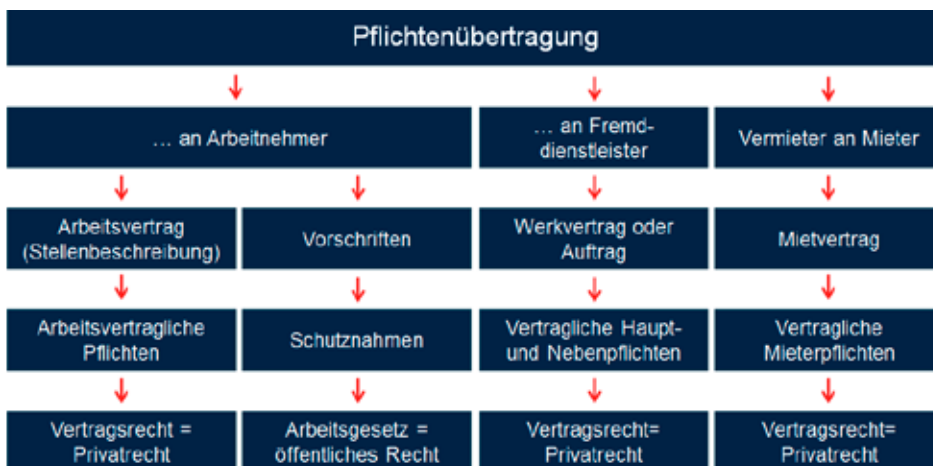
Mit «Betreiberverantwortung» ist in der Schweiz eigentlich die Werkeigentümerhaftung gemeint.

«Werkeigentümerhaftung» impliziert korrekterweise eine Haftung des Eigentümers des Werkes. Tatsächlich lastet auf diesem eine sogenannte einfache Kausalhaftung. Er haftet gemäss Artikel 58 Abs. 1 des Obligationenrechts (OR) für den Schaden, der infolge fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder mangelhaftem Unterhalt seines Gebäudes oder eines anderen Werkes verursacht wird – auch wenn ihn kein Verschulden trifft. Der Eigentümer hat also alle erforderlichen und zumutbaren Massnahmen zu ergreifen, um Gefahren zu vermeiden. Dabei gilt bei besonders hohen Risiken oder für (private) Gebäude mit Publikumsverkehr oder öffentliche Gebäude ein ganz besonderes Augenmerk. Es gilt der Grundsatz: Eigentum verpflichtet!

Tritt ein Haftungsfall tatsächlich ein, kann sich der Eigentümer vor dem Gesetz zwar nicht entlasten, aber unter Umständen aber auf andere Parteien zurückgreifen (Regress nehmen); dies kann beispielsweise der Hersteller einer fehlerhaften Anlage sein oder aber auch der von ihm eingesetzte Betreiber der Infrastruktur.

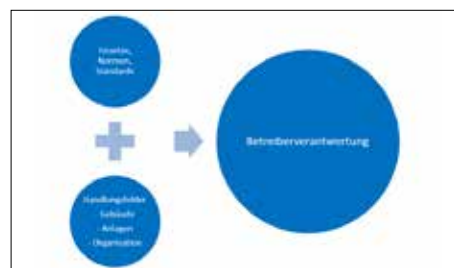
Es ist für den Eigentümer möglich, gewisse Pflichten aus dem Paket der Betreiberverantwortung zu übertragen, jedoch nicht alle. Nicht übertragen werden können Organisationspflicht, Selektionspflicht und Aufsichtspflicht.

Werden folgende Grundregeln der Pflichtenübertragung beachtet, können durch klar zugewiesene Verantwortlichkeiten Schäden vermieden oder Regressansprüche einfacher geklärt werden:

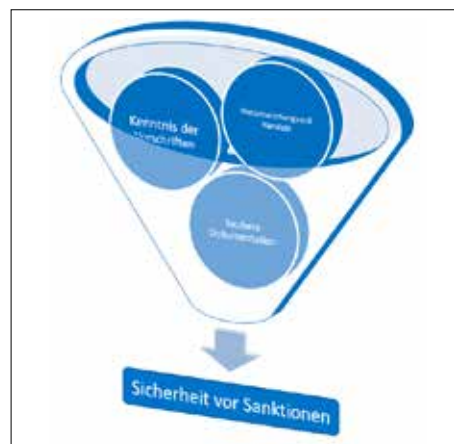


In der Kette der beteiligten Parteien und Personen kommen verschiedene Arten der Pflichtenübertragung zum Tragen:

Damit Pflichten der Betreiberverantwortung erfolgreich übertragen werden können, ist es nützlich, Dokumentation von Gebäude und Anlagen möglichst vollständig zur Verfügung zu stellen; so kann sich der professionelle Betreiber auch gezielt ein Bild der Situation verschaffen und allfällige Handlungsfelder mit dem Eigentümer besprechen.



Fazit: Um Haftungsrisiken aus der Werkeigentümerhaftung aus Eigentümer oder auch Betreibersicht mildern zu können, empfiehlt sich eine klar beschriebene Übergabe von Pflichten aus der Betreiberverantwortung. Die Aufgaben, welche sich aus diesen Pflichten ergeben erfordern eine saubere Dokumentation. Sinnvollerweise gibt es zwischen dem Eigentümer und den Parteien, welche Anteile der Betreiberverantwortung übernehmen, einen offenen Dialog über Risiken und Handlungsfelder. Dies erleichtert es dem Eigentümer, seine Aufsichtspflicht wahr zu nehmen und sein Portfolio von unbekanntem Haftungsrisiken frei zu halten.



- 1 Klare, eindeutige Definition der zu übertragenden Pflichten
- 2 Widerspruchsfreie Aufgabenverteilung (keine Lücken oder Überschneidungen)
- 3 Sorgfältige Auswahl (Selektion) von geeigneten Führungskräften/ Beschäftigten/ Dienstleistern
- 4 Ausstattung des Verpflichteten mit erforderlichen Mitteln und Befugnissen
- 5 Unterweisung des Verpflichteten
- 6 Laufende Aufsicht/ Überwachung



Nicole Piot
Die Autorin ist Mitglied der Geschäftsleitung bei Apleona HSG AG

Gut gedämmt ist fast wie neu

Nach 53 Jahren war es Zeit für eine Totalerneuerung: Mit einer neugedämmten Gebäudehülle, neuen Fenstern und einer kompletten Innensanierung ist das Mehrfamilienhaus am Schützenrain in Zürich für die nächsten Jahrzehnte gerüstet.



Das Mehrfamilienhaus am Schützenrain in Zürich wurde einer Gesamtsanierung unterzogen.

Das Haus am Fuss des Uetlibergs hatte seine besten Jahre schon länger hinter sich, als es 2017 für die bevorstehende Totalsanierung eingerüstet wurde. Die Stiftung PWG, der das Haus gehört und die sich für preisgünstige Wohn- und Gewerberäume in der Stadt Zürich einsetzt, wollte die Gebäudehülle energetisch verbessern, die Wohnungen an die heutigen Komfortansprüche anpassen und die Haustechnik komplett

erneuern. Die umfassende Sanierung war auch notwendig, weil das Haus mit sieben Wohnungen viel Heizenergie verbrauchte – so viel wie kein anderes Gebäude im Besitz der Stiftung PWG.

Fassade ist der Schlüssel

Die Architekten von Choffat + Filipaj Architekten GmbH, Zürich, hatten den Auftrag, die Liegenschaft so zu erneuern, dass sie

für mindestens 30 weitere Jahre unterhaltsarm weiterbetrieben werden kann. Wichtigste Massnahme dafür war die Dämmung der Gebäudehülle, inklusive Ersatz der Fenster. Damit lässt sich der Energieverbrauch massiv senken. Zugleich bringt die Neuerung mehr Komfort für die zuvor schwer heizbaren Wohnungen. Beim Material für die verputzte Aussenwärmedämmung setzten die Architekten auf Steinwolle der Flumroc AG. «Steinwolle ist nicht brennbar. Dies ist ein bedeutender Vorteil», sagt Projektleiter Patrick Filipaj. Weil der Schmelzpunkt von Steinwolle bei über 1000 Grad Celsius liegt, entfällt der sonst obligatorische Brandriegel bei Gebäuden mit einer Höhe von über 11 Metern – für die Architekten ein weiterer Pluspunkt der Flumroc-Dämmplatte COMPACT PRO. Die Dämmung sorgt nicht nur für eine hochwertige Wärmedämmung und für zuverlässigen Schallschutz, sondern verhindert auch die Ausbreitung von Bränden über die Fassade.

Auch innen alles neu

Fassade, Fenster, Dach und Balkon: An der Aussenseite des Gebäudes fand eine umfassende Sanierung statt. Auch der Innenbereich wurde komplett saniert: Die Gasheizung wurde ausgetauscht, alle sanitären und elektrischen Anlagen und Apparate wurden ersetzt. Die bisherige Zimmeraufteilung entspricht auch heutigen Bedürfnissen. Einzig die Küchen wurden räumlich vergrössert und gegen den Wohnbereich hin offener gestaltet. In den Badezimmern



Die Fassade vor der Sanierung...



...und nach der Sanierung.



Auch die Balkons waren renovationsbedürftig.



Der Eingangsbereich in frischem Look.



Die neue Kompaktfassade verleiht dem Haus aus den Sechzigerjahren ein zeitgemässes Erscheinungsbild.

wurden neben den Apparaten auch die Boden- und Wandbeläge erneuert. Ergänzt wurde die Sanierung durch den Einbau von Stahlbetonwänden im Untergeschoss, damit das Gebäude die geforderte Erbebensicherheit erfüllt. Während dieser grundlegenden Sanierung konnte das Haus nicht bewohnt werden. Die neuen Mieter dürfen sich nun über ein energieeffizientes Mehrfamilienhaus mit zeitgemässen, modernen Wohnungen freuen.



Auch innen erstrahlen die Wohnungen in neuem Glanz.

COMPACT PRO

Mit der Dämmplatte COMPACT PRO bietet Flumroc eine umfassende und erprobte Lösung für verputzte Fassaden: Wärmedämmung, Brandschutz, Schallschutz, Ökologie und Formstabilität sind damit garantiert – ohne Kompromisse. Diese Eigenschaften, die einfache Montage und das grosse Know-how der Fachleute von Flumroc machen COMPACT PRO zur ersten Wahl für verputzte Aussenwärmeeindämmungen.

Die Vorteile von COMPACT PRO auf einen Blick:

- Beste Putzhaftung
- Brandriegel nicht erforderlich
- Hohe Schalldämmung
- Zulassung für Hochhäuser
- Äusserst langlebig
- Volumen- und formbeständig auch bei dunklen Fassaden
- Guter Wärmeschutz im Sommer

Die Flumroc AG in Kürze

Flumroc stellt seit mehr als 60 Jahren in Flums (SG) Steinwollprodukte aus Schweizer Gestein her. Anwendungsgebiete sind die Wärmedämmung sowie der Brand- und Schallschutz. Mit rund 230 Mitarbeitenden gehört die landesweit einzige Herstellerin von Steinwolle zu den grössten Arbeitgebern im Sarganserland.

