



immobilia



ALTERSRESIDENZEN

MARKUS BÜHLER – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Sozialwohnungen in der Kritik.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Logistikimmobilien auf der Überholspur.....	12
BAU & HAUS. Signaletik als Wirtschaftsfaktor.....	36

ZEITENWENDE IM MAKLERGESCHÄFT?



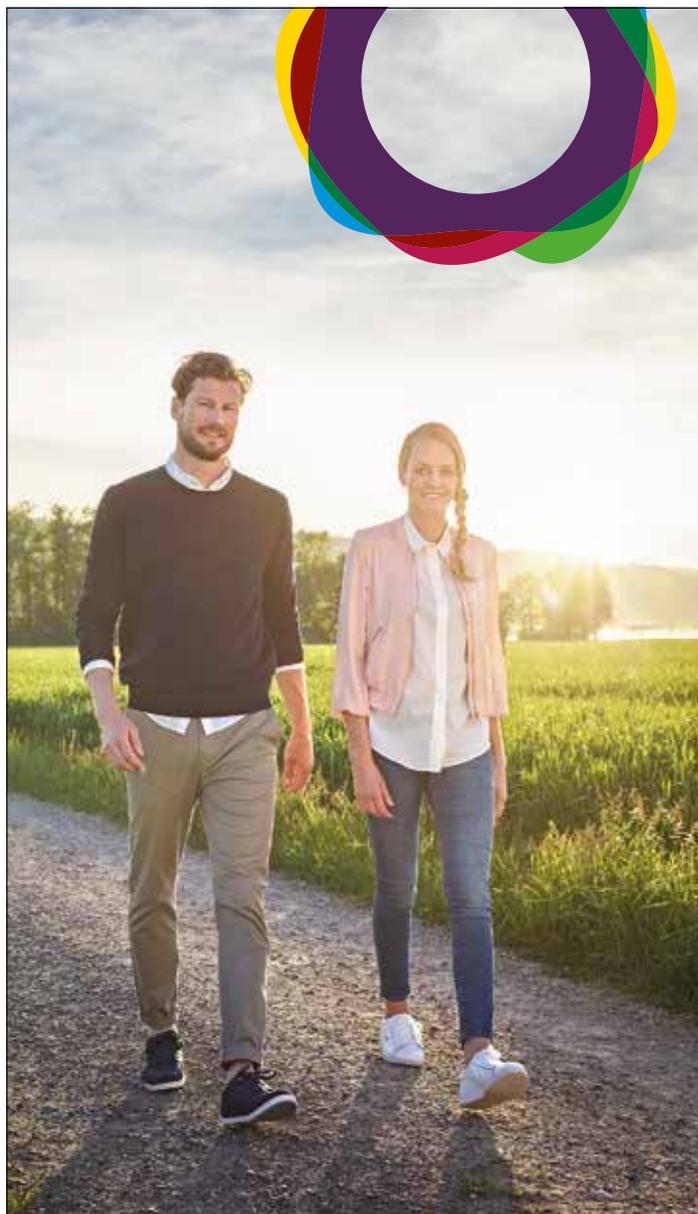
**ANDREAS
INGOLD**
«Deutsche Makler
sind erneut Ver-
handlungsmasse
der Koalitions-
politik.»

• In dieser Ausgabe blicken wir zweimal über die Grenzen nach Deutschland. Zum einen ist dort die soziale Wohnungspolitik auf dem Prüfstand. Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie fordert die Abkehr von der Objekt- und eine Zuwendung hin zur Subjektfinanzierung (siehe Seite 10). Zum andern ist in unserem Nachbarland eine politische Diskussion entfacht, ob das sogenannte Bestellerprinzip künftig auch beim Immobilienkauf gelten soll. Im jüngsten Kapitel dieser Debatte hat Bundesjustizministerin Katarina Barley angekündigt, die Vorteile des Bestellerprinzips bei Immobilienkäufen überprüfen zu wollen.

Tatsache ist, dass der Makler in Deutschland in der Regel durch den Verkäufer bestellt, aber durch den Käufer bezahlt wird. Bis 2015 war das auch im Bereich der Mietwohnungen so. Befürworter des Bestellerprinzips vertreten die Ansicht, dass das heutige System Grund für die international überdurchschnittliche Höhe der Maklerprovision beim Immobilienkauf ist. Dem widerspricht der Immobilienverband IVD. Die Maklerhonorare würden künftig einfach in den Verkaufspreis eingerechnet.

Die Argumente von Befürwortern und Gegnern sind für uns insofern von Interesse, als Abweichungen vom Bestellerprinzip auch am Schweizer Markt – konkret am Mietwohnungsmarkt – existieren. So werden Anbieter von gewissen Leistungen vom Vermieter bestellt, über die Nebenkosten aber den Mietern verrechnet. Ich stelle mich dazu auf den Standpunkt, dass der umsichtige Bewirtschafter mit Blick auf die Vermietbarkeit und die Transparenz der Nebenkosten jedes Interesse hat, den besten Preis auszuhandeln, und dass das Bestellerprinzip nur dazu führen würde, die Kosten über höhere Mieten zu kompensieren.

Andreas Ingold •



Gemeinsam kommen wir weiter

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

www.energie360.ch

energie360°



Markus Bühler
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «EIN SEGMENT IM RASCHEN WANDEL»
Markus Bühler, Leiter Unternehmensentwicklung bei der Tertianum Management AG, spricht mit der Immobilia über Entwicklung und Aussichten im Bereich Leben, Wohnen und Pflege im Alter.

IMMOBILIENPOLITIK

10 UNTAUGLICHER SOZIALWOHNUNGSBAU
In Deutschland stösst der staatlich subventionierte Wohnungsbau auf Kritik.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 NICHE MIT POTENZIAL
Logistikimmobilien werden immer mehr zu Objekten mit veritablen Wachstumsaussichten.

15 ZU LANGE VERNACHLÄSSIGT
Da Anlagemöglichkeiten in Logistikimmobilien hierzulande begrenzt sind, empfehlen Experten den Blick über die Landesgrenzen.

16 ERFOLGSFAKTOR «BETREIBER»
Sonderimmobilien können die Rendite verbessern, sind aber vom Betreiber abhängig.

18 DER NACHFRAGE AUF DER SPUR
Eine von CSL Immobilien AG durchgeführte Umfrage zeigt leichten Aufwind am Büromarkt.

20 DAS POTENZIAL DER UMNUTZUNG
Die Umnutzung von Büroflächen in alternative Nutzungen ist aus Investorensicht interessant.

22 LUFTQUALITÄT IM SPITAL
Technische Hilfsmittel versprechen Abhilfe gegen schlechte Gerüche und verbessern die Lufthygiene.

25 DIE BESTEN DIGITAL-REAL-ESTATE-PROJEKTE 2018
«Digital Top 10» zeigt die besten Innovationen der Schweiz und sucht nun neue Ideen.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

32 WENN PARAMETER SICH ÄNDERN
Das Bundesgericht befasst sich in zwei jüngeren Entscheiden einerseits mit der Löschung einer Grunddienstbarkeit, andererseits mit der ausserordentlichen Kündigung eines Mietvertrags.

BAU & HAUS

36 LEITSYSTEME FÜHREN ANS ZIEL
Gemeinhin als Beschilderungssystem verstanden, ist die Signaletik ein Wirtschaftsfaktor von grosser Bedeutung.

38 FÜR EFFIZIENZ UND WIRKUNG
Fehlende Orientierungsmöglichkeiten kosten Ressourcen. Die Aufwendungen für eine gute Signaletik sind also in Kürze amortisiert.

KORRIGENDUM

Beim Bericht zur Prüfungsfeier der Immobilienbewirtschaftung in der August-Ausgabe wurde der Autorin Christine Fürst Rodríguez fälschlicherweise die Funktion Projekt- und Studiengangsleiterin SRES zugeordnet. Tatsächlich ist sie seit 2017 Leiterin des Prüfungssekretariates der SFPKIW.

40 EINE JUNGE DISZIPLIN

Signaletikplanung bedeutet interdisziplinäres Arbeiten an der Schnittstelle zwischen Architektur und Design.

42 «GUTE SIGNALETIK IST ZEITLOS»

Marius Morger spricht über das Gestern, Heute und Morgen in der Signaletik.

45 REVIDIERTE KOSTEN VON MINERGIE

Die Herausforderungen in der Umsetzung der Nachhaltigkeit bestehen weiterhin.

IMMOBILIENBERUF

50 GEWINNEN, MOTIVIEN, HALTEN

Gehaltsumfragen helfen, dass Unternehmen ihren Mitarbeitern eine marktgerechte und angemessene Vergütung bieten.

53 SEMINARE UND TAGUNGEN

54 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

58 WIR SITZEN ALLE IM GLEICHEN BOOT

SVIT Zürich lud die Mitglieder zum achten Mal zum Networking-Event «Immo-Boat 2018» ein.

59 MEHR DURCHBLICK IM MARKT

Der diesjährige Sommer-Ausbildungsanlass des SVIT Ostschweiz informierte über Online-Plattformen und -Instrumente.

MARKTPLATZ

56 STELLENMARKT

61 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

70 BEZUGSQUELLENREGISTER

73 ADRESSEN & TERMINE

74 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM



Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz
Association suisse des maîtres ferblantiers diplômés
Associazione svizzera dei maestri lattonieri diplomati

LIEBE IMMOBILIA-LESER

Der 1999 erstmals organisierte Wettbewerb über qualitative Spenglerarbeiten, Metalldeckungen und Dünnblechfassaden ist in den Jahren gewachsen und ist das Flaggschiff des Vereins dipl. Spenglermeister der Schweiz VDSS geworden. Am Wettbewerb 2017–2018 haben sich 23 Bauten hoher Qualität gemessen, die allesamt durch die kompetente VDSS-Jury besucht und bewertet wurden.

Darüber wurde auch 2018 ein sehr illustrativer Sonderdruck erstellt, der diese Juwelen aus Dünnblech, den Ideenreichtum des planenden Architekten und die handwerklichen Fähigkeiten des dipl. Spenglermeisters sehr anschaulich zum Ausdruck bringen. Der Herausgeber VDSS und alle involvierten Branchenpartner freuen sich, diese Broschüre als Beilage zur Immobilia der Leserschaft zustellen zu können.

Der VDSS hofft, die Broschüre mit der guten Sammlung schöner Bauten zu den Themen «Architektur – Metallhülle – Handwerk» stösst auf Ihr Interesse und dient als Anregung bei der Auswahl der Gebäudehülle für Dächer und Fassaden.

Verein dipl. Spenglermeister der Schweiz VDSS

ZITIERT



„Der Eigenmietwert belastet Wohneigentümer seit über 100 Jahren. Die Wirtschaftskommission hat mit den präsentierten Eckpunkten bewiesen, dass der ungerechten Besteuerung endlich ein Ende gesetzt werden soll.“

HANS EGLOFF

Nationalrat SVP und Präsident HEV Schweiz zur vorgesehenen Abschaffung der Besteuerung des Eigenmietwerts.



**Bestellung
Jahresabonnement**

12 Ausgaben:
nur CHF 78.00

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



«Ein Segment im raschen Wandel»

Markus Bühler, Leiter Unternehmensentwicklung bei der Tertianum Management AG, spricht mit der ImmoBilia über Entwicklung und Aussichten im Bereich Leben, Wohnen und Pflege im Alter.

Fotos: Urs Bigler

DIETMAR KNOPF*

– Seit 2013 ist die Tertianum Management AG eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Immobilieninvestment-Gesellschaft Swiss Prime Site AG. Können Sie die Unternehmensgeschichte kurz erläutern?

– Die Geschichte hat vor über dreissig Jahren mit einer kleinen Unternehmung in Berlingen TG begonnen. Der Name Tertianum Management AG ist erst viel später dazu gekommen. Die Unternehmung

» Kleine Betriebe sind kaum wettbewerbsfähig.«

gehörte einst Helvetia, der Zürcher Kantonalbank ZKB, der Swiss Re und der Familie Marazzi. Sie war damals sehr klein und das Wachstum bescheiden. Alle zwei bis drei Jahre wurde ein neues Haus entwickelt und gebaut. Im Jahr 2013 gingen diese Beteiligungen an der heutigen Tertianum Management AG an die Swiss Prime Site (SPS) über. Für SPS waren die renom-

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

www.trockag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen



» Die Politik wird sicher darauf drängen, dass es weniger Pflegeplätze gibt.«



• **BIOGRAPHIE**

MARKUS BÜHLER

(*1976) ist von Haus aus Ökonom und seit November 2011 bei Tertianum. Seit September 2017 leitet er die Abteilung Unternehmensentwicklung. •

mierten Tertianum-Häuser eine ideale Ergänzung ihres Portfolios und ermöglichten es, im Segment «Leben und Wohnen im Alter» Fuss zu fassen.

– Wie hat sich der Tätigkeitsbereich der Tertianum im Laufe der Zeit verändert?

– Wir sind durch unsere Residenzen im Luxussegment bekannt geworden. Inzwischen überwiegt unser Angebot an Dienstleistungen für den Mittelstand allerdings deutlich. Damit ist gemeint, dass die von uns angebotenen Leistungen allein durch Bezug von Rente, AHV und Pensionskassengelder erschwinglich sind. Dieser Wandel im Angebot ist insbesondere auf die Fusion der Tertianum-Gruppe mit der SENIOcare AG sowie die Übernahme der Senior-Care-Aktivitäten der Boas-Yakhin Holding SA in der Romandie zurückzuführen. Von den insgesamt 77 Betrieben sind heute deshalb lediglich noch 13 Häuser im obersten Preissegment angesiedelt.

– Welche Dienstleistungen für Senioren übernimmt die Tertianum genau?

– Wir bieten altersgerechte, hindernisfreie Wohnungen an, das sogenannte Wohnen mit Services. Im mittleren Preissegment können Dienstleistungen gegen Aufpreis in Anspruch genommen werden. Zum Beispiel sind Reinigungsleistungen und Mahlzeiten im Grundpreis nicht enthalten und ermöglichen es den preisbewussten Seniorinnen und Senioren so ihre monatlichen Kosten tief zu halten. Beim Abschluss eines Luxus-Pensionsvertrags gehören zahlreiche Extras dazu: ein tägliches Gourmet-Menü, eine wöchentliche Wohnungsreinigung, die Nutzung der Allgemeinräumlichkeiten, Teilnahme an vielseitigen Veranstaltungen und weitere Dienstleistungen. Ein weiteres wichtiges Standbein ist die stationäre Pflege, die wir in den hauseigenen Pflegeabteilungen anbieten. All unsere Häuser verfügen über eine eigene Pflegeabteilung. So garantieren wir auch den Wohnungsgästen ein Sicherheitsnetz, welches in ihrem bisherigen Zuhause nicht möglich wäre.

– Welches ist der Grundgedanke Ihres Angebots?

– Unser Grundgedanke ist es, dass Menschen im Alter nur einmal umziehen sollten: Zuerst ermöglichen wir den Pensionären ein selbständiges und unabhängiges Leben in einer unserer Wohnungen – je nach Wunsch mit oder ohne Beanspruchung von Servicedienstleistungen. Später können bei Bedarf zusätzliche Dienstleistungen von Spitex oder Hausdienst angefordert werden. Mit zunehmender Pflegebedürftigkeit kann inhouse ein Wechsel in die stationäre Pflege erfolgen. Durch dieses vielseitige Angebot in einem Gebäude ermöglichen wir es Paaren, trotz unterschiedlicher Bedürfnisse sozusagen unter einem Dach zu leben.

– In welchem Alter entscheiden sich Ihre Klienten für den Umzug in eines Ihrer Häuser?

– Unsere Zielkundschaft waren ursprünglich pensionierte Senioren ab 65, denen wir ein bedarfsorientiertes Wohnen im Alter ermöglichen wollten. Wegen der steigenden Lebenserwartung und des damit verbundenen gesundheitlichen Zustands entschlossen sich die Senioren heute aber erst viel später zu einem



Weitere Informationen
und Anmeldung:
www.kammer-fm.ch
e-mail: kammer-fm@svit.ch

SVIT FM Schweiz lädt ein zu «Good Morning Facility Management!»

Mittwoch, 31. Oktober 2018
Mall of Switzerland, 6030 Ebikon
Kino Pathé

Mit Unterstützung von:



» Der Möglichkeit eines organischen Wachstums sind enge Grenzen gesetzt.«



Umzug. Dabei hören wir stets von unseren Wohnungsgästen, dass sie eigentlich schon viel früher zu uns hätten kommen sollen. «Das Leben ist so viel einfacher geworden.» Das durchschnittliche Eintrittsalter beträgt für Wohnungen aktuell rund 85 Jahre, für die Pflegeabteilung 86 bis 87 Jahre – Tendenz steigend. Der Entscheid zur Miete einer Wohnung in einem altersgerechten Wohnhaus fällt in der Regel nicht von einem Tag auf den anderen, sondern ist ein längerer Prozess.

– Was bedeutet dieser späte Entscheid für die Aufenthaltsdauer?

– Im Mittelklasse-Segment verweilen die Pensionäre nur noch rund eineinhalb Jahre in der Wohnung, in der Pflegeabteilung rund neun Monate. Wesentlich länger ist die Aufenthaltsdauer in den Residenzen.

– Tertianum übernimmt als Mieter die Betriebsführung von Wohn- und Pflegezentren. Wer sind Ihre wichtigsten Auftraggeber?

– Ein grosser Auftraggeber ist die Credit Suisse. Daneben zählen jedoch auch Privatpersonen und die SPS zu unseren Hauptinvestoren.

– Warum haben Sie Ihren Fokus vom Luxussegment weg verlagert?

– Dies hat Wachstumsgründe. Das oberste Preissegment mit Monatsmieten für Wohnungen zwischen 6000 bis 15 000 CHF spricht nur wenige, vermögende Senioren an. Dieses Potenzial haben wir inzwischen ziemlich ausgeschöpft. Eine vorläufig letzte Residenz im obersten Preissegment wird derzeit in Paradiso bei Lugano realisiert. Das grosse Wachstum findet jedoch im Mittelklassesegment statt – bezahlbar für den durchschnittlichen Bürger.

– Wo verläuft die Grenze zwischen Normal- und Luxussegment?

– Unsere Preise im Bereich Wohnen entsprechen den marktüblichen Mietpreisen zuzüglich eines Zuschlags für die Sicherheitsleistungen. Dazu gehört der Pflegenotruf-Knopf in allen Wohnungen, der rund um die Uhr einen pflegerischen Bereitschaftsdienst bedingt. Im Bereich Pflege bestehen keine Unterschiede, weder bei den Leistungen noch bei der Bezahlung. Dieses Angebot darf nicht gewinnorientiert sein und unterliegt strengen Vorschriften und kantonalen Vorgaben.

– Über welche Wohnfläche verfügen die Wohnungen in Ihren Häusern?

– 1,5-Zimmer-Wohnungen weisen eine Fläche von rund 45 m² auf, 2,5-Zimmer-Wohnungen eine solche von rund 55 bis 60 m², und die 3,5-Zimmer-Wohnungen haben Flächen von 65 bis 70 m². 4,5-Zimmer-Wohnungen mit einer Wohnfläche von bis zu 120 m² bieten wir nur im Luxussegment an. Die grösste Nachfrage von Einzelpersonen besteht nach 2,5-Zimmer-Wohnungen. Unsere Wohnungen sind unmöbliert, und der Wechsel von einer grossen Wohnung oder gar einem eigenen Haus in eine kleinere Wohnung ist mit der Trennung von zahlreichen Möbeln und Gegenständen verbunden. Dies fällt den Bewohnern meist nicht leicht.

– Gibt es in den Tertianum-Wohnungen auch WG-ähnliche Lebensformen oder nur Einzel- und Paarhaushalte?