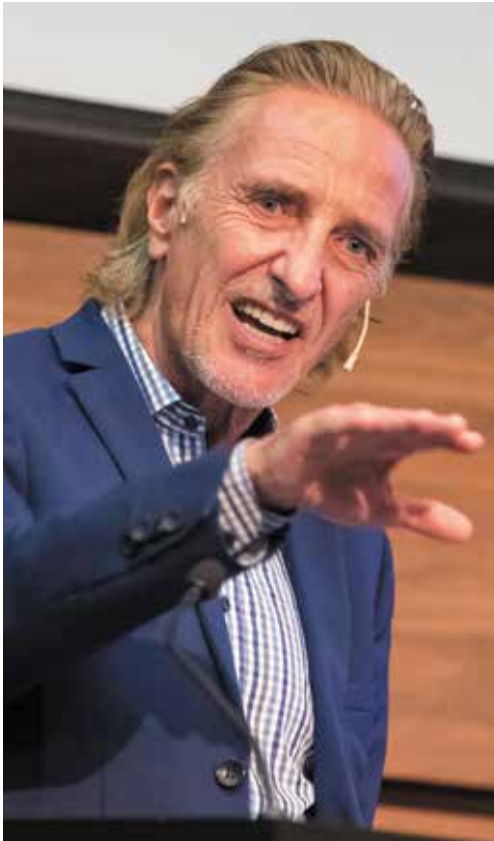
Weitere Informationen

Flumroc AG
Postfach, 8890 Flums
Tel. 081 734 11 11
info@flumroc.ch
www.flumroc.ch



«Die Blase platzt nicht»

Manch ein Bauherrenberater fragt sich, wie lange der jetzige Immobilienboom noch weitergeht. Die Focus-Veranstaltung der KUB lieferte mit dem Referat von Martin Neff, Chefökonom bei Raiffeisen, Antworten.



Linkes Bild: Martin Neff nahm das Publikum im Zürcher Metropol mit auf eine interessante Reise durch die jüngere Wirtschaftsgeschichte.

RETO WESTERMANN*

SPANNENDE ANTWORTEN. Seit Jahren geht es der Bau- und Immobilienbranche sehr gut: Landauf, landab wird gebaut, Wohneigentum erfreut sich einer grossen Beliebtheit, die Hypothekarzinsen sind im Keller, die Auftragsbücher gut gefüllt. Trotzdem haben Investoren, Bauunternehmer und Bauherrenberater derzeit ein etwas laues Gefühl im Bauch: Kann das weiterhin gut gehen? Stimmen Angebot und Nachfrage denn überhaupt noch überein? Platzt irgendwann doch die oft ins Feld geführte Immobilienblase? Genau diese Fragen stellte Adrian Humbel, Vizepräsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) in seinen einleitenden Worten zum traditionellen KUB-Focus vom 18. September im Zürcher Metropol-Saal.

Spannende Antworten darauf lieferte Martin Neff. Der Chefökonom von Raiffeisen Schweiz gilt als ausgewiesener Kenner der Bau- und Immobilienwelt und arbeitete vor seinem Wechsel zur Raiff-

eisen im Jahr 2013 als Leiter Economic Research bei der Credit Suisse und davor beim Schweizerischen Baumeisterverband. Im Zentrum von Neffs Referat stand die Zahl Null – sie soll einerseits die

„ Mich beunruhigt die aktuelle Lage nicht, da es für den anhaltenden Boom Erklärungen gibt. »

MARTIN NEFF, CHEFÖKONOM RAIFFEISEN SCHWEIZ

sinkenden Renditen im Immobilienbereich, andererseits den ebenfalls fast bei null verharrenden Hypothekarzins symbolisieren.

DIE INFLATION IST TOT. Für Martin Neff ist klar: Ein Blick auf die Entwicklung der letzten 25 Jahre zeigt, dass die zuvor während Jahrzehnten geltenden ökonomischen Regeln sich nicht einfach auf die

heutige Situation anwenden lassen. «Wir befinden uns in einem Boom von bisher nie dagewesener Länge», sagte er. Entsprechend sind aus seiner Sicht Warnungen, die auf den früher geltenden Regeln

basieren, nicht zielführend und die Situation auf dem Immobilienmarkt für Neff nicht alarmierend: «Mich beunruhigt die aktuelle Lage nicht, da es für den Boom Erklärungen gibt.» Um das zu unterstreichen, blendete er weit zurück und verglich beispielsweise die heutige Marktsituation mit derjenigen

beim Immo-crash in den 1980er-Jahren, rollte die Entwicklung der Inflation seit dem ersten Weltkrieg sowie diejenige der Hypothekzinsen und der Mietzinsen während der letzten Jahrzehnte auf. Seine wichtigsten Erkenntnisse daraus:

- Das gesamte wirtschaftliche Umfeld ist nicht mit dem der letzten Immobilienkrise in der Schweiz vergleichbar.
- Seit 1991 sind die Zinsen global fallend.



Linkes Bild: Martin Neff (links) und KUB-Vizepräsident Adrian Hummel. Rechtes Bild: Get-together im Metropol.

- Die wirtschaftlichen Ausschläge bewegen sich in einem viel schmaleren Band als in der Zeit vor 1985.
- Der Zinszerfall hat den Preisanstieg für Immobilien hierzulande mehr als kompensiert.
- Die klassischen Inflationstheorien ziehen nicht mehr, die Inflation ist faktisch tot und kein Gradmesser mehr für die Zinspolitik.

Für Neff sind dies alles Indikatoren, die einen eigentlichen Immobiliencrash unwahrscheinlich machen. Trotzdem verneint er aber die Existenz einer Immobilienblase nicht. «Doch diese wird nicht einfach platzen, sondern langsam auslaufen.»

GUTE NACHRICHTEN. Ein wichtiger Indikator ist für ihn, dass die Blase – im Gegensatz zu derjenigen von 1985 – nicht auf Spekulation basiert: Der grösste Teil der in den letzten Jahren erstellten Wohnbauten gehört entweder privaten Eigenheimbesitzern oder institutionellen Anlegern, die mit Bedacht agieren.

Erstere, so Neffs Einschätzung, könnten ihr Eigenheim aufgrund der auch künftig tiefen Zinsen langfristig gut finanzieren. Die institutionellen Anleger wiederum hätten kein Problem mit den tieferen Renditen, die sich derzeit um die drei Prozent bewegen. «Im Vergleich zu anderen sehr sicheren Anlagen ist das immer noch ein guter Wert», sagte Neff. Trotzdem werde es in den nächsten Jahren Korrekturen geben. Für den Raiffeisen-Chefökonom betrifft das aber vor allem Mehrfamilienhäuser mit Mietwohnungen an peripherer Lage. Durch die zahlreichen Neubauten sowie den Rückgang der Migration steigen dort die Leerstandszahlen, und die Konkurrenz unter den Projekten ist gross. «Hier müssen Entwickler und Architekten künftig mehr leisten als bis anhin, um konkurrenzfähige Produkte etablieren zu können», brachte es Neff auf den Punkt. Zusammenfassend ist für ihn aber klar: «Wir haben zwar eine Immobilienblase, aber keine Spekulation und entsprechend wird die Landung sanft aus-

fallen.» Unter dem Strich also gute Nachrichten für die Investoren, Bauherrenberater und Baufachleute im Saal des Zürcher Metropol.

VERANSTALTUNG VERPASST?

Neu zeichnet die KUB den Focus-Anlass auf Video auf. Wer am 18. September nicht live im Zürcher Metropol dabei sein konnte, kann sich das Referat von Raiffeisen-Chefökonom Martin Neff auf der Webseite der KUB ansehen (Rubrik Präsentationen/Checklisten). (Rubrik Bildergalerie/Videos) oder mit einem QR-Scanapp einfach den nebenstehenden Code abfotografieren. Dieser führt direkt zum Video.



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

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

23.10.2018	Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern (ausgebucht)
25.10.2018	Leerstandstherapie bei Immobilien
30.10.2018	Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern
07.11.2018	Geschäftsmietverträge
13.11.2018	BIM-Building Information Modeling

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

SEMINAR

LEERSTAND BEI IMMOBILIEN-THERAPIE 25.10.2018

INHALT

Dieses Seminar beschäftigt sich 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

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 (AUSGEBUCHT) 30.10.2018

INHALT

Durch das praxisorientierte Training in Deeskalation und Gewaltprävention werden die Teilnehmer in ihrer täglichen Arbeit sicherer. Sie lernen, sich auch in unangenehmen Situationen frühzeitig situationsgerecht zu verhalten, klare Grenzen zu setzen und Übergriffe zu verhindern.

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

GESCHÄFTSMIETVERTRÄGE 07.11.2018

INHALT

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

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte Olten
Riggenbachstrasse 10, 4600 Olten
09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

BIM - BUILDING INFORMATION MODELING 13.11.2018

INHALT

BIM wird nicht nur für die Immobilienentwicklung verwendet, sondern unterstützt vermehrt auch das Immobilienmanagement, notabene die Bewirtschaftung in administrativer und technischer Sicht. Es ist ein Produkt für die Digitalisierung von Arbeitsprozessen. Das projektübergreifende Life Cycle Data Management LCDM umfasst alle notwendigen Prozesse, Massnahmen und Verfahren mit dem Ziel, die Strukturierung, Erfassung, Verwaltung und Qualitätssicherung von objektspezifischen Daten über den gesamten Lebenszyklus sicherzustellen und allen

beteiligten Rollen stets konsistente, akkurate und aktuelle Daten zur Verfügung zu stellen. BIM wird dabei als Werkzeug zur Datenbeschaffung, -konsolidierung und -speicherung eingesetzt und dient auch der Strukturierung der Kommunikation und Kollaboration.

ZIELPUBLIKUM

Fachpersonen aus der Bewirtschaftung und der Entwicklung von Immobilien sowie weitere interessierte Immobilienprofis

REFERENTEN

Adrian Wildenauer, M. Sc, Diplom-Ingenieur, pom+Consulting AG, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Sheraton Hotel
Pfungstweidstrasse 100, 8005 Zürich
09.00 bis 16.30 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 beider Basel

13.02.2019 – 22.01.2020
Mittwoch
Handelsschule KV Basel

SVIT Bern

04.09.2019 – 17.09.2020
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

10.01.2019 – 04.07.2019
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Zürich

04.02.2019 – 28.10.2019
Montag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

15.08.2019 – 19.03.2020

Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

◉ ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT beider Basel

13.02.2019 – 25.09.2019
Mittwoch
Handelsschule KV Basel

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

10.01.2019 – 04.04.2019
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Solothurn

19.02.2019 – 04.07.2019
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
(inkl. Kommunikation/
Methodenkompetenz
(3x am Donnerstag, 18.00 – 21.15 Uhr)
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Zentralschweiz

Kurs 1: 13.02.2019 – 03.07.2019
Kurs 2: 19.08.2019 – 16.12.2019
(inkl. Kommunikation/
Methodenkompetenz)
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT Zürich

14.01.2019 – 06.05.2019
Montag und Donnerstag
18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Bern

11.03.2019 – 15.06.2019
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich

26.02.2019 – 25.06.2019
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT beider Basel

06.11.2019 – 20.11.2019
Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
Handelsschule KV Basel

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

23.04.2019 – 09.05.2019
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
1x Mittwoch 08.05.2019
KBZ, St. Gallen

SVIT Solothurn

13.08.2019 – 26.09.2019
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Ticino

Autunno 2018
Martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zentralschweiz

Kurs 1: 07.01.2019 – 11.02.2019
Kurs 2: 03.06.2019 – 10.07.2019
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 beider Basel

Modul 1: 04.12.2019 – 18.12.2019
Modul 2: 08.01.2020 – 22.01.2020
Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Modul 2: 30.10.2018 – 18.12.2018
Modul 1: 08.01.2019 – 05.03.2019
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

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 Solothurn

Modul 1 + 2: 22.10.2019 – 30.01.2020
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 19.08.2019 – 18.09.2019
Modul 2: 23.09.2019 – 12.11.2019
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT Zürich

Modul 2: 06.05.2019 – 15.07.2019
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

13.08.2019 – 03.12.2019
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

SVIT Basel

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

SVIT Bern

Dezember 2018/Januar 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



Leiter/in Immobilienbewirtschaftung

Luzern

Ganz persönlich Verantwortung übernehmen.

Die Abteilung Liegenschaften besteht aus den vier Ressorts Portfoliomanagement, Bauten, Bewirtschaftung Liegenschaften sowie Facility Management mit total 26 Mitarbeitenden. Das Team Bewirtschaftung der Abteilung Liegenschaften ist verantwortlich für die Verwaltung und Weiterentwicklung des Immobilienbestandes (selbstgenutzte Liegenschaften und Anlageobjekte) der CSS Gruppe.

Kontakt

Reto Schmid, HR Berater, Telefon 058 277 21 28.
Die komplette Stellenanzeige finden Sie unter jobs.css.ch

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.
via Online-Plattform unter jobs.css.ch



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Instandhaltung, PbFM, Projekte Instandhaltungsmanager/-in Facility Management 100%

Sind Sie unser neues Teammitglied im Immobilienamt?
Bewerben Sie sich jetzt unter www.bd.zh.ch/jobs.





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

SVIT Swiss Real Estate School SA

06.03.2019 – 10.04.2019

Examen: 01.05.2019

A 10 minutes de la gare de Lausanne

08.05.2019 – 12.06.2019

Examen: 26.06.2019

A 10 minutes de la gare de Genève

► **SRES BILDUNGSZENTRUM**

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

**SACHBEARBEITERKURS SVIT
ASSISTENZKURSE SVIT**

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

**LEHRGANG BUCHHALTUNGS-
SPEZIALIST SVIT
LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE**

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

**LEHRGANG
IMMOBILIENTREUHAND
BACHELOR OF ARTS IN
REAL ESTATE**

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

**MASTER OF ADVANCED
STUDIES IN REAL ESTATE
MANAGEMENT**

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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

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

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

Zwischen Salat und Suppe

Die Sektion Solothurn feierte ihr 45-jähriges Jubiläum unter dem Motto «Schoggijob!». Nach einer Baustellenbesichtigung und einem «Schoggi»-Workshop wurde der Geburtstag mit einem kulinarischen und kabarettistischen Höhenflug mit Peach Weber gefeiert.



Linkes Bild: Gemütliches Abendessen im Maxililian.

MARCEL LINDER* ●.....
BAUSTELLE UND SCHOGGI. Organisatorin Barbara Galli begrüßte die 50 Teilnehmer beim Projektpavillon des neuen Kantonsspitals in Solothurn und übergab die Reiseleitung in die bewährten Hände von Hans Peter Merz. Nach einer kurzen Einführung ging's los mit dem ersten Programmpunkt.

Mit grossem Interesse verfolgten die Mitglieder die Präsentation des grössten Hochbauprojektes im Kanton durch den Gesamtprojektleiter Alfredo Pergola. Bei der anschließenden Besichtigung konnten sie sich von der Dimension und den technischen Einzelheiten überzeugen. Anlasssponsor Schindler erläuterte speziell die 16 Liftanlagen und die

Firma Saudan ihre Arbeiten im sanitären Bereich. Die Inbetriebnahme des neuen Spitals ist für 2020 geplant. Das Volumen von 280 000 m³ und die Flächen von 62 000 m² hinterliessen bei den Besuchern einen bleibenden Eindruck. Gestärkt mit einer kleinen Zwischenverpflegung marschierte die Reisegruppe entlang der Aare ins Gewerbequartier der Stadt zur Suteria, der weltweit bekannten Confiserie und Herstellerin der Solothurner-Torte.

Hause genommen werden, sofern sie nicht schon vorher gegessen wurden.

Nach einem kurzen Verdauungsspaziergang zurück über die Aare ging's zum Apéro ins neue Kultlokal der Region, ins Maxililian. Die fruchtige Bowle und die gemütliche Umgebung regten sofort zu intensiven Gesprächen an, bevor dann im dekorierten Festsaal das Jubiläumsdinner auf dem Programm stand.

Zwischen Salat und Suppe begrüßte Präsident Marcel Linder die muntere Gästeschar und verdankte die reibungslose Organisation durch Barbara Galli und Hans Peter Merz. Er dankte auch allen anderen Beteiligten und den verschiedenen Sponsoren für ihre wertvolle Unterstützung. Zum Abschluss verwies er auf die nächsten Termine des SVIT Solothurn und empfahl das aus geschriebene Ausbildungsangebot zur Verbreitung.

EIGENE KREATIONEN. Zuerst folgte eine Einführung in die Welt des Kakaos und die Kunst der Schokolade durch Michael Brüderli, Geschäftsführer der Suteria. Beim anschließenden Workshop konnten sich die Teilnehmer gleich selbst bei der Herstellung eigener Pralinen versuchen. Mit hochwertiger Kuvertüre – und nicht nur mit Schokolade – machten alle einen guten «Schoggijob». Verpackt in eine Geschenkbox konnten die Eigenkreationen als süsse Erinnerung mit nach

PREIS FÜR BESTEN LEHRABSCHLUSS. Anschliessend über-

ANZEIGE

Neuer Glanz für Fensterläden und Holzmöbel?



Wir schaffen die perfekten Grundlagen für die Renovierung.

Ablaugen. Glasmehlstrahlen. Grundieren. Fertigspritzen. Entlacken. Entrosten.

meier.rafz

Meier Oberflächen AG
 Im Hard 4, CH-8197 Rafz
 Tel. +41 43 433 44 00
 Fax +41 43 433 44 29
 www.meier-rafz.ch

meier schafft's

BESTER LEHRABSCHLUSS



Preisübergabe an Melanie Mischler (Bildmitte).

gab Vorstandsmitglied Nathalie Ravasio den erstmals ausgesetzten Preis für den besten Lehrabschluss KV-Immobilien in der Region Solothurn an Melanie Mischler von Urs Leimer Immobilien AG in Grenchen. Diese erreichte mit einem Notendurchschnitt von 5,5 ein sehr gutes Ergebnis und bedankte sich ihrerseits für den Preis und die Ehre.

In mehreren Einschüben präsentierte der bekannte Comedian Peach Weber Teile aus seinem aktuellen Programm «iPeach». Für seine gekonnten Sprüche und Sketches erntete er neben endlosen Lachern auch viel Applaus. Beim üppigen Jubiläums-Buffer

wurden viele interessante Gespräche geführt und bestehende und neue Bekanntschaften gepflegt. Abgeschlossen wurde das Festessen mit einem vielseitigen Dessertbuffet. Erfreut durch die vielen intensiven Höhepunkte des Tages löste sich die SVIT-Gemeinschaft gegen Mitternacht so langsam auf und machte sich gesättigt und zufrieden auf den Heimweg. ●



MARCEL LINDER
Der Autor ist Präsident des SVIT Solothurn.

● **Im Rahmen des Jubiläums 45 Jahre SVIT Solothurn wurde der erstmals verliehene Preis für den besten Lehrabschluss KV Immobilien an Melanie Mischler übergeben.**

Zum SVIT-Day 2018 konnte Präsident Marcel Linder über 50 Teilnehmer und Teilnehmerinnen aus der Immobilienbranche im neuen Eventlokal Maxilian in Solothurn begrüssen.

Nathalie Ravasio, im Vorstand des SVIT Solothurn zuständig für den Bereich Aus- und Weiterbildung, übergab den erstmals ausgesetzten Preis für den besten Lehrabschluss KV-Immobilien in der Region Solothurn an Melanie Mischler von Urs Leimer Immobilien AG in Grenchen. Sie erreichte mit einem Notendurchschnitt von 5,5 ein sehr gutes Ergebnis, welches von den Anwesenden mit einem grossen Applaus gewürdigt wurde.

Nach dem erfolgreichen Abschluss des Gymnasiums versuchte sich Melanie Mischler zuerst an der Universität Basel, stellte jedoch rasch fest, dass die reine Theorie nicht ihre Sache ist, und sie suchte sich eine Lehrstelle. Bei Urs Leimer Immobilien AG in Grenchen fand sie diese und genoss dort eine interessante und fordernde Ausbildung. Sie wird auch weiterhin zu 50% dort arbeiten und dazu an der Fachhochschule Luzern Wirtschaft studieren, natürlich mit dem Schwerpunkt Immobilien.

Mit dem Preis unterstreicht der SVIT Solothurn die Wichtigkeit einer guten und umfassenden Ausbildung und unterstützt talentierte Nachwuchskräfte, damit auch in Zukunft kompetente Mitarbeitende ihre Kunden in allen Immobilienfragen beraten können. ●

ANZEIGE

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



Der SVIT Bern lebt und bewegt

Die diesjährige Generalversammlung des SVIT Bern stand ganz im Zeichen der Vitalität: Schwungvoll begrüusste Präsident Andreas Schlecht die Mitglieder im architektonisch markanten «Deltapark Vitalresort» am Thunersee. Wogen gab es indes keine zu glätten – im Gegenteil.



Links: Andreas Schlecht, Präsident des SVIT Bern, führte souverän durch die Versammlung.
Rechts: Angeregte Gespräche in eindrücklicher Architektur an der GV des SVIT Bern (Bilder: Reto Andreoli).

NADINE HANNICH*

IM MEISTERWERK. Gut gelaunt eröffnete Andreas Schlecht, Präsident des SVIT Bern, die Generalversammlung im eindrücklichen Deltapark Vitalresort in Gwatt am Thunersee. «Vom Meistertempel ins Meisterwerk», begrüusste er die zahlreichen Mitglieder und nahm damit Bezug auf die Vorjahres-Generalversammlung in der Postfinance-Arena in Bern. In ungezwungener Atmosphäre und ohne grosse Umschweife ging es an die Behandlung der Traktanden.

EINSTIMMIG. Unisono genehmigten die 65 Anwesenden das Protokoll der letztjährigen Generalversammlung sowie den Jahresbericht. Die Weichen für einen erfolgreichen Abend waren gestellt. Vital, charmant und souverän führte Andreas Schlecht durch die Versammlung – und an Dankesworten wurde während des ganzen Abends nicht gespart. Ein besonderes «Merci» für die ausgezeichnete Zusammenarbeit richtete der Präsident eingangs ans ganze Vorstandsteam und die Geschäftsstelle.

GLANZPUNKT. «Tue Gutes und sprich darüber», benannte Andreas Schlecht passend die Maxime der im Jahr 2013 ins Leben gerufenen Kampagne «immofuture». Er blickte zurück auf fünf Jahre erfolgreiche Tätigkeit in der Nachwuchsförderung, berichtete von spürbaren Reaktionen und erzielten Resultaten und rief voller Elan dazu auf, mehr Lernende einzustellen. «Wir haben einiges erreicht, doch wir wollen noch mehr», – die Motivation und Freude sprangen auf das Publikum über; mit grossem Applaus taten die Anwesenden ihre Anerkennung für das Engagement für den Berufsnachwuchs kund. Es war einer der Höhepunkte des Abends: In den Reihen war der Stolz spürbar – nimmt doch der SVIT Bern in der Nachwuchsförderung eine Pionierrolle ein.

Bern den kleinen Verlust, der am Ende des Verbandsjahres resultierte. «Das Ergebnis zeigt auf, dass wir bereit sind, über den Schatten zu springen und in wichtige Dinge wie die Nachwuchsförderung zu investieren, dies auch im nächsten Jahr», so der Kassier. Dem Antrag für das Budget 2018/19 wurde denn auch einvernehmlich zugestimmt – was Andreas Schlecht mit herzlichem Dank würdigte. Das grosse Vertrauen in den Vorstand und seine Arbeit war deutlich zu spüren.