– Wir bieten nur Wohnraum für Paare oder Einzelpersonen an. Da wir ursprünglich nur Angebote im Luxussegment hatten, deren Pensionäre nur beschränkt die Gesellschaft anderer gesucht haben, gibt es in unseren Häusern auch nur wenig gemeinschaftlich genutzte Räume. Gemeinschaftsküchen wie sie in anderen Senioreneinrichtungen angeboten werden, entsprechen nicht den Wünschen unserer Klienten. Meist werden in den Häusern einzelne Räume an externe Dienstleister wie Coiffeure oder Podologen vermietet, damit unsere Pensionäre diese gefragten Services im Haus nutzen können. Unsere Residenzen verfügen über Schwimmbäder und Sauna.

– Werden in Ihren Häusern alle Menschen, unabhängig von der Art oder dem Schweregrad ihrer Krankheit, betreut?

– Ja, wir haben in unseren Häusern unterschiedliche Ausrichtungen und Spezialisierungen. Dank unserer Grösse sind wir in der Lage, für jedes Krankheitsbild und für jeden Schweregrad ein für den Pflegegast passendes Zuhause anzubieten.

– Sie sind im Laufe der letzten Jahre enorm gewachsen. Wie gelangen Sie zu neuen Betrieben?

– Schwerpunkt unserer Tätigkeit bilden immer noch selbst entwickelte Projekte. Die Akquisitionen, die wir tätigen, sind meist Gelegenheitskäufe aufgrund von fehlenden Nachfolgern oder zu geringer Grösse. Um wettbewerbsfähig zu

sein, reichen 18 Betten nicht mehr aus. Übernahmen von gemeindeeigenen Betrieben sind noch eher selten. In Richterswil und Opfikon ist ein Projekt im Gang bzw. abgeschlossen. In Hombrechtikon interessierten wir uns für die Übernahme des Alters- und Pflegeheims. An der Urne wurde diese Idee jedoch von der Bevölkerung abgelehnt.

– Nach welchen Kriterien wählen Sie Standorte aus?

– Zuerst klären wir im betroffenen Kanton ab, ob wir eine Pflegeplatzbewilligung erhalten. Die Anzahl Pflegeplätze ist beschränkt und bewilligungspflichtig. Immer mehr Kantone erteilen keine zusätzlichen Bewilligungen mehr. Von offizieller Seite heisst es, im entsprechenden Kanton seien genügend Betten für die geriatrische Langzeitpflege vorhanden. Entsprechend der Forderung vom Bund «ambulante vor stationärer Pflege» wird erstere stärker gefördert. Zwar bieten wir ja in den Wohnungen auch ambulante Pflege durch die Spitex an. Diese wird von den Mitarbeitenden der hausinternen Pflegeabteilung geleistet und gilt deshalb nicht eigentlich als ambulant. Wir vermuten jedoch, dass zusätzlich aber auch die Restfinanzierung Grund für die Zurückhaltung der Gemeinden und Kantone ist. Die Pflegekosten werden hauptsächlich von den Krankenkassen getragen, max. 21.60 CHF pro Tag übernehmen die Betroffenen selbst. Der restliche Betrag wird von den Gemeinden oder vom Kanton beigesteuert. Darauf, so vermuten wir, basiert die Zurückhaltung der öffentlichen Hand. Inzwischen melden zum Beispiel die Kantone Bern und Zürich tatsächlich leerstehende Pflegebetten. Diese rasche Veränderung des Markts erschwert die Entwicklung neuer Projekte. Es ist durchaus möglich, dass zu Beginn einer Projektierungsphase ein grosser Bedarf an Pflegebetten besteht, dieser bis zum Abschluss des Projekts jedoch geschwunden ist. Wir machen uns darüber allerdings keine Sorgen, da die geburtenstarken Jahrgänge nun in das pflegebedürftige Alter kommen, und sich die Situation leerstehender Betten wieder relativieren wird.

– Wo liegen die Renditen im Vergleich zu anderen Anlageformen?

– Wir arbeiten überwiegend mit Investoren, die eine Core-Strategie verfolgen. Die



Nettorenditen unserer Spezialimmobilien sind nicht überdurchschnittlich hoch. Für Investoren ist allerdings die Aussicht auf einen beständigen Cashflow über lange Zeit interessant.

– Prüfen Sie auch andere Geschäftsfelder ausserhalb der geriatrischen Langzeitpflege?

– Wir überprüfen immer wieder die Option des reinen Wohnens, möglicherweise gekoppelt mit neuen Servicedienstleistungen. Themen wie Digitalisierung, Kommunikation, Nachhaltigkeit und Flexibilität werden immer wichtiger, nicht zuletzt um Personalressourcen einzusparen. Wir haben auch schon über den Einstieg in den Rehabilitationsbereich diskutiert. Allerdings ist und bleibt die geriatrische Langzeitpflege unser Kerngeschäft.

– Wie wird sich der Pflege-Immobilienmarkt in der Schweiz entwickeln?

– Ich erwarte in den nächsten Jahren einen Wachstumsrückgang, der sich – wie bereits erwähnt – auch wieder ins Gegenteil wandeln kann. Allerdings bleibt die Zukunft insofern ungewiss, als die Medizin bei der Heilung altersabhängiger

Krankheiten starke Fortschritte macht. Vielleicht entstehen jedoch auch wieder andere Krankheitsbilder, die uns neu beschäftigen werden. Von politischer Seite wird der Druck, keine neuen Pflegeplätze zu schaffen, bestehen bleiben. In der Schweiz gibt es derzeit rund 1560 Alters- und Pflegeheime. Reine Alterswohnungen sind auf zentrale Lagen in der Nähe von Einkaufsmöglichkeiten angewiesen. Solche Zentrumsanlagen sind bereits stark ausgeschöpft.

– Letzte Frage: Was tun Sie in Ihrer Freizeit, um Ihre Batterien wieder aufzuladen?

– Ich reise sehr gerne, demnächst nach St. Petersburg, danach nach Schottland. Freunde und Bekannte zu treffen, ist für mich ein wichtiger Ausgleich. ●



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Untauglicher Sozialwohnungsbau

Der Wissenschaftsbeirat des Wirtschaftsministeriums spricht sich gegen den staatlich subventionierten Wohnungsbau und für die Subjektfinanzierung aus. Der Rat hat gute Argumente auf seiner Seite.



Mieterprotest in Berlin (123rf.com).

IVO CATHOMEN*

FEHLBELEGUNG VORPROGRAMMIERT. «Der Sozialwohnungsbau sollte nicht wiederbelebt, sondern im Gegenteil zurückgefahren werden, weil hierbei eine Fehlleitung von Subventionen droht.» Diese Erkenntnis bezieht sich zwar nicht auf die Abstimmung über die Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» – sie trifft auf sie aber ebenso punktgenau zu. Es ist vielmehr eine der lesenswerten Schlussfolgerungen in der Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie der Bundesrepublik Deutschland von Ende Juni zur sozialen Wohnungspolitik von Bund, Ländern und Kommunen.

Das Instrument des sozialen Wohnungsbaus kann zwar hinsichtlich der Versorgung mit angemessenem Wohnraum einen gewissen Effekt erzielen, wirkt also auf die Angebotsseite, wo in Deutschland bzw. in den urbanen Gebieten tatsächlich Wohnungsmangel herrscht. Jedoch kann damit nach Auffassung der Weisen aber das Verteilungsproblem nicht gelöst werden. Denn es gibt immer weniger subventionierte Wohnungen als Nachfrager. In Deutschland wie in der Schweiz wird staatlich geförderter Wohnraum nicht verlässlich den Bedürftigsten zugeteilt. Bei unseren nördlichen Nachbarn wird der Anspruch nur einmal,

nämlich bei Einzug, überprüft. Anschliessend nicht mehr.

In Schlussfolgerungen des Berichts heisst es weiter: «Das adäquate Mittel für die Versorgung von Angehörigen der unteren Einkommensgruppen und grosser Familien mit angemessenem Wohnraum zu tragbaren Kosten ist das Wohngeld.» Mit dieser Subjektförderung können bedürftige Haushalte einen zweckgebundenen Zuschuss zu ihren Wohnkosten erhalten, wobei sich durch den Selbstbehalt der Wohngeldempfänger die verzerrenden Effekte auf die Preisentwicklung am Wohnungsmarkt vermindern. Damit treten die Autoren dem Argument entgegen, mit der Subjektfinanzierung werfe man das Geld nur den Vermietern hinterher. Durch die jährliche Genehmigung der Wohngeldberechtigung orientiert sich der Transfer zudem unmittelbar an der Bedürftigkeit des Haushalts, was bei der Wohnungsbauförderung angesichts der Fehlbelegungsproblematik nicht gelingen kann.

SCHARFER BLICK AUF STAATLICHE MASSNAHMEN. Warum der Staat offensichtlich ineffiziente Instrumente einsetzt, erklären die Autoren mit der Politischen Ökonomie. Wenn ein gesellschaftliches Problem – wie die «Wohnungsnot» – erkannt worden ist, ist es politisch attraktiv, aktive und

sichtbare Massnahmen zu ergreifen, die zu dessen Lösung beizutragen versprechen. Die Ausweisung eines Budgets und erst recht der Start eines Bauprojekts sind dabei wesentlich sichtbarer als die Änderung einiger Zahlen in einem Wohngeldgesetz, das die wenigsten kennen.

Aber auch für die Betroffenen scheint der soziale Wohnungsbau Vorteile zu haben, wenn sie zu den tatsächlich Begünstigten zählen, da sie in diesem System ihre Bedürftigkeit nur einmal nachweisen müssen, nämlich bei Einzug in eine geförderte Wohnung. Das Wohngeld muss dagegen jedes Jahr neu beantragt werden. Schliesslich dürfte ein vom Staat regelmässig erhaltener Geldtransfer stigmatisierender wirken als das Recht, eine bestimmte Wohnung beziehen zu dürfen. Diesen vermeintlichen Vorteilen der Objektförderung hält der Beirat entgegen, dass Sozialwohnungen niemals für alle bedürftigen Bürger reichen und es daher zwangsläufig zu gravierenden Ungleichbehandlungen kommt, während der Anspruch auf Wohngeld eher eine Gleichbehandlung aller beinhaltet. ●



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

SCHWEIZ

WAK-N VERTAGT BERATUNG

Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats (WAK-N) hat an ihrer Sitzung von Mitte August für die Beschlussfassung zur Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» bei der Verwaltung Abklärungen in Auftrag gegeben. Die Kommission möchte sich ein fundiertes Bild über die aktuell eingesetzten Fördermassnahmen für den Wohnungsbau, für den Erwerb von Wohnungs- und Hauseigentum, das dem Eigenbedarf Privater dient, sowie über die Tätigkeit von Trägern und Organisationen des gemeinnützigen Wohnungsbaus machen. Die Beratung des Geschäfts wird im 4. Quartal wieder aufgenommen.

WAK-S STIMMT SYSTEMWECHSEL ZU

Die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats (WAK-S) hat an ihrer Sitzung von Mitte August dem Systemwechsel der Besteuerung des Einmietwerts zugestimmt und die Verwaltung mit der Ausarbeitung eines Vorentwurfs beauftragt. Damit kommt die Kommission einem Auftrag beider Kammern aus dem vergangenen Jahr nach. Der Abzug von Schuldzinsen – ausgenommen sollen Ersterwerber sein – und Liegenschaftsunterhaltskosten sollen in Zukunft nicht mehr abzugsfähig sein, hingegen soll es den Kantonen überlassen bleiben, ob sie in ihrer Steuergesetzgebung die Möglichkeit von Abzügen für energetische Sanierungen aufrechterhalten wollen. Die WAK-S wird sich im 1. Quartal 2019 mit dem Vorentwurf befassen.

RK-S GIBT ABKLÄRUNG ZUM MIETRECHT IN AUFTRAG

Die Rechtskommission des Ständerats (RK-S) hat sich in ihrer August-Sitzung mit verschiedenen Vorstössen zum Mietrecht befasst. Während die RK-S ohne Gegenstimme zwei parlamentarischen Initiativen zustimmte, die Erleichterungen im Bereich der Formularpflicht vorsehen («Keine unnötigen Formulare bei gestaffelten Mietzinserhöhungen», «Auf mechanischem Wege nachgebildete Unterschriften für zulässig erklären»), setzte sie die Vorprüfung vier weiterer Initiativen aus und gab bei der Verwaltung vertiefte Abklärungen in Auftrag.

ZÜRICH

INITIATIVE FORDERT HÖHERE MEHRWERT-ABGABE

Die kantonale Volksinitiative «Für einen gemeindefreundlichen Mehrwertausgleich» ist zustande gekommen, wie die Direktion der Justiz und des Innern des Kantons Zürich Mitte August mitteilte. Die erforderliche Anzahl von 6000 Unterschriften wurde übertroffen. Die Volksinitiative fordert mehr Autonomie der Gemeinden als im Mehrwertausgleichsgesetz der Regierung festgelegt ist. So soll der Kanton nur die vom Raumplanungsgesetz zwingend vorgesehene Abgabe von 20% auf Einzonungen erheben. Die Gemeinden sollen selbst bestimmen können, ob sie eine ergänzende Abgabe auf Einzonungen und eine Abgabe auf Auf- und Umzonungen erheben. Die Höhe der kommunalen Mehrwertabgabe soll nicht vom Kanton plafoniert werden.

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

Nische mit Potenzial

Während der Markt für Büro- oder Retailflächen unter Druck ist, mausert sich die Nische von Logistikimmobilien mehr und mehr zu einer veritablen Wachstumsbranche. Logistikimmobilien kennen hingegen ihre eigenen Gesetzmässigkeiten.



Wachstum durch Akquisitionen oder eigene Projektentwicklungen: Verteilzentrum in Rapperswil (Logistikimmobilie im Eigentum des Fonds CS REF LogisticsPlus).

JÜRIG ZULLIGER* ●

Der boomende Online-Handel und markante Zuwachsraten im Bereich E-Commerce haben schon so manche Branche auf den Kopf gestellt. Denken wir an den Buchhandel oder an die Kleiderbranche. Je nach Schätzung dürfte die Grössenordnung des Logistikmarkts Schweiz bei rund 38 bis 39 Mrd. CHF pro Jahr liegen. Die Statistik zählt für den Logistiksektor 181 000 Beschäftigte. Mit einem Anteil von 61% wird ein Grossteil der Logistik auf der Strasse abgewickelt; das gut ausgebaute Bahnnetz in der Schweiz wird von den Händlern und Logistikern aber ebenfalls stark genutzt und macht 39% aus. Im Kern sind vor allem zwei Faktoren anzuführen, die der Branche Schub verleihen: Zum einen führt das Wirtschaftswachstum zu einer Zunahme der Warenströme, der Exporte und der Logistikdienstleistungen. Die feingliedrige Arbeitsteilung in vielen Wirtschaftszweigen ist heute nur dank effizienter Logistik möglich. Zum anderen profitiert dieser Sektor vom tiefgreifenden Wandel rund um E-Commerce und vom boomenden Vertrieb über Online-Kanäle.

Moderne, immer öfters auch automatisierte Logistik erweist sich als grosser Wettbewerbsvorteil.

LOGISTIKFONDS SCHWEIZ. Fachleute und spezialisierte Investoren sehen noch in anderer Hinsicht Potenzial. Sascha Paul vom Asset Management der Credit Suisse sagt zum Beispiel: «Viele Logistikgebäude und -anlagen in der Schweiz kom-

» Wir haben Objekte mit bonitätsstarken Mietern und langfristigen Mietverträgen im Fokus.«

FONDSMANAGER SASCHA PAUL

men in eine Modernisierungsphase. Das setzt öfters grössere Investitionen voraus.» Sascha Paul ist Fondsmanager des Credit Suisse Real Estate Fund Logistics Plus (CS REF LogisticsPlus). Der Fonds, der sich an qualifizierte Anleger und damit vor allem an Pensionskassen richtet, weist per 31.03.2018 eine Marktkapitalisierung von 363 Mio. CHF auf. Manager

Paul verfolgt eine klare Wachstumsstrategie. «Wir wollen sowohl durch eigene Projektentwicklungen als auch durch Akquisitionen von Bestandesimmobilien weiter wachsen.» Im Fokus sind dabei Objekte mit bonitätsstarken Mietern und langfristigen Mietverträgen. Bevorzugte Mieter des Fondsmanagers sind die grossen Händler in der Schweiz, Grundversorger wie etwa die Post sowie Logistikdienstleister. Der Schweizer Markt für Logistik sei bisher sehr stark von Eigennutzungen geprägt. Der weitaus grösste Teil der Logistikhallen und -anlagen ist im Eigentum der Unternehmen und Nutzer selbst, darunter viele Familienunternehmen. Vom gesamten Neubauvolumen im Logistiksektor von etwa 1 Mrd. CHF geht bis anhin erst etwa ein Anteil von 13% auf das Konto von institutionellen Investoren. Laut Sascha Paul kommt es aber immer wieder zu neuen Investitionsmöglichkeiten: etwa wenn ein Familienunternehmen keine passende Nachfolgeregelung findet, wenn aus Sicht des Nutzers eine Erweiterung und Modernisierung zu viel Kapital binden würde, oder wenn grosse Händ-

ler für neue Logistikhallen nicht unbedingt selbst in die Rolle des Eigentümers schlüpfen wollen.

STEIGENDE PREISE. Aufgrund der grossen Nachfrage und der tiefen Zinsen sind auch bei den Logistikimmobilien die Preise eher gestiegen. Dennoch liegen die Renditen immer noch höher als für Schweizer Mehrfamilienhäuser oder für klassische Büro- und Retailliegenschaften. Nach Zahlen von Wüest Partner liegen die Cashflow-Renditen im Segment Logistik in einer Bandbreite von 5,9 bis 7,8%. Im aktuellen Umfeld kommen laut Sascha Paul Kaufangebote meist bei etwa 5 bis 7% auf den Markt. Handelt es sich um sehr solvente Mieter mit längerfristigen Nutzungen und vertraglichen Anbindungen dürften Transaktionen heute auch

bei unter 5 % Cashflow-Rendite zustande kommen. Sascha Paul ist überzeugt, dass es sich dabei um stabile und wertichere Anlagen handelt – sofern einige Voraussetzungen erfüllt sind. Wichtig ist, sich genauer mit den speziellen Marktmechanismen und Bedürfnissen der Logistikhallen auseinanderzusetzen. «An guter Lage und in einer entsprechenden Nutzungszone stellt eine Logistikimmobilie für unseren Fonds eine ertragsstarke Investition dar», so Sascha Paul. Im direkten Vergleich zu einem konventionellen Geschäftshaus ist zu beachten, dass Logistikhallen zu wesentlich tieferen Baukosten und auch in kürzerer Zeit realisiert werden können. Hinzu kommt, dass ein wesentlich höherer Anteil der Investition in direktem Zusammenhang mit dem Grundstück und der Lage zu sehen ist.

INSTITUTIONELLE INVESTOREN. Von Immobilienfonds, wie dem CS Logistics oder Procimmo abgesehen, zeigen sich inzwischen auch andere grosse institutionelle Investoren gegenüber dem Thema aufgeschlossen. Bei Swiss Prime Site (SPS), der grössten Schweizer Immobilien-gesellschaft, sind inzwischen Logistikimmobilien fester Bestandteil der Strategie. So realisiert SPS aktuell in Genf und in Zürich neue Logistikimmobilien: Mit dem Neubau Espace Tourbillon in Genf bietet SPS neben Flächen für Gewerbe, Handwerk und Dienstleistungen auch spezielle Zufahrten und Ausbauten für Logistikhallen an. Zudem erwarb SPS erst kürzlich ein von Implemia geplantes Bauprojekt in Zürich-Altstetten («West-Log»): Das Projekt schafft Raum für Büros und automatisierte Lagerein-

ANZEIGE



1,9 Mio.
UNIQUE
USERS

Inserieren Sie dort, wo die meisten Schweizerinnen und Schweizer ein neues Zuhause suchen. Mit über 1,9 Millionen Unique Users* pro Monat und mehr als 100'000 Objekten ist homegate.ch der führende Immobilienmarktplatz der Schweiz und eine der meistbesuchten Schweizer Websites überhaupt.

* Quelle: NET-Metrix-Profil 2017-2

X homegate.ch

**FINDE DEINEN
PLATZ**

ANZEIGE



Kanton Zürich
Baudirektion
Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft

Das Gebäudeprogramm

MINERGIE®

Einfach Stutz abholen!

Finanzielle Unterstützung bei der energetischen Gebäude-Modernisierung und bei Ersatzneubauten Minergie-P

AKTION
Höhere
Förderbeiträge
bis Ende 2018

Planen Sie eine energetische Gebäude-Modernisierung? Oder möchten Sie einen Minergie-P-Ersatzneubau mit Solarstrom-Anlage realisieren? Dann können Sie mit finanzieller Unterstützung rechnen und erst noch Steuern sparen. Wie das funktioniert und was Sie dabei beachten sollten, erfahren Sie auf:

energiefoerderung.zh.ch
Hotline 0800 93 93 93

richtungen. Die Inbetriebnahme des Gebäudes, mit einer Nutzfläche von rund 17 500 m² ist für 2020 geplant. Laut Auskunft von SPS sind bereits über 85 Prozent der verfügbaren Flächen «langfristig an ein Schweizer Grosshandelsunternehmen vorvermietet». Peter Lehmann, CEO von Swiss Prime Site Immobilien, sagt dazu: «Für Stadtlogistik-Immobilien an solchen Standorten sehen wir künftig grosses Potenzial.»

SPEZIFISCHE MARKTRISIKEN. Grundsätzlich kommen Logistikimmobilien auch für die grossen Lebensversicherungen infrage – einzig mit der Einschränkung, dass sie beim sogenannten «gebundenen Vermögen» einer Versicherung nicht anrechenbar sind. Fachleute wenden allerdings ein, dass mit Logistik im Grunde genommen unternehmerische Risiken verbunden sind, ähnlich wie bei Hotelimmobilien. «Der Logistikmarkt folgt seinen eigenen Gesetzmässigkeiten», erläutert Ernst Schaufelberger, Länderchef von Axa Investment Managers Real Assets. Wer in diesem Sektor Erfolg haben wolle, müsse sich mit diesen Besonderheiten auseinandersetzen. Das gelte etwa für die Lagekriterien, aber auch die für ganz bestimmte Zwecke notwendigen Ausbauten und Anpassungen (Lebensmittelbereich, Pharmazie, Baubranche etc.). Kommt hinzu, dass der Logistikbereich sehr kompetitiv ist und ein grosses Mass an Flexibilität voraussetzt. Ein Beispiel von Ernst Schaufelberger: «Wer Logistikflächen nachfragt, sucht nicht zwingend einen attraktiven Neubau zu einem relativ hohen Mietniveau.» Vielleicht findet der potenzielle Mieter für seine Logistik bzw. die zu lösende Aufgabe in der Nachbarschaft leerstehende Fabriken und Produktionshallen, die seinen Zwecken genauso gut dienen wie ein Neubau. Bloss ist die Miete bei solchen Umnutzungen wohl viel tiefer, als was ein Investor für sein eigenes Gebäude erwarten würde. Nach der Überzeugung von Ernst Schaufelberger muss sich jeder Investor im Voraus mit dem Szenario befassen, dass der Mietvertrag eines Tages – aus was für Gründen auch immer – gekündigt bzw. nicht verlängert wird. «Der Investor», so Schaufelberger, «muss sich schon im Voraus Gedanken machen, wie und zu welchen Kosten er sein Gebäude anpassen müsste, um wieder Erträge generieren zu können.»

Zu lange vernachlässigt

Weil Anlagemöglichkeiten in Logistikimmobilien hierzulande begrenzt sind, empfehlen Experten den Blick über die Landesgrenzen. «Auslanddiversifikation macht in diesem Sektor Sinn», sagt Professor John Davidson.

JÜRIG ZULLIGER*

– Herr Davidson, jede Form von Wirtschaft, Produktion und Handel hat mit Logistik zu tun.

Ist die Promotionstätigkeit für Logistikimmobilien ein Stück weit ganz einfach ein Modethema?

– Einerseits ist es folgerichtig, nach Alternativen bei Immobilien Ausschau zu halten. Wir bewegen uns in einem Tiefzinsumfeld, und Anlagemöglichkeiten in Mehrfamilienhäuser und Büroimmobilien in der Schweiz bewegen sich preislich auf einem sehr hohen Niveau. Andererseits haben viele Investoren den Bereich Logistikimmobilien lange Zeit sehr stiefmütterlich behandelt. Es ist aber eine Tatsache: Die Veränderungen im Handel, das rasche Aufkommen von E-Commerce und das veränderte Konsumverhalten setzen die traditionellen Retailflächen unter Druck. Dafür profitiert der Logistikmarkt. Es lässt sich kaum leugnen, dass dieser Markt Potenzial hat. Das zeigt auch ein Blick ins Ausland. In anderen Volkswirtschaften sind Investitionen in diesem Sektor wesentlich besser etabliert.

– Was heisst «besser etabliert»?

– In den gängigen Indizes für Direktanlagen in Immobilien machen in der Schweiz Logistikgebäude vielleicht 2 oder 2,5% aus. Kommt noch dazu, dass in der Schweiz nur ein Teil davon als Anlagemöglichkeit für Investoren zugänglich ist. In anderen Ländern, etwa in den USA, liegt diese Quote deutlich über 10%. Damit eröffnen sich spannende Anlagemöglichkeiten und eine breitere Auswahl. Wer als Investor an das Stichwort «Logistik» denkt, muss damit immer auch die ausländischen Märkte auf dem Radar haben. In der Schweiz ist der Markt sehr begrenzt und eng.

– Die Kleiderbranche, Logistikdienstleister und Detailhändler halten die Objekte oft selbst.

Kommt es zu einem Umdenken?

– Im Moment sieht es nicht so aus. Grosse, moderne Logistikanlagen und -immobilien kommen nur vereinzelt als Kapitalanlage auf den Markt. Und die ganz grossen, internationalen E-Commerce-Händler wie Zalando und andere realisieren ihre Logistikzentren nicht in der Schweiz, sondern im Grenzgebiet. Dienstleister für Logistik wie etwa Planzer führen ihre Projekte meist selbst aus. In Deutschland findet teilweise ein Um-

denken statt: So haben sich einige Logistikdienstleister bereits entschlossen, die bisher selbst gehaltenen Objekte auf den Transaktionsmarkt zu bringen. Aus einem offensichtlichen Grund: Sie haben festgestellt, dass das Pricing für gute Logistikimmobilien heute interessant ist. Zudem hilft das zusätzliche Kapital, das Wachstum effizient voranzutreiben.

– Stellen wir uns einen Anleger vor, der ganz konkret im Logistiksektor investieren möchte. Welche Auswahl steht ihm heute offen?

– In der Schweiz haben sich bis jetzt vor allem zwei Immobilienfonds etabliert, die zu einem grossen Teil oder ausschliesslich Logistik abdecken. Davon abgesehen sind die Anlagemöglichkeiten sehr rar. Von Direktanlagen würde ich abraten, für die meisten Anleger dürften indirekte Anlagen die passende Lösung sein. Denn Direktanlagen setzen ein ganz spezifisches Know-how voraus. Wie andere Arten von Immobilien ist auch Logistik ein lokales Geschäft, braucht spezifisches Know-how und gute Kontakte zu Mietern. Bei den Auslandsvarianten stehen Anlegern weit mehr Möglichkeiten in verschiedenen Ländern und über unterschiedliche Anlagekonstrukte offen (börsennotierte, nicht notierte Fonds oder grosse internationale Anlagestiftungen, die beispielsweise bis zu 15% in Logistik investiert sind). Dabei sollten Anleger auch die Ertragsaussichten beachten. Das Wachstum der Mieterträge liegt in vielen Volkswirtschaften momentan höher als in der Schweiz – in der Logistik wiederum höher als bei Wohn- oder Büronutzungen. Für die USA erwartet z. B. Blackrock ein NOI-Wachstum von rund 4,1% und jährliche Erträge von etwa 8%, und zwar über die nächsten drei Jahre. Alles in allem ergibt sich – wenn man die richtigen Partner findet – ein doppelter Diversifikationseffekt: eine bessere Diversifikation nach Ländern und nach Sektoren.

– Was sind realistische Renditen für Logistikimmobilien?

– Wir müssen bei diesem Punkt immer unterscheiden zwischen Cash-Flow-Rendite und Wertänderungsrendite (Wertänderung der Anlage). Historisch lagen die Cashflow-Renditen für Logistik immer höher als für andere Immobilienanlagen. Das gilt auch heute noch. Bis jetzt stellte sich aber meist heraus, dass die Wertänderungsrendite bei null verharrte oder so-



BIOGRAPHIE

DR. JOHN DAVIDSON

Professor an der Hochschule Luzern (Wirtschaft IFZ – Institut für Finanzdienstleistungen Zug). Er befasst sich seit Jahren schwergewichtig mit Immobilienanlagen.

gar negativ ausfiel. Folglich würde man eine entsprechend höhere Cashflow-Rendite erwarten von zum Beispiel 6 bis 7%. Da heute die Nachfrage nach solchen Objekten stärker ist als vor zehn Jahren, dürfte es etwas schwieriger werden, solche Objekte zu finden. Wegen der erhöhten Nachfrage sind auch hier die Renditen unter Druck gekommen. Selbst wenn ein Anleger eine Logistikimmobilie bei 5% Cashflow-Rendite kauft, ergibt dies gegenüber Wohnimmobilien immer noch einen Spread von etwa 1%. Zudem sind die Mietwachstumschancen im momentanen Umfeld intakt. Letztlich sind aber das entsprechende Asset und die Lage entscheidend. Der erwähnte Spread ist im Vergleich dazu nur eine Daumenpeilung und kann nicht allein ausschlaggebend sein für eine Investition.



*JÜRIG ZULLIGER

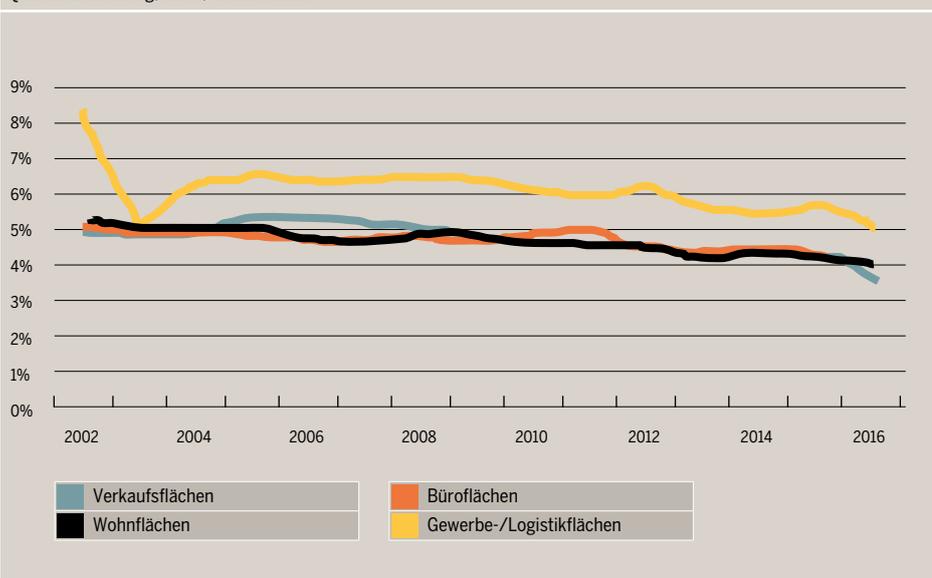
Der Autor ist Buchautor und Journalist BR (Master of Science Uni Zrich). Er publiziert regelmässig zu Fachthemen rund um Immobilien, Bau und Investments.

Erfolgsfaktor «Betreiber»

Sonderimmobilien leisten einen Diversifikationsbeitrag und können die Rendite verbessern. Die Risiken dürfen dabei nicht ausser Acht gelassen werden, wobei die Abhängigkeit vom Betreiber zentral ist.

ABB. 1: NETTO-CASHFLOW-RENDITEN GEMÄSS SCHWEIZER IMMOBILIEN INDEX MSCl

Quellen: Bloomberg, MSCI, Credit Suisse



Mit Gewerbe- und Logistikflächen lassen sich interessante Renditen erzielen.

JONAS HÄMMERLI*

DIVERSIFIKATIONSBEITRAG. Unter Sonderimmobilien werden Objekte verstanden, welche ohne grössere bauliche Massnahmen ausschliesslich eine Art der Nutzung zulassen. Beispiele dafür sind Burgen, Gefängnisse, Spitäler, Bahnhöfe, Lagerhallen und Hotels. Häufig haben diese Bauten nur wenige Nutzer und werden durch nur einen Betreiber geführt. Somit sind bei Investitionen in Sonderimmobilien neben den Immobilienrisiken auch die Betreiber- und Klumpenrisiken zu berücksichtigen. Folglich wirken solche Anlagen auf den ersten Blick wenig attraktiv für Investoren. Dennoch gibt es einige Gründe, welche für einen moderaten Anteil an Sonderimmobilien in den Portfolios sprechen.

Viele institutionelle Anleger erhöhten ihre Anteile an Schweizer Immobilien in den vergangenen Jahren. Besonders Wohnimmobilien erfreuen sich hoher Beliebtheit. Zur Diversifikation der Portfolios halten viele Anleger Büro-, Verkaufs- und Gewerbeimmobilien. Ein geringer Anteil an Sonderimmobilien kann einen zusätzlichen Diversifikationsbeitrag leisten, da diese teilweise von anderen Marktreibern beeinflusst werden und andere Risiken als konventionelle Immobilien aufweisen.

CHANCEN ... Derzeit ist die Nachfrage nach Immobilien sehr gross, während auf dem Markt nur verhältnismässig wenig attraktive Objekte angeboten werden. Folglich ist es schwierig, Investitionsmöglichkeiten zu finden. Da die Nachfrage nach Sonderimmobilien kleiner ist als beispielsweise nach Wohnimmobilien, besteht bei Sonderimmobilien die Chance, Liegenschaften mit weniger Mitbietenden zu erwerben. Gleichzeitig erhöhen weniger Mitbieter die Chance auf einen tieferen Kaufpreis und somit eine höhere Rendite.

» Die Komplexität von Sonderimmobilien soll Investoren nicht abschrecken, sondern ihr Interesse wecken.«

Durch Partnerschaften mit Betreibern von Sonderimmobilien können Win-win-Situationen entstehen: Die Betreiber können die Liegenschaft verkaufen und entsprechend die Mittel für ihr Kerngeschäft verwenden, während Investoren Liegenschaften mit geringem Bewirtschaftungs- und Managementaufwand erwerben können.

... UND RISIKEN. Dennoch dürfen die Risiken nicht vernachlässigt werden. Bei Immobilien wie Spitälern, Gefängnissen oder Kraftwerken dürfte es beinahe unmöglich sein, im Falle einer Kündigung des Mieters die Flächen neu zu vermieten. Bei anderen Sonderimmobilien wie Alterswohnheimen, Hotels und Lagerhallen sind die Erfolgchancen, einen neuen Mieter zu finden, etwas höher einzuschätzen. Diese Risiken müssen bei einem Kauf eingepreist und anschliessend aktiv gemanagt werden.

Einige Sonderimmobilien sind für institutionelle Anleger interessanter als andere. Grundsätzlich gelten Immobilien mit überschaubaren Risiken und sicheren Mieterträgen als attraktiv. Folglich sind Immobilien wie Kraftwerke oder Burgen für institutionelle Anleger wenig attraktiv. Die wahrscheinlich meist verbreiteten Investitionen in Sonderimmobilien sind Hotels, Lagerimmobilien und Alterswohnungen.

HOTEL. Wie eingangs erwähnt, ist der Erfolg von Investitionen in Sonderimmobilien häufig stark vom Betreiber abhängig. Bei Hotels lässt sich dies einfach ausdrücken: Wenn das Hotel nicht läuft, kann die Miete langfristig nicht mehr bezahlt werden. Vor einer Investition in ein Hotel muss deshalb nebst der Immobilie zusätzlich der Betreiber, dessen Strategie und der Tourismusmarkt am Standort der Immobilie geprüft werden. Der Hotelmarkt ist von einem Verdrängungskampf geprägt, wobei häufiger kleine Familienhotels das Nachsehen haben. Die Bruttobettenauslastung der Hotels liegt seit zehn Jahren konstant zwischen 35% und 38%. Auch die Logiernächte lagen in den letzten zehn Jahren konstant zwischen 34,4 Mio. und 37,4 Mio. CHF, wobei es beachtliche Differenzen zwischen städtischen Hotels und den restlichen Gebieten gibt. Eine weitere Herausforderung bei Hotelimmobilien ist, dass häufig der Marktwert unter den Anlagekosten liegt, wodurch eine Finanzierungslücke entsteht.

LAGERIMMOBILIEN. Lagerimmobilien sind stark vom Logistikmarkt abhängig. Sie generierten unter anderem dank des steigenden Onlinehandels in den letzten Jahren konstante Erträge. Gemäss dem Logistikimmobilienreport der Credit

Suisse waren die Netto-Cashflow-Renditen von Gewerbe- und Logistikflächen in den Jahren von 2002 bis 2016 durchgehend höher als bei Wohnimmobilien (siehe Abbildung 1). Auch bei Lagerimmobilien ist der Erfolg des Immobilieninvestors direkt vom Erfolg des Betreibers abhängig.

ALTERSIMMOBILIEN. Die meisten Parallelen zu den begehrten Wohnimmobilien weisen unter den Sonderimmobilien die Altersimmobilien auf. Die Treiber der Märkte sind weitläufig dieselben: Bevölkerungswachstum, Einkommen, Zinsen und Bautätigkeit. Eine Umnutzung in herkömmliche Wohnungen ist häufig mittels überschaubarer Investitionen möglich, wobei Altersimmobilien unterschiedlich starke Differenzen zu Wohnungen auf-

weisen. Die demografische Altersglocke und veränderte Wohnpräferenzen im Alter zwingen den Immobilienmarkt, neue Formen von Altersimmobilien zu entwickeln. Viele ältere Menschen haben das Bedürfnis, möglichst lange unabhängig zu leben. Daher existieren heute diverse Wohnformen zwischen gewöhnlichen Wohnungen und herkömmlichen Pflegeheimen, wie beispielsweise Altersresidenzen oder Wohnhäuser mit externen Gesundheitsdienstleistern vor Ort.

ÜBERLEGT INVESTIEREN. Aus den vorhergehenden Ausführungen geht hervor, dass Sonderimmobilien äusserst heterogen sind. Gemeinsam haben die meisten Sonderimmobilien ihr Klumpenrisiko durch wenige Mieter sowie ihre schwierige Wiedervermietbarkeit. Das Gebäu-

de hängt eng mit dem Betrieb des Nutzers zusammen. Eine Sonderimmobilie mit einem zuverlässigen Betreiber, dessen langfristiger Erfolg mit der Immobilie erfolgsversprechend ist, kann eine Chance für Investoren sein. Bei fehlendem Know-how über den Markt des Mieters lohnt es sich, auch indirekte Investitionen in Betracht zu ziehen.