APPLAUS FÜR DEN VORSTAND. Statutengemäss stellten sich die Vorstandsmitglieder Daniel Krebs, Vizepräsident, Daniel Schmid, Kassier, Iris Gubler, Angela Guerriero, Bernard Hurni, Peter Kohler, Herby Saxer und Daniel Salzmann zur Wiederwahl. Diese erfolgte einstimmig und mit überschwänglichem Beifall der Versammelten. Andreas Schlecht gratulierte einem jeden Vorstandsmitglied feierlich mit persönlichem Händedruck. Das deutliche Votum zeigte einmal mehr: Das eingespielte Vorstandsteam bildet das starke Herz des SVIT Bern.

ANZEIGE



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

Monika ist Leiterin Mietmanagement



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

www.campos.ch/video

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. ICM

VIELSEITIGE HIGHLIGHTS. Mit Freude erläuterte Vizepräsident Daniel Krebs den Mitgliedern die Veranstaltungen des kommenden Verbandsjahres und lud alle herzlich ein, daran teilzuhaben. Es warten vielseitige Anlässe, bei denen Highlights und gute Stimmung Programm sind. «Wir leben von euren Ideen», schloss das Vorstandsmitglied seinen Speech und unterstrich, dass Wünsche und Vorschläge für die kommenden Veranstaltungen jederzeit willkommen seien. Auch die weiteren, vielfältigen Verbandsaktivitäten wurden hervorgehoben: das beliebte «immobest» als «das beste Printprodukt Europas», wie Andreas Schlecht es begeistert nannte, oder die Zusammenarbeit mit dem Ausbildungspartner Feusi Bildungszentrum AG «mit den besten Dozenten und den besten Prüfungserfolgen – dafür setzen wir uns ein und bilden ein perfektes Duo». Und natürlich fanden auch die bekannten Projekte «immofuture»

und das «svitjobbook» besondere Erwähnung. Der SVIT Bern lebt und bewegt mit Aktivitäten, die etwas bewirken.

» Der SVIT Bern nimmt in der Nachwuchsförderung eine Pionierrolle ein.»

ANDREAS SCHLECHT, PRÄSIDENT SVIT BERN

ENERGIE FÜR DIE ZUKUNFT. Auch dieses Jahr wurden die besten Lehrabgängerinnen und -abgänger ausgezeichnet und mit einem Weiterbildungsgutschein des Feusi Bildungszentrums prämiert. Nach ein paar erfrischenden Worten der Nachwuchstalente über ihre erfolgreich abgeschlossenen Ausbildungen und ihre Zukunftspläne überreichte Vorstandsmitglied Iris Gubler als Bildungsverantwortliche den drei frischgebackenen Im-

mobilienprofis Abdulla Seferi, Dominique Welsch und Thierry Friedrich ihre hochverdienten Gutscheine. Dazu gab es für jeden ein Päckli, gefüllt mit Ovo-Produkten ganz nach dem Motto: «Energie für die Zukunft: nicht besser, aber länger».

EIN STÜCK LEBENSGESCHICHTE. Zum Abschluss der Versammlung lauschten die Immobilienprofis gebannt der Geschichte des innert acht Jahren realisierten Deltaparks, vorgelesen vom Inhaber des Vitalresorts, Peter Hauenstein. Die besondere Architektur des Deltaparks wurde dem Anlass und der Anwesenheit der zahlreichen Immobilienfachleute mehr als nur gerecht. Peter Hauensteins Ausführungen erzeugten Staunen – und der Park zauberte mit seiner atemberaubenden Kulisse so manchem Anwesenden Begeisterung ins Gesicht.

STIMMUNGSVOLLER ABSCHLUSS. Nicht nur das Himmelspektakel, welches nach hefti-

gem Regenguss einer friedlichen, mystischen Stimmung wich, sorgte für ein ganz spezielles Ambiente, als Andreas Schlecht mit einem herzlichen Dank die Versammlung schloss und zum informellen Teil überleitete. Auch das spürbare Vertrauen und die Harmonie unter den Anwesenden, zusammen mit der Vorfreude auf einen genussvollen Ausklang und ein gemütliches Beisammensein, verliehen dem Abend Bedeutsamkeit: Der SVIT Bern liess seine Vitalität aufblitzen und versprühte eine Atmosphäre, die bewies, dass die Vereinigung der regionalen Immobilienprofis weit mehr als «nur» ein Verband ist! ●



***NADINE HANNICH**
Die Autorin ist Kommunikationsberaterin und Projektleiterin bei der Agentur diff. Kommunikation AG.
www.diff.ch

ANZEIGE



suva

sicher, attraktiv, einfach
Ihr Renditeobjekt – unsere Finanzierung

Wer für sein Renditeobjekt auf der Suche nach einer mittel- bis langfristigen Finanzierung ist, sollte sich ein konkretes Finanzierungs-Angebot der Suva nicht entgehen lassen. Lassen Sie sich von uns aufzeigen, wie sicher, attraktiv und einfach die Suva auch Ihr Renditeobjekt finanzieren kann. suva.ch/kredit

Schäden richtig beheben

► **Die verputzte Aussenwärmendämmung (VAWD) gehört dank ihren vorteilhaften Produkteigenschaften zu den häufigsten Fassadensystemen der Schweiz. Richtig verarbeitet, erfreut sie den Hauseigentümer für eine lange Zeit. In der Vergangenheit wurden die Fassadenprofis von Schlagenhauf jedoch vermehrt als Experten zur Behebung von Schäden an der Gebäudehülle beigezogen.**

Die verputzte Aussenwärmendämmung (VAWD) hat sich seit ihrer Erfindung vor rund 55 Jahren am Markt etabliert. Durch die physikalischen Eigenschaften, die vermeintlich einfache Anwendung und die tiefen Erstellungskosten wird dieses Dämmsystem heute sehr verbreitet eingesetzt. Zudem gilt das Wärmedämmverbundsystem als langlebiger Wetter- und Wärmeschutz von Gebäuden. Seit einigen Jahren wird die Firma Schlagenhauf aber immer häufiger zur Beurteilung und Behebung von Fassade-schäden beigezogen. Diese Entwicklung bestätigt auch eine Studie der ETH Zürich aus dem Jahr 2013: Zwei Drittel der Gebäudeschäden und Mängel im Hochbau sind auf die Gebäudehülle und eindringende Feuchtigkeit zurückzuführen.

AUF QUALITÄT ACHTEN. Der Ursprung der steigenden Anzahl an Schadensanierungen ist insbesondere in Fehlern bei der Planung oder in der mangelhaften Ausführung zu verorten. Häufig werden An- und Abschlüsse nicht korrekt ausgeführt oder es werden falsche Dämmplatten verwendet. Überdies kann eine mangelhafte Montage zu Verfärbungen oder Schäden im Sockel und Erdreich führen. Für einen Eigentümer ist es deshalb umso wichtiger, dass er die VAWD von einem qualifizierten Unternehmen ausführen lässt. Ist der Schaden erst angedeutet, kann er nur noch durch eine Sanierung behoben werden. Hier bietet die Firma Schlagenhauf Hand. Bereits früh haben die Fassadenprofis das Bedürfnis erkannt und sich auf die Sanierung von VAWD spezialisiert. Dank ihrer langjährigen Erfahrung verfügen sie über das nötige Fachwissen, um eine Gebäudehülle nachhaltig zu erneuern.

GANZHEITLICHE BETRACHTUNG. Wer eine ältere Gebäudehülle sanieren will, sollte überlegen, ob neben der Sanierung der VAWD noch andere Arbeiten, wie etwa der gleichzeitige Ersatz von alten Fenstern sinnvoll sind. Auch sollten energetische Optimierungen in der Planungsphase geprüft werden. Zur

Verbesserung der Wärmedämmung kann eine Isolation aufgedoppelt werden, was den Isolationswert der Fassade zusätzlich erhöht. Die Bündelung von Arbeiten sowie deren fachgerechte Ausführung spart nicht nur Zeit und Geld, sondern ermöglicht auch das optisch beste Resultat, Energieeinsparungen sowie eine einwandfrei funktionierende Aussenhaut.

MÖCHTEN SIE EBENFALLS IHRE FASSADE SANIEREN ODER EINEN SCHADEN AN DER FASSADE BEHEBEN LASSEN? Gerne beraten wir Sie individuell und zeigen Ihnen die

verschiedenen Möglichkeiten an Ihrem Objekt auf. Bei Bedarf unterstützen wir Sie zudem bei der Beantragung von Fördergeldern.

WEITERE INFORMATIONEN:

Rolf Schlagenhauf AG
Seestrasse 1013
8706 Meilen
044 924 20 20
info@schlagenhauf.ch
www.schlagenhauf.ch

SCHLAGENHAUF

Rundum Friseur am Gebäude!



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



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

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

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

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

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

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

ZUR GESCHICHTE

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



Twintronic – die Symbiose von Design und modernster Elektronik



► **Öffentliche Sanitärräume sind die Visitenkarte der Betreiber. Weil die Ansprüche an Hygiene und Design auf Toiletten in Hotels, Restaurants, Fitnesscentern, Bahnhöfen und Flughäfen immer höher werden, bietet Similor die Unterputz-Waschtischarmatur Twintronic der Marke Sanimatic an. Die puristische Armatur repräsentiert eine anspruchsvolle Formensprache und integriert modernste Infrarot-Technologie. Die Einstellungen und die Diagnostik lassen sich über eine entsprechende App via Smartphone oder Tablet vornehmen.**

Designprodukte sind längst nicht mehr privaten Bädern vorbehalten. In grossen Schritten erobern sie auch die Sanitärräume von Hotels und Restaurants, Einkaufs- und Fitnesscentern, Bahnhöfen und Flughäfen. Mit Twintronic bietet Sanimatic eine auf Infrarot-Technologie basierende, puristisch-elegante Unterputz-Selbstschlussarmatur für den Einsatz im öffentlichen und halböffentlichen Bereich an. Visuelles Highlight von Twintronic ist der filigrane Auslauf, der in gerader Ausführung mit einer Ausladung von 200 mm oder mit spannungsvollem Bogen mit den Ausladungen 175 oder 225 mm erhältlich ist. Eine ästhetisch ansprechende, runde Platte integriert die Infrarot-Sensoren und – je nach Modell – den Temperaturregler. Montiert wird Twintronic mit dem Unterputzsystem Simibox Standard oder Simibox Light. Für die Formgestaltung verantwortlich zeichnet der Stuttgarter Designer Andreas Dimitriadis, platinumdesign.

FORTSCHRITTLICHES INNENLEBEN. Twintronic lässt sich mittels Batterie oder mit Netzanschluss betreiben. Die integrierte Technik sieht verschiedene Einstellungsmöglichkeiten, zum Beispiel



für die Sensorreichweite sowie für die maximale Wasserlaufzeit und Nachlaufzeit vor. Alle im Werk voreingestellten Funktionen lassen sich manuell via Sensor, oder mittels der App SmartControl, auf individuelle Bedürfnisse umprogrammieren.

EINSTELLUNG UND WARTUNG VIA BLUETOOTH. Wollen die Einstellungen und die Diagnostik von Twintronic mittels der App SmartControl, basierend auf iOS oder Android, durchgeführt werden, ist der Einsatz des Modells mit Bluetooth-Adapter gefragt. Die Handhabung und das Vorgehen sind genauso einfach wie verständlich: Befindet man sich im Raum mit den installierten Armaturen stellt man mittels Bluetooth eine Verbindung zwischen dem Smartphone oder dem Tablet und den Armaturen her. Im Anschluss daran lassen sich mit der App SmartControl einfach, schnell und hygienisch die Einstellungen vornehmen und die Diagnostik durchführen. Zusätzlich zu den auch manuell einstellbaren Funktionen, lässt sich über die App auch der Reinigungsmodus unterbrechen oder die Zeitintervalle für die Hygienespülung einstellen. Zudem sind verschiedene DiagnostikAbrufe, wie zum Beispiel die maximale Wasserlaufzeit, die Anzahl Schaltungen und Betriebsstunden und die Funktionsfähigkeit der Sensoren, Ventile und Stromversorgung abrufbar. Die Armaturen können einzeln oder in entsprechenden Produktgruppen organisiert und bewirtschaftet werden.