Dank des häufig geringeren Bieterwettbewerbs weisen Sonderimmobilien Chancen auf, im heutigen Umfeld Immobilien zu attraktiven Renditen zu erwerben. ●



***JONAS HÄMMERLI**

Der Autor arbeitet seit mehreren Jahren als Portfoliocontroller bei der Telco AG, welche die Verantwortung für die Immobilien der Pensionskasse pro und der Telco Anlagengestiftung hat. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE



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

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

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

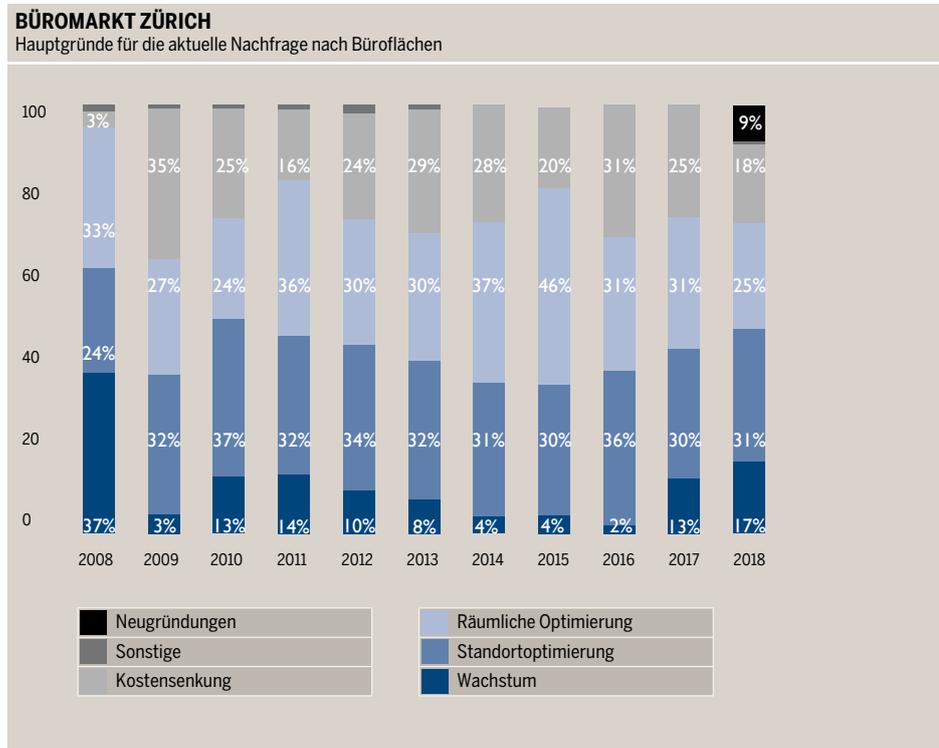
eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

Der Nachfrage auf der Spur

Die CSL Immobilien AG führt jährlich eine Umfrage unter Immobilienexperten zur Nachfrage an den Büro- und Wohnmärkten in den Wirtschaftsräumen Zürich, Basel und Bern durch. Die diesjährigen Ergebnisse zeigen am Büromarkt einen leichten Aufwind.



Die Nachfrage auf dem Zürcher Büromarkt entwickelt sich erfreulich.

PATRICIA REICHELDT • **BESSERUNG AM ZÜRCHER BÜROMARKT.** Während letztes Jahr die Optimisten vor allem am Basler Büromarkt anzutreffen waren, sind sie 2018 eher in Zürich zu finden. Dort wird die Nachfrage nach Büroflächen in den meisten Regionen des Wirtschaftsraumes gegenüber dem Vorjahr deutlich positiver eingeschätzt. Zürich-City, Zug und Zürich-West bleiben die Top-Bürostandorte, aber auch die Nachfrage im gesamten Zürcher Stadtgebiet wird als höher eingeschätzt. Erstmals hat die CSL auch Neugründungen als Ursache für die Nachfrage nach Büroflächen mit dem Ergebnis aufgeführt, dass 9% der Befragten Neugründungen als Hauptgrund für die Nachfrage sehen, weitere 17% sehen das Wachstum von Unternehmungen als wichtigsten Treiber für die Nachfrage. Dies ist der höchste Wert seit 2008 und lässt auf eine weitere Belebung des Zürcher Büromarktes hoffen.

STABILISIERUNG IN BASEL UND BERN. In Basel hat sich der letztjährige Aufwärtstrend stabilisiert. Auch hier schätzt, äh-

lich wie im Vorjahr, ein Viertel der Teilnehmer wachsende Unternehmungen als wichtigsten Grund für die bestehende Nachfrage ein. Diese konzentriert sich 2018 nochmals stärker in der Basler City um den Bahnhof. Zudem sieht die Mehrheit der Experten im Vergleich zum Vor-

» Die Aufhellung am Büromarkt setzt sich vor allem in Zürich sichtbar fort. «

jahr eine höhere Nachfrage für Grossflächen als für kleinere Büroflächen.

Im Wirtschaftsraum Bern ist eine leichte Abkühlung des Büromarktes ersichtlich; die Nachfrage wird in den meisten Regionen schwächer als im Vorjahr

eingeschätzt. Während das Wachstum von Unternehmungen als wichtigster Nachfragetreiber im Vorjahr bei 21% lag, liegt der Anteil zusammen mit den erstmals erhobenen Neugründungen 2018 mit 18% etwas tiefer.

KEINE DEUTLICHEN SIGNALE. Incentives sind erfahrungsgemäss die Vorboten einer Veränderung am Markt. 2018 sind mit Ausnahme von Zürich keine einheitlichen Tendenzen zu erkennen. Die durchschnittliche mietfreie Zeit ist in Zürich wie in Bern zwar von rund vier auf drei Monate gesunken, in Basel blieb der Wert ähnlich wie im Vorjahr bei drei Monaten. Bei Anreizen wie Mieterausbauten oder Early-Break-Options zeigt sich je nach Standort ein gemischtes Bild, sodass eine flächendeckende Trendwende weiterhin auf sich warten lässt.

UNTERSCHIEDLICHE PROGNOSEN. Uneinheitliche Tendenzen sind auch bei den Erwartungen der Immobilienexperten für das kommende Jahr in Hinblick auf die Nachfrage sowie die Leerstands- und Mietpreisentwicklung zu beobachten: Die Prognose für den Zürcher Büromarkt stellt sich optimistischer als noch im letzten Jahr dar, die Stabilisierung des Marktes scheint sich fortzusetzen. In Basel dagegen scheint diese Stabilisierung für einen Teil der Befragten eher einer Stagnation zu entsprechen. Ein Drittel geht sogar von steigenden Leerständen und sinkenden Mietpreisen aus. Eine ähnliche Erwartungshaltung zeigt sich in Bern, hier mischen sich jedoch auch einige optimistischere Meinungen ins Bild als noch im Vorjahr. Insgesamt wird für den Büromarkt nur im Wirtschaftsraum Zürich ein klar positiver Trend prognostiziert.

NACHFRAGE NACH KLEINEN WOHNUNGEN. Der Wohnmarkt bietet im aktuellen Umfeld wenige Überraschungen. Auffällig ist die Einigkeit der befragten Experten bezüglich der hohen Nachfrage nach kleinen Wohnungen in städtischer Lage. Dies gilt insbesondere auch für das Eigentumssegment in allen drei Wirtschafts-

regionen. Ebenfalls eindrücklich ist die Einschätzung der Nachfrage für Serviced-Apartments. Über 80% der Experten schätzen die Nachfrage für Zürich und Basel als hoch ein, für Bern beurteilt sogar die Gesamtheit der Befragten die Nachfrage als hoch.

UNTERSCHIEDLICHE ERWARTUNGEN IM WOHNMARKT. Für das kommende Jahr erwarten die Teilnehmer der Sommerumfrage in Zürich eine stabile bis leicht sinkende Preisentwicklung für Stockwerkeigentum, Einfamilienhäuser sowie für das Mietwohnungssegment. In Basel wird von einer mehrheitlich stabilen Entwicklung ausgegangen, ein gutes Drittel der Befragten antizipiert für Einfamilienhäuser sogar leicht steigen-

de Kaufpreise. In Bern zeigt sich im Eigentumsmarkt gemäss rund der Hälfte der Befragten ebenfalls eine steigende Tendenz, die andere Hälfte erwartet eine stabile Entwicklung. Im Mietwohnungssegment sind die Aussichten für die Preisentwicklung eher trüb: 50% erwarten stabile und die andere Hälfte eher sinkende Mieten.

ZINSENTWICKLUNG BLEIBT GRÖSSTE SORGE. Breiter Konsens herrscht bei den Herausforderungen für den Wohnmarkt: Die Zinsentwicklung hängt wie ein Damoklesschwert über dem Markt, aber auch die Regulation des Hypothekarmarktes und ein Überangebot, insbesondere an schlecht erschlossenen Lagen, sind häufig genannte Risiken.

Bei den Chancen für den Wohnmarkt zeigt sich ein durchaus buntes Bild: Opportunitäten werden an verschiedenen Lagen sowie in unterschiedlichen Segmenten und Nischen gesehen. Das Glück scheint für die Akteure vielerorts zu finden sein. ●



***PATRICIA REICHELT**
Die Autorin ist Leiterin Research & Marktanalyse bei der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE

Fabian Eckenstein – Inhaber und Geschäftsleiter
Eckhirsch Immobilien AG, Münchenstein

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

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

The advertisement features a portrait of Fabian Eckenstein, a man with glasses and a beard, wearing a dark suit and a green tie. The background is a blurred office setting. On the right side, there is a graphic of a circuit board with labels for 'Mobile', 'Mehrwesen', and 'Kerngeschäft'. The W&W logo is a blue diamond shape with white text. The company name and website are listed at the bottom.

Das Potenzial der Umnutzung

Leerstände auf dem Büromarkt erfordern alternative Nutzungskonzepte – etwa die Umnutzung zum Hotel. Wie aktuelle Beispiele zeigen, ist dies aus Investorensicht sehr erfolgreich, wenn man integrale Lösungsansätze verfolgt.

KARIN VOIGT, DR. NIKLAS NAEHRIG*

HOTELBRANCHE IM AUFWIND. Mit der Eröffnung mehrerer grosser Projekte wie dem «a-ja City Resort», dem 25hours Hotel oder dem «Motel One» zeigt sich der Zürcher Hotelmarkt jüngst von seiner dynamischen Seite. Nach Jahren der Stagnation ist Bewegung in die auch für die Schweizer Immobilienwirtschaft so bedeutende Hospitality-Industrie gekommen. Laut Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) ist die Anzahl der Logiernächte in der Wintersaison 2017/18 erstmals wieder gestiegen – und zwar nicht nur in den boomenden Städten Zürich und Basel, sondern auch in den Bergregionen. Der positive Nachfrage-trend, so die Forscher des KOF in ihrer Prognose für den Schweizer Tourismus, dürfte sich in den nächsten Jahren weiter festigen.

EIN MARKT MIT CHANCEN UND RISIKEN. Kein Wunder also, dass Hotelprojekte auch auf Investorensseite wieder im Fokus stehen. Die Verbesserung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds in Verbindung mit den klassischen Vorteilen der Hotelimmobilie, Single-Tenant-Struktur mit grossem Flächenbedarf und langfristigen Mietverträgen, lassen die Investition in Hotelprojekte attraktiv erscheinen.

Das positive Marktumfeld sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich der Schweizer Hotelmarkt in einem tiefgreifenden Strukturwandel befindet. Die Anzahl der Betriebe ist seit Jahren rückläufig, während die Grösse der Betriebe, gemessen an der Bettenzahl, zunimmt. Zugleich sind immer kürzere Auf-

UMNUTZUNGSPROJEKT MOTEL ONE IN ZÜRICH

Das historische Gebäude der ehemaligen Selnau-Post an der Brandschenkestrasse in Zürich wurde bis vor wenigen Jahren als Bürogebäude einer Grossbank genutzt. Die Bedürfnisse an moderne Arbeitsplätze haben sich in den letzten Jahren stark verändert und aufgrund ihrer kleinteiligen Struktur waren die Flächen im Sinne der ursprünglichen Nutzung als Einzelarbeitsplätze nur schwierig zu vermarkten. Gemeinsam mit der Swiss Prime Site Immobilien AG als Eigentümerin der Liegenschaft entwickelte der Immobiliendienstleister Wincasa die Zukunftsstrategie für den traditionsreichen Standort. Neben einer nutzungsgetreuen Modernisierung zogen die Immobilienexperten auch die Umnutzung zum Hotel in Erwägung. Bei der technischen Analyse des Gebäudes wurde insbesondere überprüft, ob die Struktur eine Umnutzung, inklusive der dafür notwendigen Technik, zulässt und ob diese rechtlich möglich ist. Auch die Marktchancen für ein Hotel an diesem Standort wurden betrachtet. Nach nur zweijähriger Bauzeit konnte das Projekt mit der Motel-One-Gruppe als Betreiberin im Sommer 2017 eröffnet werden.



Trotz Umnutzung blieb der Charakter des ehemaligen Bürogebäudes bestehen (Bild: Swiss Prime Site Immobilien AG).

enthaltszeiten zu verzeichnen, die einen höheren Serviceaufwand mit sich bringen. Insbesondere bei Stadthotels sinken zudem die durchschnittlichen Zimmerpreise. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Nachfrage zwar steigt,

„ Durch Umnutzungen werden nachhaltige Wertschöpfungspotenziale mobilisiert. »

aber nicht mit dem rasanten Wachstum der Bettenzahl schritthalten kann und sich die Konkurrenz unter den Betrieben dadurch erhöht. Zusätzlich werden die Hotelbetriebe durch alternative Angebote wie die Buchungsplattform Airbnb unter Druck gesetzt.

Um die begehrte Zielgruppe urban eingestellter, dynamischer Geschäftsreisender anzusprechen, sollten sich Betreiber zudem zusätzliche Serviceangebote einfallen lassen und vor allem ein hochwertiges Design- und Ausstattungskonzept umsetzen.

UMNUTZUNG ALS POTENZIAL. Ein nicht zu unterschätzender Faktor für das Wachstum der Bettenzahl in den Städten sind

Leerstände auf dem Büromarkt. Aufgrund einer anhaltenden Neubautätigkeit in diesem Sektor und abnehmender Flächennutzung durch Desk-Sharing, Co-Working und Home-Office-Konzepte besteht hier in vielen Schweizer Städten ein substantielles, wenn auch nicht dramatisches Überangebot. Aufgrund einer im Vergleich zum Officemarkt attraktiveren Rendite, kann sich unter bestimmten Umständen die Umnutzung von innerstädtischen Büroflächen zu Hotels also lohnen.

Vor dem Hintergrund, dass in der Schweiz die Weiterentwicklung der Städte nach innen eine breit abgestützte gesellschaftliche Forderung darstellt, ist zukünftig von einer wachsenden Zahl von Umnutzungsprojekten auszugehen. Die BAK Basel Economics AG geht im Rahmen der Studie «Hochbauprognose 2016–2022. Prognosen und Analysen zur Schweizer Bauwirtschaft» davon aus, dass der Grossteil der Investitionen auch im Hotelbereich zukünftig nicht auf Neubau, sondern auf Sanierungs- und Transformationsprojekte entfallen wird. BAK prognostiziert hier von 2018 bis 2022 ein jährliches Volumen von rund 1 Mrd. CHF, davon rund zwei Drittel für Sanierungs- und Umbauprojekte.

UMSETZUNG MIT INTEGRALER PERSPEKTIVE. Bei der Umsetzung von grossen und komplexen Sanierungen und Neupositionierungen im Hospitality-Bereich brauchen Investoren einen starken und erfahrenen Partner an ihrer Seite. Gerade bei Umnutzungsprojekten gilt es, eine wachsende Anzahl von behördlich festgelegten Normen und Vorschriften zu berücksichtigen (Statik, Hygiene, Brandschutz, Lärm, Denkmalschutz etc.). Gleichzeitig ist ein effizienter Betrieb der Schlüssel zum Erfolg. Ein entsprechendes Konzept sollte bereits in der strategischen Planung eines Transformationsvorhabens erstellt werden.

Führende Immobiliendienstleister wie Wincasa haben diese Entwicklung erkannt und bieten Investoren die Begleitung der Transformationsprozesse von der strategischen Planung bis zur Implementierung des Betreibers und

dessen spezifischen Anforderungen an. Unter Einbezug aller Stakeholder, vom Eigentümer über den Betreiber bis hin zu Dienstleistern und Behörden, werden die Projekte mit individuell zusammengestellten Teams betreut. Der Erfolg von innovativen Umnutzungs- und Neupositionierungsprojekten wie den beiden «Motel One» in Basel und Zürich oder dem Hyperion Hotel im Basler Messturm hängt von einer integralen Perspektive ab, welche die Sichtweisen von Eigentümer, Bau, Betrieb und zukünftigen Gästen zusammenführt. Die Umsetzung erfordert Ideen, Mut, Marktkennntnis und hohen Kapitaleinsatz. Deshalb sollten Umnutzungsprojekte nicht als Notlösung, sondern als Entwicklungsprojekte im Sinne der Mobilisierung von nachhaltigen Wertschöpfungspotenzialen betrachtet werden. ●



***DR. NIKLAS NAEHRIG**

Der Autor ist seit 2017 bei Wincasa als Projektleiter Strategy & Development im Bereich Construction & Facility Management tätig.



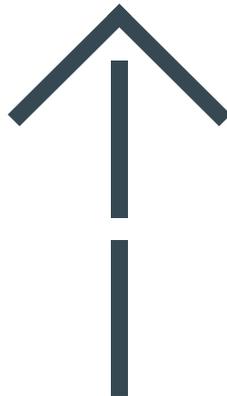
***KARIN VOIGT**

Die Autorin ist seit 2010 bei Wincasa und ist als Mitglied der Geschäftsleitung für den Bereich Construction & Facility Management verantwortlich. Sie ist Mitglied von MRICS.

ANZEIGE



**Universität
Zürich** UZH



Durchstarten in der Immobilienwirtschaft Master of Advanced Studies in Real Estate

Informationsabend: Dienstag, 23. Oktober 2018

CUREM – Bildung für die Immobilienwirtschaft

Center for Urban & Real Estate Management, Telefon 044 208 99 99 oder curem.uzh.ch

Mit Studienwoche an der
London School of Economics

Luftqualität im Spital

Bis heute wird hingegenommen, dass z.B. in Intensivpflegestationen Personal, Patienten und Besucher den äusserst unangenehmen Gerüchen durch Erbrechen, Fäkalien, infizierte Wunden oder Lösungsmittel sehr lange ausgesetzt sind.

BEAT KEISER* •

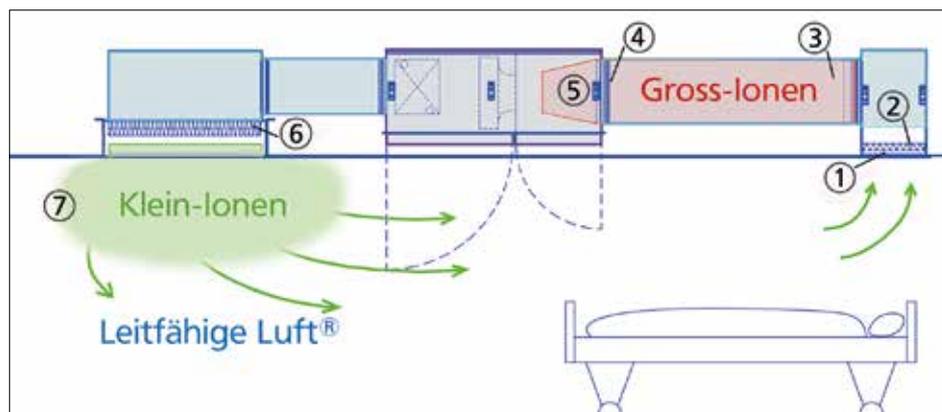
NEUE MASSSTÄBE. Dabei sind gerade in diesen Bereichen, aber auch in Behandlungsräumen, der Pathologie oder der Urologie gute Luftqualitäten und niedrige Luftkeimzahlen von hohem Stellenwert für den Patientenschutz und ertragbare Arbeitsplatzbelastungen. Die Investitionen und Betriebskosten für eine hohe Lüftungsrate und individuelle Temperaturregelung einer Pflegekoje sind enorm. Bisher werden hohe Lüftungsraten mit reiner Aussenluft oder mit Aktivkohlefilter gereinigter Umluft realisiert. Das speziell entwickelte Umluftreinigungssystem LUM 900 arbeitet völlig anders und erreicht beste Raumluftqualität bei niedrigstem Platzbedarf und Energieaufwand.

FUNKTIONSWEISE. Oberhalb einer Patientenkoje befindet sich ein Modul zur Raumlüftung mit minimalem Aussenluftstrom und gereinigter Umluft mit dem patentierten Konzept «Leitfähige Luft®». Das System ist mit sieben Abscheide- und Behandlungsstufen ausgestattet. Nach dem Flusen- und F7-Filter wird die Luft mit Luft-Grossionen beaufschlagt und die Konzentration der Ladungen geregelt. Danach werden die luftgetragenen und an einem TiO_2 beschichteten Katalysator anhaftende Partikel mittels UVC-Strahlen von 254nm photokatalytisch zersetzt und biologisch unwirksam gemacht. Nach dem Luftkühler/-erwärmer und Ventilator strömt die Zuluft über einen Filter H13 und über eine Kleinionenstufe in den Raum.

LUFTQUALITÄT WIE IN DER FREIEN NATUR. Noch wenig bekannt ist, dass auch Kleinionen wesentlich zum Frischeempfinden von Luft beitragen. Die Kleinionenstufe beim Konzept «Leitfähige Luft®» erzeugt sie mit einer Beweglichkeit im Bereich von $k \geq 1,5 \text{ cm}^2/\text{Vs}$ und regelt die Dichte der negativen Kleinionen in der Zuluft auf mindestens $3 \times 10^5 \text{ I/cm}^3$ und die der positiven Kleinionen auf $5 \times 10^4 \text{ I/cm}^3$. Damit stellt sich das in der freien Natur übliche Verhältnis von negativen und positiven Ionen im Raum ein. Die Lebensdauer der erzeugten Ionen beträgt > 20 Minuten. Die Akteure im Luftstrom bestehen aus GMP gerechten Materialien. Die mit diesem System erzeugte elektrisch Leitfähige Luft® ist geruchfrei, bakteriell und



Keine stickige Luft im Bettenbereich dank Absaugung der erwärmten Luft oberhalb der medizintechnischen Geräte.



1 Umluftansaug / 2 Flusenfilter F7 / 3 Gross-Ionen-Katalysator / 4 TiO_2 -Photokatalysator mit UVC-Einheit / 4+5 Luft-Gross-Ionen / 5 Molekül-Cluster-Abscheider / 6 ZUL-Filterklasse F9 oder H13 / 7 Leitfähige Luft® direkt im ZUL-Auslass montiert

hygienisch unbedenklich. Die Anforderungen gemäss der VDI-Norm 6022 Blatt 1 und 3, DIN 1946, Teil 2, VDI 3803 und die ÖNORM H6021 sind erfüllt.

Das System arbeitet nicht auf dem Prinzip der Corona Entladung und erzeugt folglich auch keine Belastung durch Ozon (0,0 ppm) und/oder Stickoxyde. Der Ge-

halt in der Zuluft an organischen, anorganischen oder biologischen Inhaltsstoffen verbleibt bei derjenigen der Um- oder Aussenluft.

ZUGFREI UND LEISE. Die Raumluftströmung ist so ausgelegt, dass im Bettbereich keine störenden Zugscheinungen auftreten,

denn die Raumluftgeschwindigkeit verbleibt unter 0,2 m/s. Ein Modul versorgt Kojen von 30–75m³, kann eine Heiz-/Kühlleistung von 3.0/2.5 kW abführen und wird mit einem Aussenluftstrom von ca. 200 m³/h angeschlossen. In der Folge kann die Raumtemperatur individuell geregelt und deren Sollwert geschoben werden. Die Zuluft beträgt 900 m³/h und der Schalldruckpegel beläuft sich Tag wie Nacht auf < 30 dB(A). Die Geräteleistung nach EN13242 beträgt 180 W bei 900 m³/h und erreicht damit den höchsten Effizienzwert von SPI 1. Eine Zuluftstrom-Konstant-Regelung kompensiert die Filterbelastung. Die deckenbündige Luftverteilung erfolgt durch eine optimierte turbulente Mischströmung. Der Auslass verhindert eine Deckenschmutzung. Über die Differenz

zwischen der zentral aufbereiteten Aussenluft und abgeführten Abluft können die Raumdruckverhältnisse gesichert werden.

Die Steuer- und Regelung ist anschlussfertig mit Schnittstellen zu GLT, Vorortbedienung und Präsenzmelder. Das Modul erfüllt die EMV-Anforderung nach EN61000-6-2/3-2/3/6-3 und ist Elektromog frei. Die Ausführung entspricht den Anforderungen der SWKI VA104-01 wie auch ATEX. Die Wartung erfolgt einmal jährlich im Raum von unten.

GEMESSENE WERTE. Feldmessungen zur Luftreinigungsleistung in Anlehnung an DIN ISO 16000-30 wurden von der Hochschule Luzern Technik & Architektur mit Probanden durchgeführt. Sie ergaben, dass die Reinigungsleistung mit einer ide-

alen Mischlüftung mit 100% aufbereiteter Aussenluft bei einem 12-fachen Luftwechsel vergleichbar ist. ●

WEITERE INFORMATIONEN

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



***BEAT KEISER**
Der Autor ist Stv. Geschäftsführer und techn. Leiter bei Durrer-Technik AG.

ANZEIGE



**DIE SIMPLE
ART, UNSERE
UMWELT ZU
SCHONEN.**

**DIE NEUHEIT
SK LAURIN.**

Optimales Zusammenspiel von Form und Funktion: Die Armaturenserie SK Laurin sorgt mit der Funktion Eco+ für einen geringen Energie- und Wasserverbrauch. Mit dem schlichten und freundlichen Design passt sie sich den Bedürfnissen Ihrer Familie an und macht Schweizer Qualität rundum spürbar. similorkugler.ch



Eine ganze Wohnsiedlung umweltfreundlich heizen.

Dank Nutzung von Abwärme aus dem lokalen Rechenzentrum.
Referenzobjekt Siedlungssanierung GEWOBAG, Zürich.

Intelligente Energielösungen
von den Besten:
ewz.ch/energieloesungen

Engagiert
in die Zukunft:

ewz



Ein Unternehmen
der Stadt Zürich

Die besten Digital-Real-Estate-Projekte 2018

Die Bau- und Immobilienwirtschaft setzt sich intensiv mit dem digitalen Wandel auseinander. «Digital Top 10» zeigt die besten Innovationen der Schweiz. Seit Anfang September läuft die Anmeldefrist für neue Ideen.



Referenzbeispiel von 2018: Sensoren erfassen laufend Passantenfrequenzen und liefern den Ladenmietern wertvolle Informationen (Bild: SBB Immobilien).

JÜRIG ZULLIGER*

Rund um künstliche Intelligenz und die rasante Entwicklung von IT- und Rechenkapazitäten ranken sich manche Geschichten und Zukunftsvisionen. Ist der Kollege im Büro schon bald ein Roboter? Nimmt schon bald ein Avatar, eine künstliche Person auf einem Screen, die Anliegen von Mietern entgegen? – Die technische Entwicklung schreitet rasch voran: Fast täglich machen neue Fortschritte mit künstlicher Intelligenz, digitalen Tools und «intelligenten» Unternehmen Schlagzeilen. Laufend tauchen neue Begriffe auf wie Chatbot, Machine Learning, BIM, Virtual Reality, Blockchain und Big Data auf.

PLATTFORM FÜR DIE BRANCHE. Die Auszeichnung «Digital Top 10» zeigt, welche neusten Tools die Schweiz voranbringen. Im Fokus sind die Sektoren der Bau- und Immobilienwirtschaft: Bewirtschaftung, Facility-Management, Nutzerservice, Baumanagement, Investitions- und Portfoliomanagement etc. Auf der Webseite von «Digital Top 10» startete Anfang September die Bewerbung für die Ausgabe 2019. Die Voraussetzungen in aller Kürze: Es muss sich um eine echte Innovation handeln, zum Beispiel die Digitalisierung eines bisher konventionell erfolgten Prozesses in der Bewirtschaftung. Die beteiligten Unternehmer, Entwickler und Technologiepartner sind in der Schweiz tätig; vor allem die

konkrete Anwendung muss für die Schweiz belegt sein. Zusätzlich muss nachgewiesen werden, dass die eingereichten Tools sich bereits im Stadium Pilotversuch befinden, respektive eine Markteinführung in Kürze geplant ist.

Die Ausgabe für das Jahr 2018 stiess in der Immobilienbranche und in der Öffentlichkeit auf eine grosse Resonanz. Peter Staub, CEO pom+ und «Erfinder» der «Digital Top 10», sagt dazu: «Es handelt sich um die einzige Auszeichnung dieser Art. Sie gibt für die gesamte Branche eine Übersicht, was heute von den vernetzten Baumaschinen bis zur digitalen Wohnungsbewerbung schon möglich ist.» Um wirklich die Leader im digitalen Transformationsprozess auf die Bühne zu bringen, gibt es für die Eingabe von Innovationen keine weiteren Einschränkungen (siehe Box unten).

Die von der Jury ausgewählten Innovationen, die 2019 die Auszeichnung top zugesprochen erhalten, werden exklusiv in der Januar-Ausgabe 2019 von «Immobilien» vorgestellt. In einem zweiten Schritt findet ein Publikums-voting statt. Die noch engere Auswahl der Top 6 schliesslich wird im März 2019 am Digital Real Estate Summit (DRES) einem prominenten Fachpublikum vorgestellt. «Mit dem Publikums-voting stellen wir sicher», so Peter Staub, «dass wir jene Projekte am Digital Real Estate Summit vorstellen, die für die Teilnehmenden von grösster Relevanz sind.»

RÜCKBLICK 2018. Bereits die letzte Ausgabe 2018 zeigte auf, wie rasch der digitale Fortschritt das Gesicht und die Arbeitsmethoden verändern: Unter den Top Ten waren unter anderem ein durchgängig digital durchgeführter Architekturwettbewerb, digital vernetzte Baumaschinen, Apps für eine wesentlich effizientere Kommunikation zwischen Bewirtschaftung und Mietern, neue Software-Lösungen für die Vermietung und Marktbearbeitung etc. Unter den Top Ten war unter anderem auch das von SBB Immobilien entwickelte Mietercockpit: Geschäftsmieter haben damit ein neuartiges Tool zur Hand, um ihr Geschäft und die Personalplanung besser zu steuern. Vereinfacht gesagt: In etlichen Bahnhöfen werden Passantenfrequenzen digital erfasst und mit Hilfe von Algorithmen in Frequenzen je Ladenmieter bzw. Geschäft umgerechnet.

Die Geschäftsmieter haben damit eine Übersicht über die Entwicklung von Passantenfrequenzen. Weitere Daten zu Umsatz, Anzahl Verkäufe etc. lassen sich ebenfalls damit erfassen und kombiniert visualisieren. Das Mietercockpit steht seit Anfang Februar 2018 für ausgewählte Mieter in den Bahnhöfen Basel SBB, Bern, Genève Cornavin, Luzern und Zürich HB zur Verfügung. Seit Juni 2018 wird es schrittweise für weitere Geschäfte ausgerollt und gemeinsam mit den Mietern weiterentwickelt. – Auch die Top-Referenzbeispiele 2019 werden zeigen, was heute als «Business Excellence» aufgefasst werden kann: Qualitätsbewusstsein, Engagement, Mut zu neuen Ideen, aber immer mehr auch Kompetenz in der Digitalisierung der Immobilienbranche. ●

DIGITAL TOP 10: MELDEN SIE IHR PROJEKT!

Auf der Website www.digitalrealestate.ch läuft seit Anfang September die Frist für neue Anmeldungen für die Digital Top 10, Ausgabe 2019. Die Digital Top 10 werden von Digital Real Estate by pom+ und Bauen digital Schweiz / buildingSMART getragen, Immobilien ist der offizielle Medienpartner.



***JÜRIG ZULLIGER**
(lic. phil.) ist Fachjournalist für Immobilien und regelmässiger Mitarbeiter bei «immobilien».

SCHWEIZ

LEICHTER PREISRÜCKGANG BEI DEN MIETEN

Gemäss dem Homegate-Angebotsmietindex stehen die Mieten weiter unter Druck. Sie sind in der Schweiz innert Jahresfrist um 0,3% gesunken. Regional gibt es jedoch deutliche Unterschiede. Während die Mieten im Kanton Zürich (+0,7%), Kanton Bern (+0,4%) gestiegen sind, waren die Mieten in den Kantonen Tessin (-2,0%), Thurgau (-1,1%), Genf und Waadt (-0,9%) und Aargau (-0,7%) rückläufig. Der Trend dürfte sich weiter fortsetzen: Homegate prognostiziert für 2018 im Schweizer Durchschnitt einen Mietpreisrückgang von -1,5%.

ZUNAHME DER LEERWOHNUNGEN

Nach einem Wachstumsrückgang in den Jahren 2015 bis 2017 ist die konjunkturelle Lage zurzeit gut und auch für das kommende Jahr kann von einem soliden BIP-Wachstum ausgegangen werden. Auch die Nachfrage auf dem Woh-

nungsmarkt war in den letzten Jahren gut und wurde neben den stetig gesunkenen Zinssätzen vom Bevölkerungswachstum getrieben. Im Zuge der gestiegenen Nachfrage hat sich auch die Wohnungsproduktion deutlich erhöht. Obschon sich die Nachfrage im letzten Jahr abgeschwächt hat, weitet sich das Angebot als Folge des Anlagenotstandes vorderhand ungebremst weiter aus. Die Leerwohnungsquote hat sich seit 2014 deutlich erhöht. Auch im laufenden Jahr ist von einem weiteren Anstieg auszugehen. Während die Bestandesmieten relativ stabil sind, weisen die Angebotsmieten sinkende Tendenz auf. Die Preise von Einfamilienhäusern sind nach einem zwischenzeitlichen Stopp wieder leicht im Anstieg.

GESCHÄFTSLEERSTAND IN BASEL SINKT

Das Angebot an Geschäftsflächen in beiden Basel hat sich nach dem letztjährigen Höchststand von 359 000 m² um gut 4% auf 343 000 m² verringert. Nach wie vor

entfallen gut 30% des Angebots auf den Stadt- und knapp 70% auf den Landkanton. Büroleerstände machen in absoluten Zahlen den Löwenanteil aus: 58 000 m² in Basel-Stadt und 88 000 m² in Basel-Landschaft. Der Gewerbeleerstand in Basel-Landschaft hat sich nach längerer Zunahme erstmals wieder leicht verringert.

STABILE BAUPREISE UND VERDICHTETES BAUEN

In der Schweiz wird zunehmend verdichtet gebaut. Ein wichtiges Indiz hierfür ist die Entwicklung des Gebäudeareals im Verhältnis zum Bevölkerungswachstum: Gemäss dem Schweizerischen Baumeisterverband wuchs das Gebäudeareal zwischen 1995 und 2005 noch deutlich stärker als die Bevölkerung, so hat es sich zwischen 2005 und 2015 gerade umgekehrt verhalten. In den Zentren wuchs die Bevölkerung weit stärker als das Gebäudeareal. Ähnliches gilt für die Agglomerationen. Selbst in ländlichen Gemeinden wächst das Gebäudeareal nicht mehr als die Bevölkerung. Einfamilienhäuser werden immer weniger gebaut. Waren 2004 noch ein Drittel aller neuen Wohnungen Einfamilienhäuser, so sind es 2017 gerade noch 15%.

DER BAUBOOM LEGT EINE PAUSE EIN

Im 3. Quartal 2018 büsst der Bauindex drei Indexpunkte ein und sinkt auf den tiefsten Stand seit mehr als zwei Jahren (138 Punkte). Bei den saisonbereinigten Umsätzen des Hochbaus erwartet die Credit Suisse einen Rückgang von 5,0%, während der

Tiefbau sein Niveau halten dürfte. Damit zeichnet sich eine vorübergehende Abkühlung bei praktisch unverändert hohem Niveau der gemäss Baugesuchen geplanten Investitionen ab.

AUSLAND

WOHNRAUM FÜR MITARBEITER

Um Mitarbeiter zu rekrutieren und zu binden, setzen Unternehmen immer öfter auf möblierte Wohnungen auf Zeit. Für Mietzeiträume ab sechs Monaten können Fachkräfte so in der neuen Stadt Quartier beziehen – ohne aufwendig eine Wohnung finden und einrichten zu müssen. Das auf die mittel- und längerfristige Vermietung möblierter Wohnungen auf Zeit spezialisierte Münchner Unternehmen Mr. Lodge hat nun für den Mietwagenvermittler Sunny Cars zwei Mitarbeiterwohnungen für bis zu insgesamt acht Personen in München eingerichtet.



HIER LEBT ES SICH GESUND

Spotahome hat 89 Metropolen im aktuellen «Healthiest Cities Report» mittels einer umfassenden Analyse nach verschiedenen gesundheitlichen Aspekten ausgewertet. Untersucht wurden u. a. Wasser- und Luftqualität, Qualität von innerstädtischen Grünflächen und Parks, Anteil an Ladestationen für Elektroautos, Lebenserwartung, Work-Life-Balance sowie Anzahl an Sonnenstunden.

ANZEIGE

Gesucht zum Kauf

Im Auftrag unserer Mandantin suchen wir

- Immobilienfirma Liegenschaftsverwaltung
- Portfolio Liegenschaftsverwaltung schwergewichtig Mietliegenschaften

Im Raum Zürich, Zürichsee und Zürcheroberland

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

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung



Die Metropolen Berlin (Platz 5) und München (Platz 3) schneiden beim Gesundheitsranking gut ab. Noch gesünder als in München lebt es sich nach dem «Healthiest Cities Report» in Amsterdam (1) und Oslo (2). Weltweite Schlusslichter sind Shanghai (87), Istanbul (88) und Casablanca (89).

HOMELIKE EXPANDIERT NACH GROSSBRITANNIEN

Homelike, Europas führende B2B-Buchungsplattform für möblierte Business und Serviced Apartments, expandiert in den britischen Markt. Nach einem ersten Fokus auf London wird das Unternehmen in den nächsten Monaten in weitere Städte in ganz Grossbritannien expandieren. Gleichzeitig eröffnet Homelike sein erstes UK-Büro an bester Lage in London, im WeWork Moorgate.

UNTERNEHMEN

ÜBERNAHME VON ALPIQ ENGINEERING SERVICES

Nach der Genehmigung durch die europäischen und Schweizer Wettbewerbsbehörden haben Bouygues Construction und Colas Rail sämtliche Anteile der Alpiq InTec AG (Zürich) und Kraftanlagen München GmbH (München) realisiert. Die beiden Unternehmen üben ihre Aktivitäten unter dem gemeinsamen Dach der Alpiq Engineering Services aus. Bouygues Construction und Colas Rail hatten am 26. März 2018 von der Alpiq-Gruppe den Zuschlag für die Übernahme erhalten. Sie wurde auf Basis des Unternehmenswertes von 850 Mio. CHF realisiert. Der

Kaufpreis sämtlicher Anteile wurde bar gezahlt.