GARANTIERT HYGIENISCH UND UMWELTFREUNDLICH. Twintronic erfüllt die hohen Hygieneanforderungen von öffentlichen Sanitäranlagen: Die individuell einstellbare Funktion «Hygienespülung» verhindert, dass sich abgestandenes Wasser in den Leitungen ansammelt und dadurch Legionellen entstehen.

Gegenüber Armaturen mit Bedienelementen spart Twintronic bis zu 70% Wasser und erfüllt dank ihrer umweltschonenden Technologie die Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, EnergieSchweiz.

EINFACHE MONTAGE – LEICHTE WARTUNG. Mit den Unterputzsystemen Simibox Standard oder Simibox Light erfolgt die Montage von Twintronic im Handumdrehen. Anstelle der mechanischen Mischereinheit wird der Aufsatz mit dem Ventil montiert, an die Batterie oder an das Netz angeschlossen und in Betrieb genommen. Simibox Light – mit einer Einbautiefe von nur 74 mm – ist als Variante mit oder ohne Vorabspernung erhältlich. Diese ist bei Simibox Standard automatisch inbegriffen. Die Vorabspernung stellt sicher, dass ein Service rasch und einfach durchzuführen ist, ohne dass die Wasserzufuhr des gesamten Gebäudes unterbrochen werden muss. Die Simibox Standard bietet zudem die Möglichkeit, die Zu- und Abläufe umzukehren und nach dem Einbau eine Lagekorrektur bis zu 5° vorzunehmen. Um die Batterie zu wechseln oder eine Wartung vorzunehmen wird ganz einfach der Auslauf abgeschraubt und die Frontplatte gelöst.

DESIGN BY ANDREAS DIMITRIADIS / PLATINUMDESIGN. Charakterstarkes Design mit Pfiff: Ein Produkt, das die Erwartungen der Käufer nicht nur erfüllt, sondern bei der Benutzung auch durch unerwartete positive Aspekte überrascht, ist für Andreas Dimitriadis ein perfektes Produkt. In diesem Sinne gestaltet der Inhaber des Designstudios platinumdesign mit seinem Team aus Designern, CAD Spezialisten und Modellbauern ausdrucksvolle Produkte, die dem Kunden einen Mehrwert bieten, ihn emotional ansprechen, die Qualität des Produktes visualisieren und ein starkes Markenvertrauen aufbauen.

DIE MARKE SANIMATIC – PERFEKTION IM ÖFFENTLICHEN RAUM. Die Marke Sanimatic steht für Funktion und Hightech an vorderster Front und im Dienste der Öffentlichkeit. Intelligente Armaturen, die sich durch Präzision, Robustheit, Hygiene und Kosteneffizienz auszeichnen. Mit der zunehmenden Mobilität der Menschen ist auch der Anspruch an die Hygiene gestiegen. So sind sanitäre Einrichtungen im öffentlichen Bereich heute eine Selbstverständlichkeit. Doch mehr Komfort führt unweigerlich auch zu Bequemlichkeit und Gedankenlosigkeit. Übermässiger Wasser- und Energieverbrauch ist die Konsequenz davon. Zudem wirkt sich die intensive Nutzung der Armaturen im öffentlichen Bereich häufig auf deren Lebensdauer aus. An diesem Punkt setzt Sanimatic mit innovativen Konzepten an: Intelligente Technik beeinflusst das Verbraucherverhalten positiv. Robuste Materialien garantieren eine überdurchschnittlich lange Lebensdauer. Und spezielle Formen und Konstruktionen verhindern Vandalismus.

DAS UNTERNEHMEN UND SEINE MARKEN. Die Similor AG ist der erste Schweizer Armaturenhersteller, dessen Ursprung auf die Gründung der Firma Kugler Robinetterie SA im Jahr 1854 zurückgeht. Heute produziert Similor für den Schweizer Markt die Armaturenmarken arwa, Similor Kugler und Sanimatic sowie für den internationalen Markt die Armaturenmarke Laufen. Das Sortiment umfasst Armaturen für das Bad, die Küche und den öffentlichen Bereich.

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



Lokal produziert

Der Spargelhof in Rafz kühlt mit Strom aus Sonnenenergie

energie360°



Pionier für eine nachhaltige Landwirtschaft: Martin Jucker beweist, dass auch in seiner Branche eine erneuerbare und unabhängige Energieversorgung möglich ist.



Gut versorgt: Der Strom von der Photovoltaikanlage lässt sich zwischenspeichern. Das Batteriesystem ist sogar fähig, ein Inselssystem aufzubauen, damit der Betrieb im Spargelhof bei einem Stromausfall in Rafz normal weiterläuft.

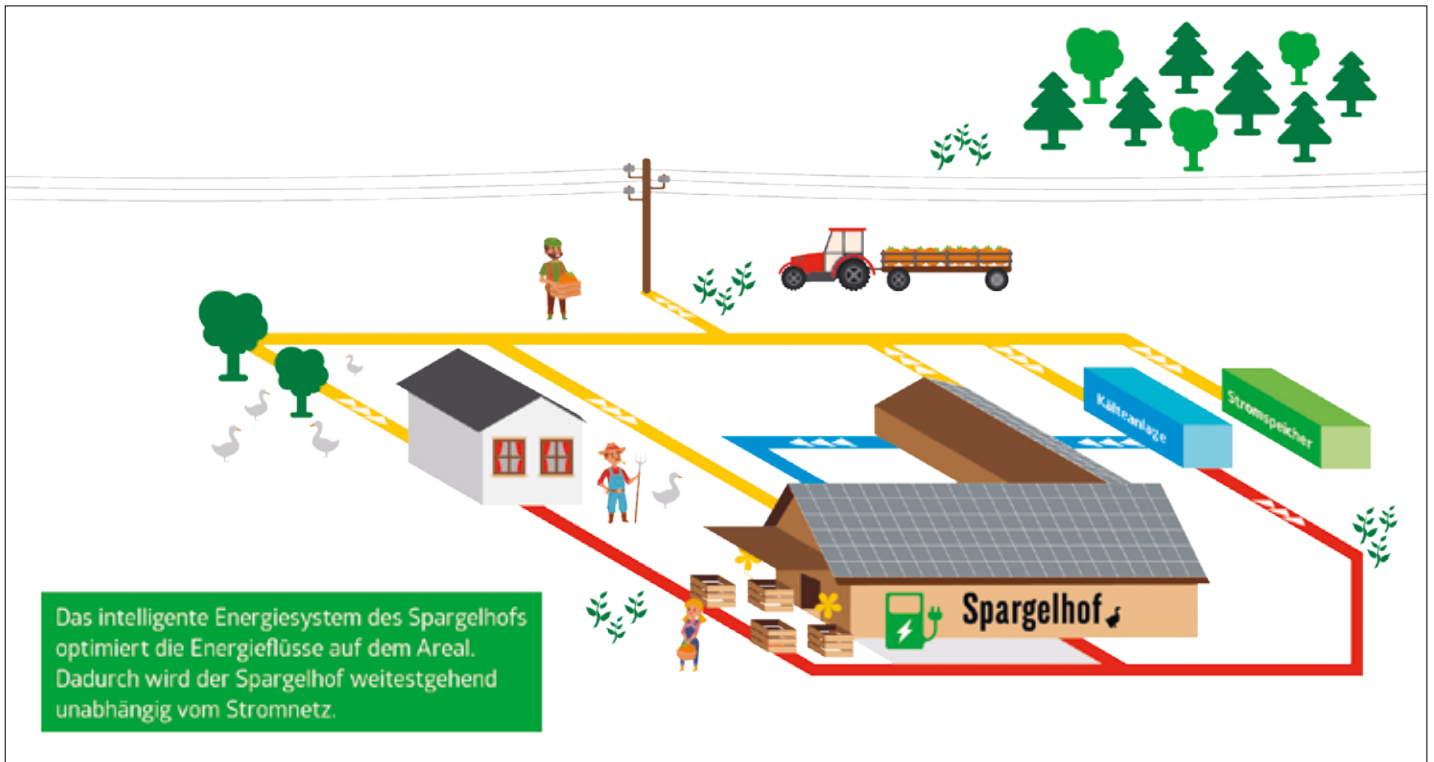
► **Perfektes Zusammenspiel.** Für den Spargelhof in Rafz entwickelte und realisierte Energie 360° gemeinsam mit Partnern ein innovatives Energiekonzept auf Basis der Sonnenenergie. Dadurch wurde der Betrieb weitestgehend unabhängig vom Stromnetz – eine Lösung so nachhaltig wie die Produkte des Spargelhofs.

Der Spargelhof in der Zürcher Gemeinde Rafz ist einer von vier Erlebnishöfen der Jucker Farm AG. Hier wachsen neben weissem und grünem Spargel weitere Gemüse und Früchte. Martin Jucker und sein Team verkaufen die gesunden Köstlichkeiten direkt im eigenen Hofladen. Alles frisch zu halten, erfordert viel Energie zum Kühlen. Als 2017 die energetische Sanierung des Gebäudes samt Erweiterung des Spargelhofs anstand, beschloss Martin Jucker, den benötigten Strom künftig grösstenteils vor Ort zu produzieren. Mit einer Investition in die Sonnenenergie wollte er vom Stromnetz und von den fossilen Energien weitestgehend unabhängig werden. Diese Entscheidung machte auch deshalb Sinn, weil die Leistung des bestehenden Stromanschlusses nicht ausgereicht hätte, um den Energiebedarf der

geplanten neuen Kälteanlage zu decken. Martin Jucker beauftragte Energie 360° damit, für das gesamte Areal ein integrales Energiekonzept zu entwickeln und zu realisieren – ein Auftrag, den Energie 360° gemeinsam mit Partnern erledigte. Das System sollte derart ausbaufähig sein, dass sich künftig selbst die Lastwagen und Traktoren mit Strom aus Sonnenenergie betreiben lassen. Denn die Jucker Farm AG hat sich ein ehrgeiziges Ziel gesetzt. Ab 2025 will sie für den Spargelhof gar keine fossile Energie mehr verwenden und so beweisen: Eine erneuerbare und unabhängige Energieversorgung ist auch in der Landwirtschaft möglich.

ZAHLEN ZUR ANLAGE

- Leistung Photovoltaikanlage: 170 kWp
- Jährliche Solarstromproduktion: ca. 170 000 kWh
- Leistung Batteriespeicher: 160 kW
- Kapazität Batteriespeicher: 192 kWh



Perfektes Zusammenspiel von Photovoltaikanlage, Stromspeicher und Kälteanlage: Die integrale Energielösung des Spargelhofs optimiert die Energieflüsse auf dem Areal. Dabei lassen sich die Kälteanlage und weitere elektrische Verbraucher so steuern, dass sie primär bei Sonnenschein Strom beziehen.



An morgen gedacht: Das innovative Energiesystem bietet ein grosses Ausbaupotenzial – um etwa die Elektromobilität zu integrieren.