LETZTE MASCHINE IN BIBERIST VERKAUFT

Während die Demontearbeiten der bereits 2017 verkauften Papiermaschine Nr. 9 kurz vor dem Abschluss stehen, konnten nun die zwei weiteren Produktionslinien Nr. 6 und Nr. 8 auf dem Papieri-Areal in Biberist (SO) erfolgreich verkauft werden. Die Papiermaschinen werden in Rumänien, Grossbritannien bzw. Ägypten wieder aufgebaut. Die Demontage der Anlagen wird voraussichtlich bis Anfang 2019 abgeschlossen sein. Für die Belegung der frei werdenden Hallen wurde bereits ein erster Schritt getan: In Anlehnung und zur Erinnerung an die für das Areal prägende Papiermaschine Nr. 9 haben private Initianten das Eventlokal P9 eröffnet.

GROSSAUFTRÄGE FÜR IMPLENIA



Als Totalunternehmerin führt Implenla im Mittelland zwei komplexe Immobilienprojekte mit einem Auftragsvolumen von mehr als 100 Mio. CHF aus. In Deisswil hat Implenla von der Bauherrschaft Berna Industrie- und Dienstleistungspark AG das Mandat für die erste Etappe Umbau, Sanierung und Neubau des Bernaparks auf dem Areal einer ehemaligen Kartonfabrik erhalten. Neben 173 Mietwohnungen sollen auf rund 24 000 m² Gewerbe-

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

fläche entstehen. Die Übergabe der Gebäude erfolgt etappenweise in den Jahren 2020 und 2021. In Rheinfelden realisiert Implenia im Auftrag der Bauherrschaft FR Immobilien AG den Bau von 155 Mietwohnungen und 3000 m² Gewerbefläche auf dem ehemaligen Densa-Areal des Furnierwerks. Die Arbeiten beginnen im August 2018, die Wohnungen sind Ende 2020 bezugsbereit. Zudem hat der Verkehrsverbund des Departements Rhône und der Agglomeration von Lyon (SYTRAL) eine Arbeitsgemeinschaft mit Implenia (Federführung) und Demathieu Bard, die je zur Hälfte beteiligt sind, mit der Erweiterung der Metrolinie B beauftragt. Der Auftrag hat ein Volumen von rund 138 Mio. EUR (155 Mio. CHF). Das Los umfasst einen rund 2,4 km langen Tunnel, eine neue Metrostation in Oullins Centre sowie den Startschacht in Saint-Genis-Laval. Die Metrolinie B wird voraussichtlich ab 2023 durch den Tunnel an zwei neue Stationen angeschlossen.

ENTSCHEID FÜR SUURSTOFFI

Per Anfang 2019 verlegt der weltweit führende Braukonzern AB InBev bis zu 130 Arbeitsplätze von Steinhausen in das Suurstoffi Areal in Rotkreuz. Für seine beiden Abteilungen Globales Beschaffungswesen und Nachhaltigkeit mietet der Bierbrauer ein komplettes Stockwerk über 1455 m² im S22 – dem ersten Schweizer Holzhochhaus. Gründe dafür seien im Interesse der Mitarbeitenden die gute Erschließung mit dem öffentlichen Verkehr, die Schulen sowie das Fitness- und Gastronomieangebot. Zudem decke sich das Nachhaltigkeitskonzept der Suurstoffi mit den eigenen hohen Anforderungen in diesem Bereich.

GEWINNSCHWELLE ERREICHT

Die Orascom Development Holding steigert den Umsatz im ersten Halbjahr 2018 um 43,3% auf 155,6 Mio. CHF gegenüber 108,6 Mio. CHF im ersten Halbjahr 2017. Der

Bruttogewinn erhöhte sich um 97,2% auf 49,5 Mio. CHF gegenüber 25,1 Mio. CHF im ersten Halbjahr 2017. Der bereinigte EBITDA verdreifachte sich auf 35,0 Mio. CHF. Der ausgewiesene Nettoverlust beträgt 16,4 Mio. CHF inklusive 16,7 Mio. CHF aus einem einmaligen Währungsverlust. Das Segment Immobilien erzielte laut Holding «über alle Destinationen hinweg hervorragende operative und finanzielle Ergebnisse». Die Nettoverkäufe stiegen um 87,6% auf 98,7 Mio. CHF und der Umsatz erhöhte sich um 91,1% auf 58,1 Mio. CHF, begünstigt durch höhere Stückzahlen in El Gouna, Jebel Sifah und Luštica Bay.

INTELLIGENTE BOTS FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Die künstliche Intelligenz ist im Bereich Real Estate Management im Vormarsch. Das Schweizer Start-up ImmobilienBot hat sich ganz auf den Einsatz von Chatbots für die Immobilienbewirtschaftung spezialisiert. Chatbots sind eine Anwendung der künstlichen Intelligenz, die mit Kunden oder Mitarbeitern kommuniziert und Aufgaben erledigt. Zum Beispiel können einfache Kontaktaufnahmen von potenziellen Kunden in der Immobilienvermarktung oder Standardanfragen in der Immobilienverwaltung von Bots schnell, zuverlässig und 24 Stunden am Tag erledigt werden. Chatbots können so als effizientes Front-End zum Kunden eingesetzt werden, und für Anfragen, die der Bot nicht beantworten kann, leitet er den Kunden einfach an die zuständige Mitarbeiterin weiter.

RWD REPPISCHWERKE AG WIRD 75



Das Immobilienunternehmen RWD, Dietikon ZH, feiert seinen 75. Geburtstag. Der einstmalige Produktionsbetrieb von Schul- und Büromöbeln, Türen und Trennwänden investierte ab den 1950er-Jahren vermehrt in den eigenen Immobilienbestand und konzentrierte sich schliesslich ab den 1990er-Jahren auf die Realisierung von Immobilienprojekten und die Vermietung von Wohnraum und Gewerbeflächen in den Regionen Dietikon, Spreitenbach und Rotkreuz. Das Portfolio umfasst mittlerweile 55 Gebäude mit 400 Wohnungen und 13000 m² Gewerbefläche. Gegenwärtig baut RWD in Dietikon eine Überbauung mit 86 Wohnungen. Das Familienunternehmen wird von CEO Roger Wüest geführt und beschäftigt 14 Mitarbeiter.

SWISSCOM VERLÄNGERT BEWIRTSCHAFTUNGSMANDAT

Der führende Immobiliendienstleister Wincasa gibt bekannt, dass das Bewirtschaftungsmandat mit Swisscom, dem Schweizer Marktführer in Telekommunikation, vorzeitig per 1. Januar 2019 um weitere fünf Jahre verlängert werden konnte. Das Mandat beinhaltet die kaufmännische Bewirtschaftung mit Schwerpunkten in den Bereichen Anmiete und Vermietung. Wincasa hatte das Grossmandat per 1. Januar 2015

ANZEIGE

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

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

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

gewonnen und bewirtschaftet seither das gesamte Immobilienportfolio von Swisscom. Dieses umfasst heute rund 1000 Betriebs- und 80 Bürogebäude mit einer Fläche von ca. 1,4 Mio. m².

PROCIMMO SWISS COMMERCIAL FUND II KAUFT WEITER

Der Procimmo Swiss Commercial Fund II hat drei Bestandesliegenschaften mit einem Marktwert von insgesamt über 36 Mio. CHF erworben. Die erste Liegenschaft wurde in Kriens (LU) mit einer vermietbaren Fläche von 7146 m², einer Grundstücksfläche von 6837 m² und einem Marktwert von rund 10,1 Mio. CHF erworben. Als zweite Immobilie wurde eine Liegenschaft in Muri (AG) mit einer vermietbaren Fläche von 7083 m² (Grundstücksfläche 6473 m²) und einem Marktwert von rund 8,3 Mio. CHF gekauft. Im August 2018 hat der Fonds eine weitere Liegenschaft in Neftenbach (ZH) mit einem Marktwert von rund 17,7 Mio. CHF und einer vermietbaren Fläche von 10 650 m² erworben. Zu dieser Liegenschaft an der Rotfarb 1–8 auf einer Parzelle von 32 044 m² zählen grösstenteils Gewerbe- und Industrieflächen, sie verfügt jedoch auch über Büroflächen und viele Parkplätze.

ERFREULICHES HALBJAHRES-ERGEBNIS 2018 BEI ALLREAL

Im ersten Halbjahr 2018 erzielte Allreal mit den beiden Geschäftsfeldern Immobilien und Generalunternehmung ein Unternehmensergebnis inklusive Neubewertungs-

effekt von 70,3 Mio. CHF. Verglichen mit der Vorjahresperiode entspricht dies einer Zunahme um 6,5%. Die Bewertung der Anlageliegenschaften ergab eine Aufwertung des Portfolios per Stichtag um 12,9 Mio. CHF. Das Unternehmensergebnis exklusive Neubewertungseffekt belief sich in der Berichtsperiode auf 61,3 Mio. CHF (plus 3,4% gegenüber Vorjahr). Für das Geschäftsjahr 2018 rechnet das Unternehmen weiterhin mit einem operativen Unternehmensergebnis, das leicht über jenem des Vorjahres liegen dürfte.

PROJEKTE

AKQUISITION EINES NEUBAUPROJEKTES FÜR UBS FONCIPARS

UBS Foncipars hat an erhöhter Lage in Bussigny ein Wohnneubauprojekt erwerben können. Das angebotene Projekt umfasst zwei Mehrfamilienhäuser, die durch einen gemeinsamen Sockel verbunden sind. In diesem Sockel befindet sich die gemeinsame Einstellhalle mit 42 Parkplätzen, Keller- und Technikräumen sowie einer ebenerdigen Gewerbe- und Verkaufsfläche von rund 300 m². Die beiden Wohntürme beinhalten total 52 Wohnungen. Baustart dieses Projektes mit einem Investitionsvolumen von rund 25 Mio. CHF war Mitte Juni 2018. Im Frühjahr 2020 dürften die Wohnungen bezugsbereit sein.

FORTIMO ÜBERNIMMT SCHUBIGER-AREAL

E. Schubiger & Cie. AG hat sich entschlossen, das gesamte Weberei-Areal an zentraler Lage in Uznach der

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

Fortimo Group AG zu ver-
 äussern. Basierend auf einem
 genehmigten Überbauungs-
 plan soll in den nächsten
 Jahren eine nachhaltige
 Entwicklung stattfinden.
 130 Miet- und Eigentums-
 wohnungen sowie knapp
 6000 m² Flächen für Dienst-
 leistungen und 280 Parkplät-
 ze entstehen in und um die
 historische und denkmal-
 geschützte Bausubstanz des
 Seidenhofs. Bis zum Endaus-
 bau werden von Fortimo
 auf dem Seidenhofareal rund
 100 Mio. CHF investiert.

**NEUES SPITAL
 LIMMATTAL**



Am 14. September 2018 über-
 gibt Losinger Marazzi den
 Schlüssel zum Neubau des
 Spitals an den Spitalverband
 Limmattal. Auf dem beste-
 henden Areal entstand für
 270 Mio. CHF ein von Grund
 auf neues, komplettes Akut-
 spital mit 200 Betten. Der

Neubau hat ein Volumen
 von 205 000 m³ und eine Ge-
 schossfläche von 48 500 m².
 Unter den 2000 Räumen
 befinden sich acht Operati-
 onssäle sowie acht Intensiv-
 pflege-, neun Überwa-
 chungs- und zwölf Tages-
 klinikplätze. Das Spital
 Limmattal finanziert sowohl
 den Neubau als auch den
 Betrieb und die laufenden
 Investitionen aus eigener
 Kraft. Das in den 70er-Jahren
 erstellte Spitalgebäude wird
 bis ins zweite Untergeschoss
 rückgebaut.

**DIE ATTISHOLZ-
 ARENA IST ERÖFFNET**

Rund zwei Jahre nach der
 Übernahme der ehemaligen
 Zellulosefabrik Attisholz
 durch die Halter AG, wurde
 das Attisholz für das Publi-
 kum geöffnet. Über den neu-
 en öffentlichen Boulevard
 gelangen die Besucher zur
 zentralen Arena mit rund 800
 Plätzen. Über die Arena, die
 auch als Treppe dient, er-
 reicht man den Vorplatz zum
 ehemaligen Säureturn und
 der Kiesofenhalle. Hier stan-
 den einst in den Boden ein-
 gelassene Lagertanks, deren

Vertiefungen für einen nicht
 alltäglichen Kinderspielplatz
 umgenutzt wurden.



PERSONEN
**WECHSEL BEI
 DER ALPIQ INTEC
 GRUPPE**



Im Anschluss an die Über-
 nahme der Alpiq InTec Grup-
 pe durch Bouygues Construc-
 tion hat Peter Limacher,
 Vorsitzender der Geschäfts-
 leitung der Alpiq InTec Grup-
 pe, beschlossen, das Unter-
 nehmen am 31. Juli 2018 zu
 verlassen. Stéphane Schnei-
 der, CEO von Bouygues Ener-
 gies & Services Schweiz,
 übernahm am 1. August 2018
 die Geschäftsleitung des

Unternehmens. Stéphane
 Schneider wird die Integra-
 tion der Alpiq InTec in
 die Bouygues Construction
 Gruppe federführend be-
 gleiten und die Geschäftslei-
 tung übernehmen.

**NEUER CFO FÜR
 HELVETICA PROPERTY
 INVESTORS**



Der Verwaltungsrat der
 Fondsleitung Helvetica Pro-
 perty Investors hat Gianni
 Peduzzi zum neuen CFO und
 Mitglied der Geschäftslei-
 tung ernannt. Gianni Peduzzi
 hat sein Amt am 1. Septem-
 ber 2018 angetreten. Er be-
 kleidete verschiedene
 Führungspositionen als CFO
 und Controller, Wirtschafts-
 prüfer und Treuhänder. Zu-
 letzt war er während sechs
 Jahren als CFO, Investment
 Director und Mitglied der
 Geschäftsleitung für den
 Aufbau und die Etablierung
 der SVC-AG für KMU Risiko-

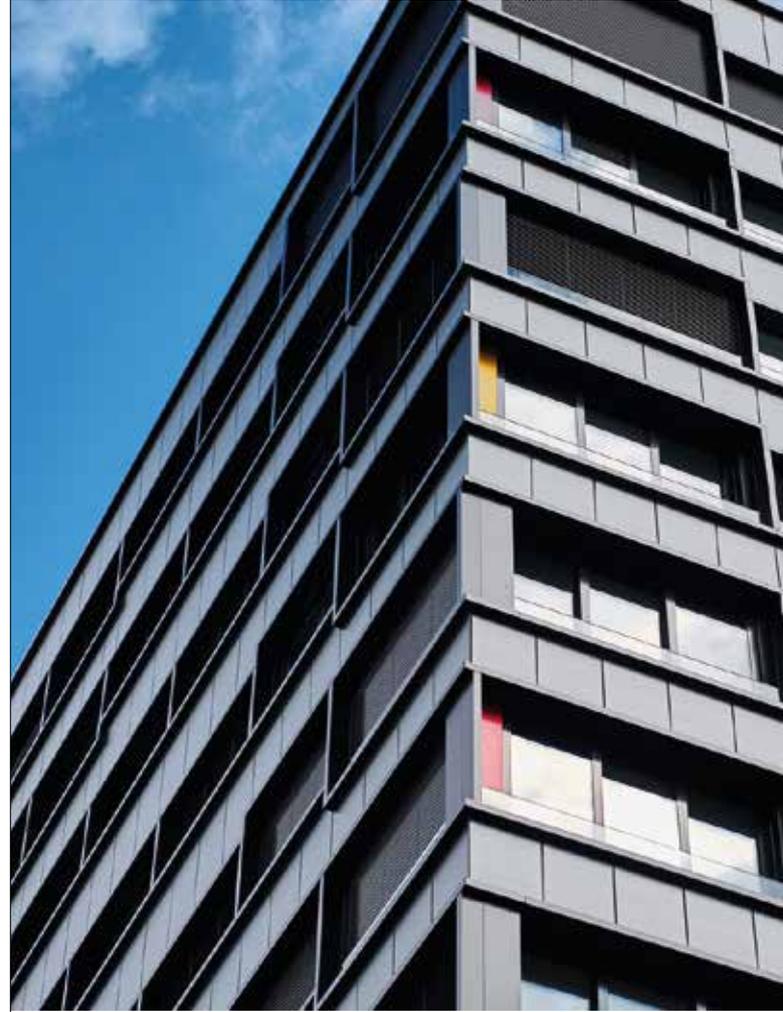
ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
 VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
 VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

*Wir sind Ihr **Visualisierer** für Architektur,
 Immobilien, Ingenieurwesen und Design.*

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH





Ihr Handel unter Dach und Fach

Ob Anlageliegenschaften oder Wohneigentum: Wir sind Spezialisten im Immobilienhandel. Unsere Marktkenntnisse umspannen alle drei Sprachregionen der Schweiz und wir gewährleisten unabhängige und effiziente Verkaufsprozesse.

Die Handelsspezialisten für Ihre Immobilie.

PRIVERA ist der führende unabhängige Immobiliendienstleister der Schweiz.

Bewirtschaftung
Miteigentümerschaft
Center Management
Handel
Vermietungsmanagement
Baumanagement

privera.ch

kapital, eine Private Equity Gesellschaft der Credit Suisse, mitverantwortlich.

NEUER GEBIETSMANAGER IN LUZERN NORD



Der Lebensraum Luzern Nord ist ein Entwicklungsschwerpunkt im Kanton Luzern. Das 190-Millionen-Projekt Verkehr und Hochwasserschutz Seetalplatz ist seit Mitte 2018 offiziell abgeschlossen. Fünf Bebauungspläne auf dem Gemeindegebiet Emmen sind rechtskräftig und zwei Bebauungspläne auf dem Stadtgebiet Luzern liegen im Entwurf vor. Die Koordinationsaufgaben der weiteren Entwicklungsschritte wird Christoph Zurflüh als neuer Gebietsmanager Luzern Nord übernehmen. Er war während fünf Jahren Kommunikationsbeauftragter beim Verkehrsverbund Luzern, ist Mitinhaber der Firma Trafiko AG und verfügt über einen Hochschulabschluss im Bereich Verkehrssysteme. Er übernahm das Mandat Anfang September 2018 von Ueli Freymuth.

GIUSEPPE CRISTOFARO WIRD DIREKTOR BEI ISS



Per 1. September 2018 übernimmt Giuseppe Cristofaro die

Leitung des Bereichs Verkauf & Geschäftsentwicklung mit rund 70 Mitarbeitenden und ergänzt in dieser Funktion die Geschäftsleitung von ISS Schweiz. Seine professionelle Karriere startete Giuseppe Cristofaro bei IBM Schweiz AG, wo er über zwölf Jahre in verschiedenen Funktionen und Führungspositionen beschäftigt war. 2014 wechselte er als Director of Retail, Consumer Goods and Commodity Trading zur SAP Schweiz AG und arbeitete dort zuletzt als Head of Business Unit Consumer Product and Retail in gesamtschweizerischer Verantwortung. Giuseppe Cristofaro verfügt sowohl über einen Master of Science in Electrical Engineering der ETH Zürich als auch über einen Master of Business Administration der Henley Business School in England.

NEUE LEITUNG FÜR MONEYPARK-FILIALE ZÜRICH



Der Hypothekenvermittler MoneyPark hat einen neuen Leiter für seine Filiale in Zürich. Sasa Vranjes blickt auf über zehn Jahre Beratungserfahrung bei Banken und Versicherungen zurück. Seit 2016 führt der Hypothekarexperte die MoneyPark-Filiale in Volketswil, die er weiterhin von Zürich aus betreuen wird. Der langjährige Leiter der Filiale Leo Spichiger wird sich nun vermehrt auf seine Aufgaben als Regionalleiter Zürich konzentrieren können.