DIE LÖSUNG VON ENERGIE 360°

- Photovoltaikanlage mit besonders gutem Schwachlicht- und Temperaturverhalten
- Inselbetriebsfähiges Batteriespeichersystem mit intelligentem Lade- und Lastmanagement
- Kälteanlage für die Kühlung der Produkte
- Abwärmenutzung für die Versorgung des Wohnhauses und des Hofladens mit Heizwärme und Warmwasser
- Planung, Realisation und Betrieb des Energiesystems
- Finanzierung des Energiesystems

ÖKOLOGISCHER NUTZEN

- Versorgung zu 100% mit erneuerbarer Energie, hauptsächlich mit Sonnenenergie
- Hohe Energieeffizienz der gesamten Anlage
- Nutzung von Abwärme der Kälteanlage zum Heizen und fürs Warmwasser



«Unsere Vision sieht vor, den Spargelhof völlig unabhängig von fossilen Brennstoffen und vom Stromnetz zu machen. Mit Energie 360° haben wir den richtigen Partner gefunden, um die Vision gemeinsam zu verwirklichen. Nun hoffen wir auf viele Nachahmer.»

Martin Jucker,
Gründungsmitglied Jucker Farm AG



Nachhaltigkeit grossgeschrieben: Der Spargelhof produziert nicht nur Gemüse und Früchte lokal, sondern auch den benötigten Strom.

ENERGIELÖSUNGEN MIT ZUKUNFT VON ENERGIE 360°. Noch nie war es bei Energiesystemen so einfach, von fossilen auf erneuerbare Energien zu wechseln und diese mit smarten Technologien zu kombinieren. Energie 360° begleitet Kundinnen und Kunden in der ganzen Schweiz dabei und realisiert gemeinsam mit ihnen Gesamtlösungen rund um Energie und Mobilität – speziell auch für grosse Immobilien und Areale. So verwandelt Energie 360° individuelle

Kundenbedürfnisse in massgeschneiderte Rundum-sorglos-Pakete.
www.energie360.ch/energieloesungen

WEITERE INFORMATIONEN:

Kontaktieren Sie uns
Energie 360°
Aargauerstrasse 182
Postfach 805
8010 Zürich
Tel. 043 317 25 25, Fax 043 317 20 24
energieloesungen@energie360.ch
www.energie360.ch

Fehlender Handlauf: Versicherung zahlt nicht

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

Die regelmässige Überprüfung von Treppen gehört zu den Pflichten des Hausbesitzers, und dazu zählt nicht nur die Streu- und 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

Neues Wohnbauprojekt «3 Freunde am Bahnhof» in Aarwangen

► Wie der Name es schon verrät, liegt die Wohnüberbauung unmittelbar am Bahnhof Aarwangen. Das Projekt «3 Freunde am Bahnhof» wurde von einem privaten Konsortium in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde über mehrere Jahre hin entwickelt.

Die Gemeinde führte ein qualitätssicherndes Verfahren durch. Sie setzte dabei zwei Fachexperten ein, welche das Sondernutzungsplanverfahren sowie den Entwurf des Siedlungs-, Erschliessungs- und Aussenraumkonzept der Entwicklerin begleiteten. Das Richtprojekt wurde durch das Büro Armon Semadeni Architekten, Zürich, entworfen. Das Architekturbüro Müller + Partner, Langenthal, entwickelte danach das Bauprojekt und ist auch verantwortlich für die Ausführung.

Die Immobiliendienstleisterin Markstein AG, Baden, welche exklusiv mit dem Verkauf betraut wurde, konnte die Swiss Finance & Property Funds AG, Zürich, als Käuferin für die Renditeliegenschaft mit 45 Mietwohnungen gewinnen.

DAS UNTERNEHMEN MARKSTEIN AG

Die Markstein AG ist ein etabliertes Unternehmen in der Immobilienbranche.



Visualisierung: nightnurse images GmbH, Zürich

Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Portfoliomanagement, Projektmanagement Investment sowie Verkauf von Eigenheim und Erstvermietung. Mit ihren ganzheitlichen und innovativen Lösungen leistet Markstein einen massgeblichen Beitrag zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität der Menschen.

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

► WEITERE INFORMATIONEN:

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

Das EnergieMessForum sollten Sie nicht verpassen.

Am 8. November 2018 in Oberriet, St. Gallen

Erleben Sie einen spannenden und unterhaltsamen Tag zu Aktualitäten rund um die Messung von Energie. Zum Beispiel zum Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV), zu den Messdaten im Internet der Dinge und zur Effizienzsteigerung durch Monitoring. Die Liste der Referenten lässt sich sehen: Da ist zum Beispiel Robert Minovsky, Leiter Technik und Entwicklung bei MINERGIE Schweiz oder Prof. Stefan Bertsch, Leiter Institut Energiesysteme IES. Sie alle geben vertiefte Einblicke in aktuelle Branchenthemen. Dazu erklärt Tom Lüthi, wieso sich seine Saison in der MotoGP nicht ganz so einfach gestaltet hat. Durch das Forum führt Sonja Hasler. Organisiert wird der Anlass durch die NeoVac ATA AG und findet am 8. November an deren Hauptsitz in Oberriet SG statt.

Mehr gibt es auf www.energiemessforum.ch. Jetzt gleich online anmelden, Die Teilnehmerzahl ist beschränkt.



Talkgast am EnergieMessForum: Tom Lüthi

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor sieben Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe Sachbearbeitung. Dafür werden verschiedene Kurse angeboten, in denen die entsprechenden Fertigkeiten ausgebildet werden. So gibt es Sachbearbeiterkurse in folgenden Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse umfassen zwischen 20 und 60 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Ziel ist es, dass die Kursteilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage sind, als Sachbearbeiter selbständig und sicher die ihnen anvertrauten Aufgaben zu erledigen. Dabei werden die im jeweiligen Lehrgang vorliegenden Lernziele mit Vorträgen, Aufgaben, Gruppenarbeiten und Tests erarbeitet und sichergestellt.

WEITERE INFORMATIONEN:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
Tel. 031 537 37 37, info@feusi.ch
www.feusi.ch

Eidg. Diplom	Immobilientreuhänder			
Eidg. Fachausweis	Immobilienbewirtschaftler	Immobilienvermarkter	Immobilienbewerter	Immobilienentwickler
Sachbearbeitung	Bewirtschaftungsassistent für STWE SVIT	Liegenschaftsbuchhaltungsassistent SVIT	Immobilienbewertungsassistent SVIT	
	Bewirtschaftungsassistent für MIET SVIT		Vermarktungsassistent SVIT	

NÄCHSTE INFOVERANSTALTUNGEN

- Montag, 5. November 2018, 18.00 Uhr
 - Mittwoch, 21. November 2018, 18.00 Uhr
- Feusi Bildungszentrum,
beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Bildungszentrum ; feusi

WEITERBILDUNG IMMOBILIEN

- Sachbearbeiterkurse
- Immobilienbewerter/-in mit eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in mit eidg. FA
- Immobilienbewirtschaftler/-in mit eidg. FA
- Immobilientreuhänder/-in mit eidg. Diplom

Eine positive (Energie-) Bilanz für sanierte Mehrfamilienhäuser

Zufriedene Mieter, zufriedene Besitzer: So lautet das Fazit nach der energetischen Sanierung eines Mehrfamilienhauses in Ostermündigen bei Bern. Das Projekt erhielt Unterstützung durch Das Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen.

Werden die Mieten teurer? Müssen wir ausziehen? Rudolf Marti erinnert sich gut an den ersten Informationsabend, an dem er die Mieterschaft über seine Sanierungspläne informierte. Er stiess auf Misstrauen und kritische Fragen. Marti beruhigte und erklärte: Eine Sanierung des Mehrfamilienhauses, das bereits seit Längerem in Familienbesitz war, sei dringend nötig. Die Besitzer wollten die Bausubstanz nicht einfach verfallen lassen, und auch ästhetisch sollte das Haus gewinnen.

DEN GEBÄUDEWERT ERHALTEN. Zudem musste auch der horrende Energieverbrauch des Hauses sinken. In der Schweiz besteht bei über einer Million Gebäude energetischer Sanierungsbedarf. Darunter befinden sich zahlreiche Mehrfamilienhäuser wie das in Ostermündigen, die in den 70er- und 80er-Jahren gebaut wurden und bei denen die - meist fossile - Heizwärme durch die kaum gedämmten Wände und Fenster entschwindet. Der Schweizer Gebäudepark ist für 40 Prozent des inländischen

Energieverbrauchs und für rund einen Drittel des CO₂-Ausstosses verantwortlich. Wahrlich keine gute Bilanz.

ENERGIEEFFIZIENZ FÖRDERN. Hier setzt das Gebäudeprogramm von Bund und Kantonen an (siehe Box). Eine bessere Wärmedämmung der Gebäudehülle kann den Energieverbrauch einer Liegenschaft um mehr als die Hälfte senken, der Umstieg auf erneuerbare Energien den CO₂-Ausstoss nahezu auf null senken. Seit 2010 fördert Das Gebäudeprogramm deshalb bauliche Massnahmen, die die Energiebilanz von Gebäuden verbessern. Ein grosser Vorteil dabei ist, dass nebst dem Klima auch die Eigentümer und die Bewohner des Gebäudes von der Modernisierung profitieren: Die Heiz- und Betriebskosten sinken, der Wohnkomfort nimmt zu - und der Wert der Liegenschaft bleibt erhalten bzw. erhöht sich.

VORAUSSCHAUEND PLANEN. Nicht alle Hauseigentümer planen so weitsichtig wie Rudolf Marti, der zudem mit erfahrenen Fachleuten für energetische Sanierungen zusammenarbeitete. Verspricht eine reine «Pinselrenovation» die kurzfristig höhere Rendite, rückt die energetische Sanierung, deren Nutzen eher langfristiger Natur ist, gerne ins zweite Glied. Wer jedoch zuwartet, bis die Heizung plötzlich

aussteigt oder das Dach rinnt, verliert in jedem Fall: Reparaturen sind teuer und verhindern meist eine sinnvolle langfristige Planung, die auch Fördergelder und Steuererleichterungen miteinbezieht. Auch eine Etappierung kann sinnvoll sein.

ETAPPIERUNG IST MÖGLICH. Auch in Ostermündigen konnten nicht alle energetisch wirksamen Massnahmen auf Anhieb ausgeschöpft werden. Der Umbau musste wirtschaftlich tragbar sein, auch für die langjährige Mieterschaft. Energetisch wirksam sind die Sonnenkollektoren auf dem Dach, die genügend Sonnenlicht einfangen, um im Sommer das Wasser zu wärmen. Die Ölheizung wurde vorerst beibehalten, weil sie noch eine lange Lebensdauer hat. Doch die bessere Dämmung des Hauses reicht aus, um den Ölverbrauch stark zu reduzieren. «Es muss nicht die Maximalvariante sein», ist Marti überzeugt. Auch ein Mittelweg könne viel bewirken, und er schliesst späteres Nachrüsten nicht aus. Einige Ideen sind bereits da: zum Beispiel mehr Solar auf dem Dach oder anstelle der Heizung eine Wärmepumpe. // GeP

WEITERE INFORMATIONEN:
Das Gebäudeprogramm
www.dasgebäudeprogramm.ch

ÜBER DAS GEBÄUDEPROGRAMM

Das Gebäudeprogramm ist ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Klima- und Energiepolitik. Es basiert auf Art. 34 des CO₂-Gesetzes. Der Fördertopf wird gespeist aus der vom Bund erhobenen CO₂-Lenkungsabgabe auf fossilen Brennstoffen sowie über kantonale Kredite.

Das Gebäudeprogramm fördert bauliche Massnahmen, die den Energieverbrauch und den CO₂-Ausstoss von Liegenschaften verbessern. Dazu zählen die Wärmedämmung der Gebäudehülle, der Ersatz fossiler oder elektrischer Heizungen durch Heizsysteme mit erneuerbaren Energien, der Anschluss an ein Wärmenetz sowie umfassende energetische Sanierungen und Neubauten im Minergie-P-Standard. Die Kantone legen individuell fest, welche Massnahmen sie zu welchen Bedingungen fördern. Mehr Informationen zum Gebäudeprogramm unter www.dasgebäudeprogramm.ch

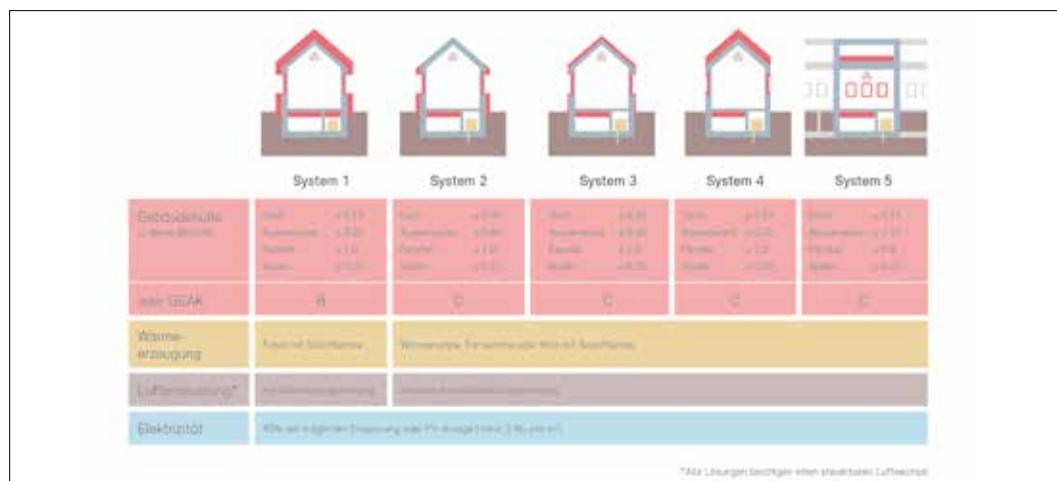
Einfach Modernisieren mit Minergie

Seit diesem Jahr bietet Minergie einen neuen, vereinfachten Zertifizierungsweg für die Modernisierung von Wohnbauten an: die Minergie Systemerneuerung. Mit fünf Standardlösungen gibt sie Orientierung und erlaubt so einfacher zu modernisieren in bewährter Minergie-Qualität.

Eine Modernisierung der zwei ca. 80-jährigen Einfamilienhäuser an der Goldwand- und Hertensteinstrasse in Ennetbaden war fällig. Auf die Frage weshalb die zwei Häuser mit der Minergie Systemerneuerung modernisiert wurden, antwortet der Architekt Andreas Birrer von a.b.a. Andreas Birrer Architekten AG: «Wenn man schon modernisiert, so ist es zeitgemäss, dies nach dem Minergie Baustandard zu machen. Das neue Verfahren vereinfacht den Nachweis, so dass man den Umbau optimal planen und umsetzen kann». Die beiden Gebäude sind die ersten, die nach dem vereinfachten Weg der Systemerneuerung zertifiziert wurden. Seit 2018 steht die Minergie Systemerneuerung im Schweizer Markt zur Verfügung - für all diejenigen, die ihr Wohngebäude energetisch und komfortabel modernisieren wollen.

GEBÄUDE BESITZEN HEISST GEBÄUDE MODERNISIEREN. Jeder Hauseigentümer muss sich damit befassen: Ein Gebäude altert und sollte in fast jeder Generation modernisiert werden. Besonders private Eigentümer werden vor oft mit Herausforderungen konfrontiert: Was bei der einst erhofften Pinselsanierung beginnt, wird schnell zu einem Grossprojekt. Technisch komplexe Herausforderungen kommen ans Licht, Ansprüche und Vorgaben verschiedener Seiten treffen aufeinander. Und dies ist zudem oftmals verbunden mit hohen Kosten. Der Ausweg über die Erneuerung nur einzelner Bauteile führt teils zu unverhältnismässigen Eingriffen und kann Probleme schaffen: Wer beispielsweise in einem Altbau einfach die Fenster ersetzt, hat danach häufig mit feuchten Stellen oder Schimmel zu kämpfen. Durch die neuen, dichten Fenster ist der Luftaustausch geringer und die Feuchtigkeit im Raum kann an den kalten Übergangsstellen kondensieren.

STANDARDLÖSUNGEN DANK MINERGIE. «Die Minergie Systemerneuerung gibt konzeptionelle Orientierung und ermöglicht gleichzeitig viele Freiheiten» erklärt Andreas Birrer. In der Tat schlägt sie fünf Standardlösungen vor, welche Massnahmen an der Gebäudehülle, der Wärmeerzeugung und der steuerbaren Lüfterneuerung intelligent kombiniert. Dabei wird Rücksicht auf den individuellen Gebäudebestand und die bereits umgesetzten Erneuerungen genommen. Ausserdem werden Anforderungen an den



«Die Minergie Systemerneuerung ist ein vereinfachter, standardisierter Zertifizierungsweg für erneuerungsbedürftige Wohngebäude. Möglich ist das durch fünf Systemlösungen, welche Massnahmen an der Gebäudehülle, der Wärmeerzeugung und der steuerbaren Lüfterneuerung intelligent kombinieren.»



Nachher: «Das Einfamilienhaus in Ennetbaden ist eines der zwei ersten Gebäude, welches nach der Minergie Systemerneuerung zertifiziert ist. Das Gebäude ist nach «System 3» modernisiert.

Elektrizitätsverbrauch gestellt, damit die ganze Energiebilanz berücksichtigt wird – wie bei allen aktuellen Minergie Baustandards. Die fünf Systemlösungen sind zudem auf den Gebäudeausweis der Kantone (GEAK) abgestimmt: Der Gebäudehüllennachweis, kann auch über den GEAK gemacht werden.

SYSTEMERNEUERUNG: QUALITÄTSGARANTIE FÜR DIE BAUHERRSCHAFT. Statt einem nicht durchdachten Ersatz einzelner Bauteile bietet die Minergie Systemerneuerung eine umfassende und hochwertige Modernisierung. Notwendig ist trotz vereinfachtem Zertifizierungsweg die saubere Planung und Umsetzung

durch einen erfahrenen Architekten und Energieplaner, zum Beispiel einem Minergie-Fachpartner wie Andreas Birrer. Er ist von der Systemerneuerung überzeugt: «Die Minergie Systemerneuerung garantiert den Bauherren einen bekannten Qualitätsstandard. Wir haben bereits drei weitere Objekte in Planung, die wir mit der Systemerneuerung modernisieren wollen. Es ist uns wichtig die Bauherrschaften so zu beraten, dass sie die möglichen finanziellen Mittel optimal in ein für sie angepasstes und möglichst nachhaltiges Projekt einsetzen».

Bildnachweis: Andreas Birrer, aba Andreas Birrer Architekten AG Zürich



Vorher

WEITERE INFORMATIONEN: www.minergie.ch

DIE MINERGIE SYSTEMERNEUERUNG BIETET IHNEN:

- Orientierung und Garantie für eine sinnvolle Massnahmenkombination dank fünf Systemlösungen mit aufeinander abgestimmten Massnahmen.
- Hohe Flexibilität in Planung trotz Systemlösungen.
- Berücksichtigung des individuellen Gebäudebestands und bereits vorgenommener Erneuerungen
- Erhalt Minergie-Zertifikat, welches für hohe Qualität, Komfort und Energieeffizienz steht

Sind Sie auf Kurs? Neue Impulse für das Bauen



► **An der Bau+Energie Messe vom 15. bis 18. November in Bern packen rund 300 Fachfirmen aus. Sie zeigen mit Produkten und Dienstleistungen, wohin sich das nachhaltige und energieeffiziente Bauen in der Schweiz entwickelt. Die führende Messe mit Kongress macht am Herbstseminar eine Auslegeordnung zur Energiewende 2050 und zur Strommarktliberalisierung und wirft die Frage einer Neujustierung auf. Auf jeden Fall liefert die Baumesse wichtige Impulse für alle, die besser bauen wollen.**

«Die Technik bewegt sich und glänzt mit Fortschritt». Für Beat Schuler, Messeleiter bei den ZT Fachmessen AG, ist die jährliche Bau+Energie Messe der perfekte Ort, um neuste Entwicklungen und Produkte Eins-zu-eins zu erleben und sich aus erster Hand informieren und beraten zu lassen. «gerade auch im Hinblick auf Förderbeiträge bei Gebäudesanierungen.»

HERBSTSEMINAR GREIFT HEISSES EISEN AUF. Der Ausbau der erneuerbaren Energie stagniert. Was schwungvoll begonnen hat, ist ins Stottern geraten. Die Strommarktliberalisierung ist

auf halber Strecke stecken geblieben. Lichtblicke stellen der im neuen Energiegesetz geregelte Eigenstromverbrauch und die Einführung des Monitorings dar. Das Herbstseminar greift zum Auftakt zur Bau+Energie Messe dieses heisse Eisen auf. Das Bundesamt für Energie, Unternehmer und Politiker gehen in Referaten und in der Podiumsdiskussion der Frage nach, ob die Energiewende in der Krise ist, welches die Herausforderungen für die Bauwirtschaft sind und wohin sich der Immobilienmarkt bewegt. Geliefert werden neue Impulse, Perspektiven, realisierte Beispiele und Lösungen für die Bau- und Energiewirtschaft.

20 JAHRE MINERGIE. Rund eine Million Personen nutzen den Komfort von Minergie-Häusern. Minergie Schweiz macht das Publikum auf neue Systemlösungen im Bereich Gebäudehülle aufmerksam und gibt Tipps zur optimalen Wartung der haustechnischen Anlagen, die sich einfach und effektiv umsetzen lassen.

BERATERSTRASSE, GANZ PERSÖNLICH. Die neutrale Beraterstrasse mit den Nordwestschweizer Kantonen und acht Organisationen erhält zusätzlichen

Drive mit der Aktion «Vorgehensberatung für Gebäudeeigentümer». Hauseigentümer und angehende Bauherren sind eingeladen, sich ihren Wunschtermin an der Messe zu reservieren. Dort werden ihnen die Energie-Experten des Kantons Bern den Weg zum erfolgreichen Vorgehen weisen und zeigen, wo sie Unterstützungsgelder abholen können. Diese kostenlose Erstberatung wird unterstützt von EnergieSchweiz und dem BVE-AUE Kanton Bern.

FORUM ARCHITEKTUR. Das Forum Architektur zum Thema Bauen, Umbauen für die Zukunft geht der Neustrukturierung bei Verkaufs- und Büroflächen auf den Grund. Und es zeigt auf, wie das Arbeiten und Leben im digitalen Wandel funktioniert, die moderne Infrastrukturerschliessung aussieht und was mit dem Werkstoff Holz heute architektonisch alles möglich ist.

WEITERE VERANSTALTUNGEN. In weiteren Fachveranstaltungen äussern sich Unternehmen und Verbände zum Plusenergie-Gebäude, Solarenergie, Photovoltaik, Speicher, Lastmanagement und Monitoring, smarten Geräten und Lösungen für das Haus sowie Tools für Architekten, Planer und Investoren.

Im beliebten «Open Forum» wird das breite Publikum mit Vorträgen von der Bodengestaltung über den Heizungsersatz bis zur Innenarchitektur in Küche und Bad abgeholt.