Wenn Parameter sich ändern

Das Bundesgericht befasst sich in zwei jüngeren Entscheiden mit den Auswirkungen veränderter Parameter. Im einen Fall geht es um die Löschung einer Grunddienstbarkeit, im anderen um die ausserordentliche Kündigung eines Mietvertrags.



Das als Grunddienstbarkeit ausgestattete Benutzungsrecht eines Parkplatzes ist mit dem Grundstück verbunden und lässt sich nicht ohne dieses auf Dritte übertragen (Bild: 123rf.com).

CHARLES GSCHWIND* •

I. «UNNÖTIGE» DIENSTBARKEIT: LÖSCHUNG DURCH DEN BELASTETEN? Im ersten (publizierten) Fall aus dem Kanton Schwyz ging es um die Löschung einer Grunddienstbarkeit. Im Jahr 1971 wurde im Grundbuch auf dem belasteten Grundstück KTM vvv ein beschränktes Benutzungsrecht eines Parkplatzes zu Gunsten des berechtigten Grundstücks KTN xxx eingetragen. Zum Zeitpunkt der Eintragung befand sich auf dem berechtigten Grundstück ein Hotel. Im September 2008 wurde mit Blick auf die Realisierung eines Mehrfamilienhauses, das an der Stelle des ehemaligen Hotels gebaut werden sollte, vom berechtigten Grundstück KTN xxx eine 2029 m² grosse Liegenschaft KTN zzz abparzelliert, womit sich das Stammgrundstück KTN xxx auf eine Fläche von 461 m² verkleinerte. Die Dienstbarkeit wurde nicht auf die abparzellierte grössere Liegenschaft KTN zzz übertragen, sondern blieb auf dem nunmehr verkleinerten Grundstück KTN xxx bestehen. Ebenfalls im September 2008 wurde auf dem neuen Grundstück KTN xxx eine öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkung angemerkt, wonach dieses nunmehr ausschliesslich als Erholungs- und Kinderspielfläche für das geplante Mehrfamilienhaus zu dienen habe.

Im März 2015 verklagten die Eigentümer des belasteten Grundstücks, vier Mitglieder einer Erbengemeinschaft, die Eigentümerin des berechtigten Grundstücks vor dem Bezirksgericht Höfe auf Löschung des Parkplatzbenutzungsrechts mit dem Argument, das Grundstück KTN xxx habe nunmehr keine Interesse mehr an der auf dem Grundstück KTN vvv lastenden Dienstbarkeit.

Grunddienstbarkeiten werden auf unbeschränkte Zeit im Grundbuch eingetragen; grundsätzlich können sie namentlich nicht einseitig durch den Belasteten gelöscht werden. Ausnahmsweise kann indes der Belastete, gestützt auf Art. 736 Abs. 1 ZGB, die Löschung einer Dienstbarkeit verlangen, sofern diese für das berechnete Grundstück alles Interesse verloren hat.

Das Bezirksgericht Höfe hiess die Klage gut und ordnete das Grundbuch an, die Dienstbarkeit zu löschen. Das Kantonsge-

» Die streitige Grunddienstbarkeit verschafft der Beschwerdeführerin über die Parkierungsmöglichkeit hinaus kein (beschränktes dingliches) Recht, die auf dem Grundstück gelegenen Parkplätze an Drittpersonen zu vermieten.»

richt wies eine Berufung durch die Eigentümerin des berechtigten Grundstücks, eine Aktiengesellschaft, ab. Die zweite kantonale Instanz argumentierte dabei, der ursprüngliche Zweck der Dienstbarkeit werde zwar durch den Ersatz des ehemaligen Hotels durch ein Mehrfamilienhaus grundsätzlich nicht tangiert. Inzwischen diene das Grundstück KTN xxx aber nur noch dem Grundstück KTN zzz als Erholungs- und Kinderspielfläche, weshalb der Parkplatz auf KTN vvv der Beschwerdeführerin im Rahmen ihrer Eigentumsrechte am Grundstück KTN xxx nichts mehr nütze.

Gemäss Bundesgericht bestimmt sich die Frage, ob weiterhin ein Interesse des

berechtigten Eigentümers an der Ausübung der Dienstbarkeit bestehe, nach dem Inhalt und Umfang der Dienstbarkeit. Dabei ist gemäss Bundesgericht vom Grundsatz der Identität der Dienstbarkeit auszugehen, der besagt, dass eine Dienstbarkeit nicht zu einem andern Zweck aufrechterhalten werden darf als jenem, zu dem sie errichtet worden ist. Zu prüfen sei somit in erster Linie, ob der Eigentümer des berechtigten Grundstücks noch ein Interesse daran habe, «die Dienstbarkeit zum ursprünglichen Zweck auszuüben, und wie sich dieses Interesse zu jenem verhalte, das anlässlich der Begründung der Dienstbarkeit bestand».

Nach der gesetzlichen Stufenordnung für die Beurteilung einer Dienstbarkeit (vgl. Art. 738 ZGB) ist dabei in erster Linie der Grundbucheintrag massgebend, welcher im vorliegenden Fall wie folgt lautete: «Last: Benutzungsrecht des Parkplatzes (beschränktes)». Gestützt auf diesen Wortlaut sieht das Bundesgericht den ursprünglich vereinbarten Zweck der Dienstbarkeit darin, dem Eigentümer des berechtigten Grundstücks KTN xxx eine unentgeltliche «Parkierungsmöglichkeit» zu verschaffen.

Die Beschwerdeführerin machte im Wesentlichen geltend, dieses ursprüngliche Interesse sei durch ein neues Interesse an der Vermietung der Parkplätze an Dritte (die Besucher bzw. Bewohner der Liegenschaft KTN zzz) ersetzt worden. Des Weiteren argumentierte sie, durch die Löschung der Dienstbarkeit würde sie ihre

Verpflichtungen aus den Mietverträgen nicht mehr erfüllen und keine Mieteinnahmen mehr generieren können, woraus sich ein (wirtschaftliches) Interesse an der Aufrechterhaltung der Dienstbarkeit ergebe.

Das Bundesgericht hält fest, die streitige Grunddienstbarkeit verschaffe der Beschwerdeführerin über die Parkierungsmöglichkeit hinaus kein (beschränktes dingliches) Recht, die auf dem Grundstück KTN vvv gelegenen Parkplätze an Drittpersonen, die mit dem berechtigten Grundstück nichts zu tun hätten, zu vermieten. Ein solches Interesse gehe über die blosser Nutzung hinaus und komme einer Nut-

zung, das heisst einer eigentlichen Bewirtschaftung der Parkplätze, gleich.

Das Schweizer Zivilgesetzbuch werde demgegenüber vom Grundsatz der geschlossenen Zahl der dinglichen Rechte beherrscht und die einheitliche Ausgestaltung der einzelnen Rechte sei zwingend (Prinzipien der Typengebundenheit und der Typenfixierung). Mit hin sei eine Grunddienstbarkeit, die von ihrem Inhalt nach eine Nutzniessung darstelle, unzulässig. Als Grunddienstbarkeit sei das Recht, die Parkplätze zu benutzen, direkt mit dem herrschenden Grundstück KTN xxx verbunden. Das Parkplatzbenutzungsrecht könne deshalb zusammen mit diesem Grundstück – nicht aber für sich allein – auf andere Personen übertragen werden. Darin unterscheidet sich die Grunddienstbarkeit

von der Personaldienstbarkeit bzw. von der Nutzniessung.

Aus diesen Gründen weist das Bundesgericht im vorliegenden Fall die Beschwerde ab, bzw. kommt zum Schluss, die Löschung der Grunddienstbarkeit sei begründet gewesen.

BGer 5A_698/2017 vom 7. März 2018 (BGE 144 III 88)

II. «UNNÖTIGER» MIETVERTRAG: AUSSERORDENTLICHE KÜNDIGUNG DURCH DEN MIETER?

Im zweiten Fall, diesmal aus dem Kanton Zürich, befasste sich das Bundesgericht mit der Rechtmässigkeit (und den finanziellen Konsequenzen) einer ausserordentlichen Kündigung eines Mietvertrags.

Am 14. Juni 2013 schloss die Beschwerdeführerin, eine Pensionskasse, mit der Beschwerdegegnerin, einer Ein-

zelhändlerin, im Hinblick auf die Eröffnung eines neuen Ladenlokals einen auf zehn Jahre befristeten Mietvertrag mit Mietbeginn am 1. April 2014 ab.

Aus Gründen der Verkehrssicherheit wurde der Mieterin daraufhin keine Baubewilligung für die Umnutzung und den Umbau des Mietobjekts gewährt. Diese kündigte im Anschluss den Mietvertrag aus wichtigen Gründen, erachtete diesen aber ohnehin als nichtig bzw. unverbindlich und forderte den bereits bezahlten Mietzins zurück. Die Vermieterin widersetzte sich, woraufhin die Mieterin beim Handelsgericht des Kantons Zürich Klage erhob.

Das Handelsgericht des Kantons Zürich schützte teilweise die Auffassung der Mieterin und kam zum Schluss, der Mietvertrag sei per 31. Januar 2015 ge-

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 ENTSCHEIDEN:**

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

kündigt worden (d. h. nicht von Anfang an ungültig gewesen). Gegen dieses Urteil erhob die Beschwerdeführerin Beschwerde beim Bundesgericht.

Das Gesetz sieht vor, dass die Parteien ein Mietverhältnis aus wichtigen Gründen mit der gesetzlichen Frist auf einen beliebigen Zeitpunkt kündigen können (vgl. Art. 266g Abs. 1 OR). Als wichtige Gründe gelten gemäss Bundesgericht Umstände, welche die Vertragserfüllung – sowohl subjektiv als auch objektiv – unzumutbar machen. Dabei gelte es zu beachten, dass die Unzumutbarkeit der Erfüllung eines Mietvertrags nur bejaht werden könne, «wenn die angerufenen Umstände bei Vertragsschluss weder bekannt noch voraussehbar waren und nicht auf ein Verschulden der kündigenden Partei zurückzuführen sind». Bei der Beurteilung dieser

Fragen übt das Bundesgericht jeweils eine gewisse Zurückhaltung.

Die Vorinstanz kam zum Schluss, der Betrieb als Laden erfordere notwendigerweise eine bewilligungspflichtige Umnutzung. Strittig war indes sowohl vor dem Handelsgericht als auch vor Bundesgericht insbesondere die Frage, ob die Nichterteilung der Baubewilligung voraussehbar war.

Das Bundesgericht hält fest, grundsätzlich könne zwar nie vom Erhalt einer Baubewilligung ausgegangen werden, weshalb der Nichterhalt nie als völlig unvorhersehbar betrachtet werden könne. Im vorliegenden Fall habe sich indes ein vorgängig unbekanntes Strassenprojekt unbestrittenermassen negativ auf die Bewilligungserteilung ausgewirkt. Auch seien die Parteien im Zeitpunkt des Vertrags-

schlusses von der Erteilung der Baubewilligung ausgegangen, andernfalls sie den Mietvertrag wohl nur unter der suspensiven Bedingung der Bewilligungserteilung abgeschlossen hätten.

Aus diesen Gründen kommt das Bundesgericht mit der Vorinstanz sinngemäss zum Schluss, die Nichterteilung der Bewilligung sei für die Beschwerdegegnerin nicht voraussehbar gewesen, weshalb die ausserordentliche Kündigung des Mietvertrags rechtmässig gewesen sei. ●

BGer 4A_54/2017 vom 11. Juli 2018



*CHARLES GSCHWIND

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

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



Leitsysteme führen ans Ziel

Wo Strukturen zu individuell, zu unkonventionell oder zu komplex sind, um sich rein intuitiv darin zu orientieren, braucht es Wegweiser. Hier kommt die Signaletik ins Spiel. Gemeinhin als Beschilderungssystem verstanden, ist sie ein Wirtschaftsfaktor von grosser Bedeutung.



Orientierung ist ein Überlebens- und Wirtschaftsfaktor. Die Signaletik birgt hier ein grosses Entwicklungspotenzial (Bild: Steiner AG / Zeljko Gataric).

NICOLA SCHRÖDER* ●

OHNE WORTE. Nehmen Sie den lila Lift ...! Um uns an unbekanntem oder unüberschaubarem Orten zurechtzufinden, versuchen wir, bekannte Ordnungsmuster auszumachen. Gelingt das nicht, profitieren wir von leicht erkennbaren Zeichensystemen aus Farben, Formen und Symbolen, die den Weg weisen. Der Anspruch an diese Signaletik ist, dass sie ohne Vorkenntnisse und allenfalls ohne Schrift- oder Sprachkenntnisse interpretiert und verstanden sowie eingängig kommuniziert werden kann. Etwas derart Einfaches zu gestalten, gehört aber oft zum Schwierigsten. Tatsächlich kann die Signaletik selbst recht komplex sein – im Idealfall merkt man es ihr aber nicht an.

EINE VISITENKARTE. Signaletische Systeme bestehen zunächst aus den drei Komponenten Orientierungs-, Leit- und Informationssystem. Primär vermitteln sie die funktionellen Inhalte eines Gebäudes, orientieren über die vorhandenen Ziele und leiten den Weg dorthin. In einer weiteren Ebene transportieren sie aber auch noch entscheidende Aussagen über den Ort und den Absender: Ist er innovativ, kreativ, einladend, modern? Oder ist er abweisend, kompliziert und gar chaotisch? – Die Signaletik dient also eben nicht nur zur räumlichen Orientierung, sondern auch als Visitenkarte. Und sie setzt

sich aus weit mehr Komponenten zusammen als aus Schildern: aus verschiedenen Medien, Symbolen, Formen, Materialien und Farben. Diese vermitteln auch über den informativen Inhalt hinaus einen Eindruck.

INFORMATIONSSARCHITEKTUR. Gute Signaletik ist auf diejenigen ausgerichtet, die davon abhängig sind. Damit eine Zeichensprache richtig funktioniert, muss der Empfänger sie verstehen. Das gelingt am besten, wenn klar ist, wer der Empfänger ist und wenn alle Elemente schlüss-

„Gute Signaletik ist auf diejenigen ausgerichtet, die davon abhängig sind. Damit eine Zeichensprache richtig funktioniert, muss der Empfänger sie verstehen.“

sig ineinandergreifen. Konkret bedeutet das, vom Anfang bis zum Ende ist der Aspekt der Orientierung miteinzuplanen, also bereits in der Planungsphase eines Gebäudes. Ein ganzheitliches Konzept ist hier wünschenswert. Im Idealfall berücksichtigt schon die Architektur die Wegleitung und Orientierung der Nutzer. In der

Innenarchitektur können ebenfalls entsprechende Elemente zum Zug kommen – Farben, Platzierung von Einbauten, Möblierungen, Licht. Der Anspruch ist, den Nutzen von Gebäuden mit der Logik ihrer Erschliessung in Einklang zu bringen. Im Idealfall werden Architektur und Signaletik daher bereits in einem frühen Stadium abgestimmt. Dann kann die breite Palette von Aspekten, die für die Planung einer schlüssigen Zeichensprache zu berücksichtigen sind, entsprechend integriert werden. Zumal diese längst nicht bei der Gestaltung von Grafik und Schriftfarbe aufhören, sondern sich über zahlreiche Gebiete wie Farbenlehre, Psychologie oder Markenführung erstrecken. Auch für die Signaletik sollte schon in der Anfangsphase der Planung eine Analyse erfolgen, um die Leitsätze der Konzeption zu ermitteln: Wen spreche ich

warum mit was an? Das betrifft die Raum- und Gebäudetypologie, die Verkehrswege mit ihren Verkehrsströmen sowie Wegführungen. Auch die Zielgruppen und ihre spezifischen Merkmale müssen klar sein: Kinder, junge Menschen oder Alte, Menschen mit Einschränkungen, Personal, Kunden, Patienten, Besucher

oder Rettung? Die Bedingungen aus Sicht der Auftraggeber und Betreiber sind zu klären wie auch die entsprechenden Vorschriften und Normen. Es folgt die klare Hierarchisierung von Informationen, die dann gemäss Ziel und Zielgruppe umgesetzt wird. Das geschieht per Codierung, mit der sich auch eine grosse Anzahl von Informationen systematisch in die Hierarchie integrieren lässt.

UNTERSCHIEDLICHE ANSPRUCHSGRUPPEN. Wo sich Menschen fremd oder unsicher fühlen oder wo ihre Wahrnehmung eingeschränkt ist, ist eine gute Signaletik besonders wichtig. An Orten wie Flughäfen, in Einkaufszentren oder Amtsgebäuden ist Zeit oft Geld. Hier sollte es flott vorwärtsgehen. Dabei sind aber auch die Anforderungen wie das Marketing des Ge-

samtcomplexes und die Bedürfnisse von einzelnen Interessengruppen – eingemieteten Läden, Dienstleistern oder vom Betriebspersonal – relevant. Teils sind diese widersprüchlich. Am Beispiel von Spitälern wird deutlich, wie heterogen die Zielgruppen und ihre Aufnahmefähigkeit sein können. Mit einer effizienten Signaletik können Patienten und Personal, aber auch eintreffende Rettungskräfte oder Besucher stark entlastet werden.

LEBEN UND TOD. Während es überall Zeit und Nerven schont, den richtigen Weg zu finden, kann ein gutes Leitsystem aber vor allem über Leben und Tod entscheiden. Tritt der Katastrophenfall ein, sei es in Form eines Brandes, einer Panik oder auch eines Anschlags, müssen sowohl Nutzer als auch Rettungskräfte

te sich schnellstmöglich orientieren und retten können. Diverse Unglücke haben gezeigt, welche Tragödien eine inkonsequente Planung nach sich ziehen kann. In der Katastrophenprävention liegt demnach ein grosses Entwicklungsfeld für Informations- und Leitsysteme. Denn die Orientierung ist eine zentrale Voraussetzung für das Überleben, sie zu gewährleisten eine dringliche Aufgabe. Das Orientierungsdesign kann dem Erscheinungsbild der Signaletik dabei die verschiedensten Gesichter geben – am Beginn steht immer die Kommunikationsidee. ●



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

ANZEIGE



Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

Real Estate Management – nächste Generation

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

Livit Real Estate Management
Experten für Bewirtschaftung, Facility Management,
Vermietungsmanagement, Baumanagement
www.livit.ch

Livit
Real Estate Management

Für Effizienz und Wirkung

In komplexen Gebäuden sind Mitarbeitende bis zu einer Stunde täglich damit beschäftigt, Wege zu weisen oder selbst zu finden. Das kostet. Die Aufwendungen für eine gute Signaletik sind also in kurzer Zeit amortisiert.

DR. SYLVIA BLEZINGER*

HETEROGENE ZIELGRUPPEN. «Wo, bitte, finde ich die Toiletten?» Diese Frage würde bei einer guten Signaletik nur noch selten gestellt. Und doch hört man diese Frage häufig. Die Theorie: Wahrgenommenes wird auf physischer, psychischer, sozialer und kultureller Ebene gefiltert. Menschen nehmen also unterschiedlich wahr, je nach persönlichem Hintergrund. Alte Menschen sehen oft nicht mehr gut und ihre Beweglichkeit ist eingeschränkt. Eltern eines kranken Kindes, in Sorge oder Verzweiflung, nehmen Signale gar nicht oder anders wahr als entspannte Besucher. Für Demente kann ein Leitmuster auf dem Boden bedrohlich wirken. Frauen nehmen anders wahr als Männer, Alphabeten anders als gebildete Menschen. Auch unterschiedliche Kulturkreise spielen eine Rolle.