«Die Bau+Energie Messe und die Bauen+Wohnen verkörpern eine attraktive Plattform auf hohem Niveau», so Messeveranstalter Marco Biland. Von der Architektin und vom Planer bis zu den privaten Bauherrschaften, die sich für das Eigenheim, den Innenausbau, Wohndesign und Garten interessieren, «profitieren alle vom vielfältigen Produkte- und Veranstaltungsangebot und erhalten wichtige Entscheidungsgrundlagen.»

bau-energie.ch und bauen-wohnen.ch
15. – 18. November 2018

Bernexpo Bern
Do – Sa, 10.00 – 18.00 Uhr
So, 10.00 – 17.00 Uhr
Eintritt Do gratis

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
ZT Fachmessen AG
Pilgerweg 9, CH-5413 Birnenstorf
+41 56 204 20 20
www.fachmessen.ch

Wolfgang Speckhahn wird neuer COO der Helvetica Property



► **Zürich, 2. Oktober 2018 – Dr. Wolfgang Speckhahn ist mit sofortiger Wirkung zum neuen Chief Operating Officer (COO) des Fonds- und Asset Management Unternehmens Helvetica Property ernannt worden, zuständig für Strategie und Entwicklung. Er wird künftig direkt an CEO Hans R. Holdener berichten.**

Wolfgang Speckhahn war zuletzt in ähnlicher Funktion bei Patrizia Immobilien als Leiter Strategie & Unternehmensentwicklung tätig. Dort war er für die internationale Expansion verantwortlich und massgeblich an der Entwicklung des deutschen Unternehmens zu einem führenden Investment Manager mit rund 40 Milliarden Euro verwalteten Vermögen beteiligt. Zuvor war er bereits in der Schweiz als Real Estate Investment Director im Investment Management bei der Zürich Versicherung in Zürich tätig. Er verfügt daher auch in der Schweiz sowie den internationalen Immobilienmärkten über eine langjährige Geschäftserfahrung und ein ausgezeichnetes Netzwerk.

«Wolfgang Speckhahn kennt nicht nur den Schweizer Immobilienmarkt sehr gut, sondern ist auch unserer Kultur sehr stark verbunden. Zusammen mit

seiner langjährigen Berufserfahrung bildet dies die notwendigen Zutaten für das langfristige und stabile Wachstum unserer Gesellschaft» sagt Hans Ueli Keller, Verwaltungsratspräsident.

Mit Wolfgang Speckhahn macht die Helvetica Property einen wichtigen Schritt für die weitere positive Entwicklung der Gesellschaft. Er wird die Aktivitäten und die Entwicklung in der Schweiz und die Ausweitung der Geschäftstätigkeit unterstützen.

«Ich freue mich sehr, dass Wolfgang nun unser Team endlich ergänzt. Nachdem er uns in den letzten Monaten bereits intensiv begleitet hat, bin ich nunmehr zufrieden, dass wir ihn für uns gewinnen konnten», kommentiert Hans R. Holdener, CEO und Managing Partner.

Wolfgang Speckhahn ist von Haus aus Rechtsanwalt, Steuer- und Immobilien-Experte. Nach seinem Jus Studium an der Universität zu Köln, schloss er die European Business School in Oestrich-Winkel zum Immobilienökonom (e.b.s) ab. Darüber hinaus verfügt er über einen LL.M - Abschluss der Anglia Ruskin University (Cambridge), die ihm auch den Grad eines «Doctor of Philosophy» – Law verliehen hat. 2011

wurde er nach erfolgreichem Assessment of Professional Competence von der Vereinigung der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) in der Schweiz als professionelles Mitglied aufgenommen.

ÜBER DIE HELVETICA PROPERTY Helvetica Property ist die Marke unter der die verbundenen Gesellschaften der Helvetica Property Group AG Dienstleistungen im Immobilien Management und Investment anbieten. Im Schweizer Immobilienmarkt ist sie durch die in Zürich ansässige Helvetica Property Investors AG operativ tätig, eine unabhängige Immobilien-, Fondsleitungs- und Asset Management Gesellschaft, welche von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA bewilligt ist. Helvetica Property deckt die gesamte Palette im Bereich Immobilienanlagen ab, darunter Anlagestrategien, Auswahl von Anlageobjekten, Strukturierung von Transaktionen, Übernahmen, Finanzierungen, Portfolioverwaltung und Verkäufe. Die Gesellschaft führt direkte und indirekte Immobilienanlagen in der Schweiz und verwaltet sie im Auftrag ihrer Kunden. Für den Helvetica Swiss Commercial sowie den Helvetica Swiss Opportunity Immobilienfonds hat sie die Fondsleitung inne und fungiert als Asset Manager.



► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Hans R. Holdener,
CEO und Managing Partner
Telefon + 41 43 544 70 80
E-Mail hrh@HelveticaProperty.com

Alle unsere Medienmitteilungen finden Sie auch unter www.HelveticaProperty.com

ANZEIGE

DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

www.desax.ch

DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG

Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX AG

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

Graffitischutz

Betonschutz

Desax Betonkosmetik

Betongestaltung

Betonreinigung

DESAX
Schöne Betonflächen



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

Professionelles Ablaugen schafft Grundlage für gelungene Renovation Auffrischung verwitterter Holz-Fensterläden lohnt sich



► **Fensterläden aus Holz, die tagein tagaus Sonne, Regen, Schnee, Wärme und Kälte ausgesetzt sind, verwittern im Laufe der Jahre. Die Farbe erhält Risse, beginnt aufzuspringen und abzublättern. Folgeschäden sind Risse im Holz und Rostfrass an den Metallteilen.**

Der Winter ist die ideale Zeit für eine Renovation von verwitterten Holz-Fensterläden, damit diese im nächsten Frühjahr wieder in neuem Glanz erstrahlen! Eine professionelle Renovation lohnt sich

auf jeden Fall, denn sie ist kostengünstig und verlängert die Lebensdauer der Läden um mindestens weitere 15 Jahre.

Die erfahrenen Profis von Meier Rafz behandeln die Holz-Fensterläden in einem schonenden Ablaageprozess mit modernsten, ökologischen Verfahren unter Berücksichtigung strengster Umweltschutzaufgaben. Bei dieser Behandlung besteht zudem die Möglichkeit, allfällige Beschädigungen mit wenig Aufwand zu reparieren.

Optimale Grundlage für eine perfekte Renovation ist das schonende, gründliche Ablaugen durch den erfahrenen Fachbetrieb. Eine saubere, trockene, gründierte Unterlage ist wichtigste Voraussetzung für das Auftragen eines neuen Farbanstrichs.

Erste Station für die zu behandelnden Läden oder andere Objekte aus Holz (Möbel, Geländer, Täfer usw.) ist der Ablaage-Automat. Dieser wurde speziell für Meier Rafz entwickelt und konstruiert.

Während rund einer Stunde durchlaufen die Läden fünf Zonen, in denen sie mittels Sprühverfahren (Natronlauge, Kaltwasser, Neutralisierung, Säuregemisch und Warmwasser) behandelt werden (Bild 1).

Anschließend werden die Läden nochmals mit Kaltwasser abgespritzt, bevor sie für 70b Stunden in den Trocknungsraum gelangen, wo sie bei 50 Grad Celsius bis auf 6 Prozent Restfeuchtigkeit getrocknet werden.

Auf der nächsten Station werden die Holzfasern der Oberfläche angesengt und die Läden anschliessend in der Glasmehlstrahlmaschine entfasert (Bild 2).

Im nächsten Arbeitsgang werden die Läden von Hans nachgeschliffen (Bild 3).

Läden, welche bei Meier Rafz fertiglackiert werden sollen, untersucht ein Schreiner nach allfälligen schadhafte Stellen und bessert diese aus. Dann werden die Beschläge mit Rostschutz behandelt (ausgenommen Naturläden) und anschliessend im Tauchbad farblos imprägniert (Bilder 4 und 5).

Für Naturläden, die nicht lackiert werden, ist die Behandlung hier zu Ende. Sollen die Läden jedoch farbig gespritzt oder gestrichen werden, werden sie nun trommelgründiert (Bild 6), feingeschliffen und erneut trommelgründiert. Jetzt sind sie perfekt vorbereitet für das Spritzwerk.

Im Spritzwerk werden die Läden – falls nötig – gespachtelt. Danach werden im Heissstritzverfahren ein Vorlack und ein Decklack aufgetragen.

Die ganze Prozedur von der Anlieferung bis zum Abschluss der Vorbehandlung dauert in der Regel rund drei Wochen. Bei Gegenständen, die vorbehandelt und anschliessend bei Meier Rafz fertig gespritzt werden, beträgt die Frist acht bis zehn Wochen.

Die Wartezeit lohnt sich jedoch. Denn nach dieser gründlichen und sorgfältigen Behandlung bereiten Ihnen Ihre Holz-Fensterläden wieder viele Jahre lang Freude (Bild 7).

Annahmestellen in der ganzen Schweiz siehe www.meier-rafz.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Meier Oberflächen AG
Im Hard 4, CH-8197 Rafz
Tel. +41 43 433 44 00
Fax +41 43 433 44 29
www.meier-rafz.ch

Ablaugen. Glasmehlstrahlen. Gründieren. Fertigspritzen. Entlacken. Entrosten.

meier.rafz



Bild 1



Bild 2



Bild 3



Bild 4



Bild 5



Bild 6



Bild 7

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-
messungen Fax 041 249 93 94
mail@baucontrol.ch
www.baucontrol.ch
- Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC



▶ **BRANDSCHUTZ**

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**

VELUX®

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

▶ **DIGITALISIERUNG**

**Schwyter
 Digital**

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

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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



**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, 4051 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-graubunden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, Haldenstrasse 6, 9200 Gossau, T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,

Kramer Immobilien Management GmbH, T 071 677 95 45, info@kramer-immo.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, Brunaustrasse 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 Forum

24. – 26.01.19 Interlaken

SVIT PLENUM

14.06.19 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

15.11.18 SVIT Frühstück

Basel

07.12.18 SVIT Niggi Näggi

Bern

18.10.18 InfoMeet
07./08.11.18 Berner Immobilienstage

Ostschweiz

28.11.18 Kaderbildung

Romandie

25.10.18 Déjeuner des membres à Genève
01.11.18 Déjeuner des membres avec conférencier à Lausanne

Solothurn

15.11.18 Bänzejass

Zentralschweiz

11.01.19 Neujahrs-Apéro
17.05.19 GV

Zürich

08.11.18 Stehlunch
23.11.18 Jahresabschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater

06.11.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

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
05.03.19 Fachvortrag/Workshop

SVIT FM Schweiz

31.10.18 Good Morning FM, Mail of Switzerland, Ebikon
12.03.19 Real Estate Symposium, TRAFÖ, Baden
21.05.19 11. Facility Management Day, Bocken, Horgen

ANZEIGE

Gesucht zum Kauf

Im Auftrag unserer Mandantin suchen wir

- Immobilienfirma
- Liegenschaftsverwaltung
- Portfolio Liegenschaftsverwaltung
- schwer gewichtig Mietliegenschaften

Im Raum Zürich, Zürichsee und Zürcher Oberland

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

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung





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
Selina Wirth
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

BEILAGE

SVIT Forumsmagazin 2019

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.





HSC
Kotierung in
Sicht.

KAPITALERHÖHUNG
HELVETICA SWISS COMMERCIAL FONDS
ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN
04. JUNI BIS 19. JUNI 2018



Dass unser Helvetica Swiss Commercial Fonds so gut gestartet ist, kommt nicht von ungefähr. Wir von Helvetica Property sind überzeugt, dass unsere professionelle Expertise und Weitsicht die Basis dafür legt. Der Rest ist fokussierte Strategie, Konsistenz und hands-on Haltung.

Immer zum Nutzen unserer Fonds und unserer Investoren – langfristig, leidenschaftlich und verantwortungsbewusst.



Jetzt Cashback-
Aktion: CHF 500.-
Gutschrift für
E-Hypo Abschluss.

Die einzige Hypothek,
bei der Sie den Zins bestimmen.
www.e-hypo.ch

Die Online-Hypothek der
Schwyzer Kantonalbank

 **e-hypo.ch**
Einfach. Individuell. Günstig.