VIEL MEHR ALS EIN BESCHILDERUNGSSYSTEM. Was aber ist gute Signaletik? Konventionell wird Signaletik nur als Beschilderungssystem verstanden. Die Signaletik kann jedoch viel mehr sein. Sie deckt das gesamte Feld der räumlichen Orientierung ab. Sie dient als Werkzeug, um ein Gebäude für jeden Menschen verständlich zu machen, und ist damit Informationsarchitektur. Signaletik soll Klarheit erzeugen, indem sie Übersicht verschafft und Assoziationen weckt und ohne Vorkenntnisse interpretiert und verstanden werden kann. Kenntnisse aus Psychologie, Farbenlehre und Architektur fließen in die Ausarbeitung ein. Farben, Materialien und Formen werden zu Informationsquellen. Sie setzt sich zusammen aus Architektur, Material, Licht, Farbe und Grafik.

NEU- UND UMBAUTEN. Die Signaletik sollte bei einem Neu- oder Umbau möglichst früh mitgeplant werden. Für den Grafiker bleibt so die Möglichkeit, sich mit den architektonischen Vorgaben auseinanderzusetzen. Ein interdisziplinärer Pla-



Beim Universitäts-Kinderspital beider Basel schafft Signaletik nebst Orientierung auch Identität.

nungsablauf von Anfang an ist ideal. Was muss der Architekt beachten, was der Grafiker? Wie kann das architektonische Konzept bereits zu einem frühen Zeitpunkt das Leitsystem durch das Gebäude beeinflussen, und was bedeutet dies für den Entwurf? Es ist also zum gebäudeplanerischen Masterplan auch ein signaletischer erforderlich. Durch geschickte Architektur kann bei Neubauten eine komplizierte Signaletik vermieden werden, und sogar während der Bautätigkeit kann gute Signaletik zur Effizienzsteigerung eingesetzt werden.

CORPORATE DESIGN. Signaletik kann aber nicht nur Orientierung, sondern auch Identität schaffen. Material und Farbe, die für die Signaletik eingesetzt werden, können auch als Visitenkarte für das Gebäude dienen. Corporate Design gilt als Identitätsstiftung, und auch die Signaletik kann diese Identitätsstiftung unterstützen. Für Bauherren, Architekten und Grafiker ein schwieriges Zusammenspiel von Ideen und konzeptionellen Ansprüchen..

WECHSELWIRKUNG SIGNALETIK UND PROZESSE. Gut durchdachte Prozesse sind eine wichtige Voraussetzung für die Konzeption der

8. FACHTAGUNG «DAS SPITAL DER ZUKUNFT»

Die 8. Fachtagung «Das Spital der Zukunft» findet vom 18. bis 20. Oktober 2018 in Luzern statt. Weitere Informationen finden Sie unter www.blezinger.ch

Signaletik. Auch die beste Signaletik kann ungünstige Prozesse nicht mehr «heilen». Gut geplante Prozesse können jedoch wesentlich durch die Signaletik unterstützt werden, die dadurch zur Effizienz beiträgt und zu einem reibungsloseren Ablauf der Prozesse führen kann. Sind Räume und Flure so angeordnet, dass die meisten Menschen den Weg intuitiv finden, kann die Signaletik dezenter gestaltet werden. Unübersichtliche Gebäude, komplizierte Strukturen, Anzeigetafeln am falschen Ort oder mit zu viel Inhalt (mehrsprachig), wenigen oder unverständlichen Piktogrammen sind in vielen älteren Gebäuden jedoch eher die Regel. Oft werden Prozesse neu definiert und Gebäude an veränderte Prozesse angepasst. Auch die Signaletik muss dabei angepasst werden und so gestaltet sein, dass sie möglichst für alle Zielgruppen klar und leicht verständlich ist und eine stressfreie Bewegung im Gebäude ermöglicht.

BEISPIEL UNIVERSITÄTS-KINDERSPITAL. Das Universitäts-Kinderspital beider Basel wurde 2011 fertiggestellt und mit einer beeindruckenden Signaletik versehen. Gelungen ist die Signaletik im Kinderspital, weil alle Beteiligten im Vorfeld einbezogen wurden. So konnte bereits früh die Zielgruppe bestimmt werden: Nicht für Kinder muss die Signaletik konzipiert

ANZEIGE



www.visualisierung.ch

werden, sondern für die Begleitpersonen. In der Umsetzung wurde dann jedoch dem ausführenden Büro freie Hand gelassen.

Dennoch wird die Signaletik dauernd weiterentwickelt und an die Bedürfnisse angepasst. Oft zeigt erst der Praxistest wo eventuelle Schwachstellen liegen. Wo öffnet sich eine Glasschiebetür? Für externe Personen nicht immer einfach zu erkennen. Manchmal muss mit Pfeilen nachgebessert werden. Auch müssen zum Beispiel in einem Kinderspital Buchstaben so angebracht sein, dass kleine Kinderhände sie nicht abknibbeln können.

NAVIGATION MIT SMARTPHONE. Im Auto hat es fast jeder: ein elektronisches Navigationssystem. Und wer hat auf dem Weg zu Fuss zu einem Termin nicht schon noch

schnell einen Blick auf das Smartphone geworfen, um sich von Google den genauen Weg zeigen zu lassen? Ist es nicht naheliegend, ein solches System auch in komplexen Gebäuden wie Spitälern einzusetzen? In Dänemark wird am Odense University Hospital bereits eine App eingesetzt, die vom Spital entwickelt wurde und die man sich einfach herunterladen kann. Mit Hilfe dieser App lassen sich nicht nur Behandlungstermine, Ärzte und wichtige Informationen finden, sondern sie enthält auch ein Navigationssystem durch das Gebäude. Dazu wird natürlich eine entsprechende technische Infrastruktur benötigt. Diese ist aufwendig und teuer. Aber wie teuer ist es, hoch qualifizierte und ausgelastete Pflegekräfte damit zu beschäftigen, Auskünfte zu erteilen? Letztendlich wird eine gute Sig-

naletik heute auch einfach erwartet. Wer nicht sofort seinen Weg findet, wird ärgerlich, gestresst, frustriert. Dies zu ändern, ist eine Aufgabe – so kann die Spannung aus einem sowieso schon schwierigen Umfeld (Einschränkungen, Krankheit) genommen und mit geschickter Farbgebung und ansprechendem Design allen Beteiligten viel Freude bereiten werden. ●



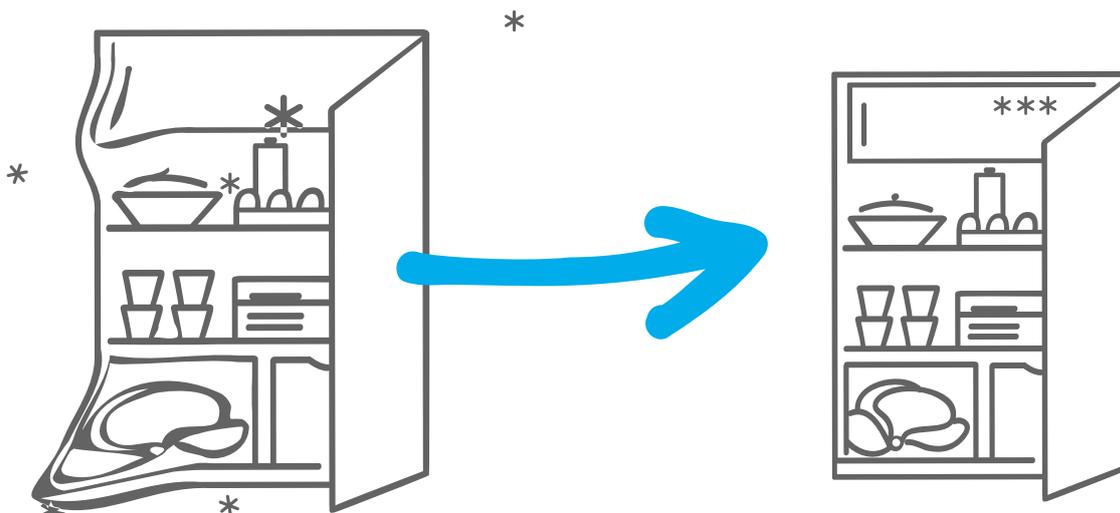
***DR. SYLVIA BLEZINGER**

Die Autorin ist Gründerin und Geschäftsführerin von BLEZINGER Healthcare, einem Dienstleistungsunternehmen für Fortbildung und Personalberatung für Kaderpersonen im Gesundheitswesen.

ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!

**SANITAS
TROESCH**



Basel 061 337 35 00, Biel 032 344 85 44, Chur 081 286 73 73, Crissier 021 637 43 70, Jona 055 225 15 55, Köniz 031 970 23 42, Rothrist 062 287 77 87, St. Gallen 071 282 55 03, Thun 033 334 59 59, Winterthur 052 269 13 69, Zürich 044 446 12 23

Küchenexpress | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch



kuechenexpress.ch

Eine junge Disziplin

Signaletik befasst sich mit räumlichen Orientierungssystemen. Sie ermöglicht es Personen, sich in komplexen Gebäuden und im öffentlichen Raum zurechtzufinden. Signaletikplanung bedeutet interdisziplinäres Arbeiten an der Schnittstelle zwischen Architektur und Design.



Klare und einfache Signale verhindern Unklarheiten oder Verwechslungen.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

ORIENTIERUNGSSYSTEME SIND UNENTBEHRLICH.

Die zielgerichtete Orientierung im Raum, auch Wayfinding genannt, ist ein räumlicher Problemlösungsprozess. Oft brauchen wir Menschen in unübersichtlichen und unbekannt Situationen fremde Hilfe, also Orientierungssysteme für Innen- und Aussenräume. Hier hilft die Signaletik. Signaletik soll verhindern, dass fremde Orte, öffentliche Gebäude wie Bahnhöfe, Flughäfen, Spitäler, Geschäfts- und Verwaltungsbauten, Hotels etc. zu Labyrinth werden. Oder verkürzt als Sprichwort: «Türen sind bloss der letzte Ort, an dem sich Signaletik zeigt. Denn, wer rasch an der richtigen Tür ankommt, hat sein Ziel erreicht.»

Intelligente Orientierungssysteme leiten und begleiten. Sie machen Räume erlebbar und schaffen Identifikation und Identität. Zielgerichtete Orientierungssysteme (Signaletik im Raum) sind viel mehr als blosse Beschilderung. Gutes Orientierungsdesign verbindet zielgruppengerecht Kommunikation und Design.

Signaletik schafft mit gezielten Massnahmen einwandfreie Orientierungshilfen und verbessert die räumliche Orientierung.

SCHWEIZER HOCHSCHULE IST FÜHREND. Signaletik ist eine junge Disziplin und öffnet spannende Bereiche zwischen zweiter und dritter Dimension, also zwischen Visualität und Räumlichkeit. Gute Signale-

„Als Signaletikplaner beschäftigen wir uns zunächst immer mit dem Menschen.“

MARKUS BRUGGISSER SEL.,
ATELIER FÜR DESIGN + KOMMUNIKATION, ZÜRICH

Signaletik ist identitätsstiftend und kann zu einem Mehrwert für die Architektur führen. Orientierungsdesign verbindet die Disziplinen Signaletik, Grafik-, Kommunikations-

und Industriedesign. Weiter Architektur und Szenografie sowie ebenfalls Landschaftsarchitektur bis hin zur Orts- und Regionalplanung – alles unter Berücksichtigung der Wahrnehmungspsychologie. Effizientes Orientierungsdesign und Signaletik bedingen ein professionelles Vorgehen. Signaletik-Projekte erfordern, neben einer interdisziplinären Zusammenarbeit, gute Kenntnisse und Fähigkeiten in verschiedenen Spezialgebieten sowie vernetztes Denken. Es sind also spezifische Kompetenzen sowohl im Management und im strategisch-konzeptionellen als auch im gestalterisch-realisierenden Bereich nötig.

MARKUS BRUGGISSER. Als Kaderschmiede in Europa gilt die Hochschule der Künste Bern (HKB). Seit 2002 bietet die HKB als erste in Europa ein berufsbegleitendes Nachdiplomstudium in Signaletik an. Einer der Initianten und Promotoren sowie langjähriger Dozent war der diesen Februar viel zu früh verstorbene Markus Bruggisser aus Zürich. Für ihn beinhaltet

te der Begriff Signaletik weit gefasst, alle Funktionen, Vorgänge und Abläufe innerhalb der visuellen Kommunikation. «Etwas enger gefasst verstehen wir mit diesem Begriff beispielsweise Besucherleitsysteme in Museen, Bahnhöfen und Flughäfen, Fussgängerleitsysteme in Städten oder Informations- und Orientierungssysteme in Unternehmen», brachte es Markus Bruggisser sel. auf den Punkt. Dazu bedarf es eines planerischen Vorganges, stellte der Doyen der Signaletiker und Grafik-Designer schon 1983 fest, als er und 18 Grafiker-Kollegen damals im Januar auf Rigi-Kaltbad ein Leitbild für ihren Beruf erarbeiteten: prägnant, feurig, werthaltig.

BRUGGISSERS VERMÄCHTNIS. «Signaletik hat stark an Bedeutung gewonnen und wird mittlerweile bei vielen Bauprojekten bewusst gefordert», sagt Marius Morger als

langjährige Mitarbeiter und Nachfolger von Markus Bruggisser. Und weiter: «Das oberste Gebot bei signaletischen Massnahmen lautet: kurz und verständlich orientieren und informieren.» Am Beginn ein jeden Planungsprozesses in Signaletik stehen eine ganze Reihe von Analysen und Abklärungen. Sowohl für Markus Bruggisser sel. als auch für Marius Morger steht immer der Mensch im Zentrum – er ist Massstab und wichtigster Faktor für das Funktionieren von signaletischen Massnahmen.

Erst in einer zweiten Phase rücken dann konzeptionelle Aspekte in den Vordergrund. Diese drücken sich in folgenden Fragen aus: Welche Darstellungsmittel und Medien kommen zum Einsatz? Was ist mit konventionellen signaletischen Massnahmen lösbar? Wann, wo und weshalb sind neue elektronische Mittel wie zum Beispiel Touch-Screens sinn-

voll? Erst die dritte Phase befasst sich mit gestalterischen Fragen. Dazu gehören: Materialisierung, Dimensionierung, System- und Gestaltungsfarben, Corporate-Design-Regeln, Typografie, Symbole und Piktogramme.

Nur das gute Zusammenspiel all dieser Komponenten und Faktoren führen zu einem optimalen und gesamtheitlichen Signaletikprogramm. In der vierten und fünften Phase des Planungsablaufes erfolgen die rein technisch-materielle Umsetzung sowie die bauliche Umsetzung. ●



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

ANZEIGE



iba – Ihr Partner rund ums Büro



Büro und mehr

Büromaterial
Geschäftsdrucksachen, Visitenkarten und Werbeartikel
Logistikdienstleistungen
Druckgeräte und Zubehör
Büroeinrichtung

SVIT-Mitglieder profitieren bei iba

- SVIT-Sonderkonditionen – immer PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot
- Gratis Lieferung innerhalb von 24 h
- Kein Mindestbestellwert
- Best-Price Garantie – Sie erhalten Ihre Ware immer zum günstigsten Preis

Bei iba nicht
als SVIT-Mitglied
registriert?
Schicken Sie Ihre
Koordinaten an
sales@iba.ch
oder unter
www.iba.ch/SVIT

«Gute Signaletik ist zeitlos»

Grafikdesigner und Signaletikpionier Markus Bruggisser verstarb völlig überraschend im Februar 2018. Sein langjähriger Mitarbeiter Marius Morger führt nun das renommierte Atelier in Zürich weiter, zusammen mit einem Geschäftspartner.



• BIOGRAPHIE MARIUS MORGER

*1981, Berufsausbildung als Grafiker und Abschluss mit eidg. Fähigkeitszeugnis und gestalterischer Berufsmaturität an der GBMS Zürich. Später Studium an der Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK) mit Diplom Bachelor of Arts in Industrial Design. Marius Morger arbeitet seit 2008 im Atelier Bruggisser in Zürich und übernahm es im Sommer 2018. ●

ANGELO ZOPPET-BETSCHAFT ●

– **Der plötzliche Tod von Firmengründer Markus Bruggisser am 15. Februar dieses Jahres war auch für Sie alle ein Schock. Was ist das Vermächtnis des herausragenden Gestalters und Signaletikers Markus Bruggisser?**

– Marius Morger: Uns alle beeindruckte seine unverkennbare Gestaltungssprache und seine Treue gegenüber seinen Idealen. Sein Werk ist zeitlos und langlebig, also resistent gegen Modewellen und kurzlebige Trends. Markus Bruggisser war ein herausragender Gestalter und leidenschaftlicher Berufsmann mit endlosem Wissensdurst. Er besass die Fähigkeit, sich in komplexe Themen einzuarbeiten und zu vertiefen – den Dingen auf den Grund zu gehen. Seine unbestechliche Gestaltungshaltung war beeindruckend. Er war ein Verfechter der puren Form mit Hang zur Perfektion. Schnörkeln und Effekthascherei konnte er nichts abgewinnen.

– **Das Atelier Bruggisser besteht seit 1980. Seit 25 Jahren hat sich das Atelier zunehmend auf die Sparte Signaletik spezialisiert. Können Sie mit wenigen Worten dieses noch junge Spezialgebiet umschreiben?**

– Die Signaletik befasst sich mit Orientierung, Wegleitung und Informationsvermittlung im räumlichen Kontext. Im Zentrum steht dabei immer der sich fortbewegende Mensch mit seinem Bedürfnis nach Orientierung. Ein gutes Orientierungssystem führt den Besucher ohne Umwege oder Ärgernisse an sein Ziel. Es steigert die Benutzerfreundlichkeit von Gebäuden und Architektur, indem am richtigen Ort die relevanten Informationen stehen. Signaletik kann sozusagen auch als User-Interface der Architektur bezeichnet werden.

– **Warum ist es so wichtig, dass man bereits in frühen Planungsphasen von entsprechenden Projekten und Objekten qualifizierte Signaletiker beziehen sollte?**

– Eine fundierte Analyse der Nutzergruppen und deren Bewegungslinien ist von allem Anfang an sinnvoll. Unter Umständen werden damit sogar konzeptionelle Mängel von Planung und Architekturkonzepten erkennbar. Zudem ist es gut, die Signaletikplanung mit der Lichtplanung zu koordinieren. Dazu sind ebenfalls weitere Gebäudeinfrastrukturen wie Lifte, Handläufe, Briefkastenanlagen oder Umgebung bzw. Landschaftsarchitektur miteinzubeziehen. In frühen Projektphasen erstellt in der Regel der Architekt die Geschossbezeichnungen und das Raumnummernkonzept. Oft erfolgt dies rudimentär, weil es vorläufig nur der Planung dienen muss. Es ist aber bei grösseren und komplexen Bauten erforderlich, dass der Architekt Hand in Hand mit dem Signaletikplaner arbeitet. Nur so entsteht ein effizientes Gesamtkonzept, das die Bedürfnisse des Betriebs, der Zulieferer und der Besucher erfüllt. Damit sind Fehlplanungen mit den späteren baulichen Massnahmen bereits frühzeitig vermeidbar.

– **Gute und richtige Signaletik kann also nur gelingen, wenn die Signaletikplanung von Beginn weg in die Projektentwicklung miteinbezogen wird. Das ist mit entsprechenden Kosten verbunden. Warum unterschätzen heute noch viele Bauherren und Architekten dies und bevorzugen oft unzulängliche und falsche «Billiglösungen»?**

– Vielen Entscheidungsträgern ist nicht bewusst, dass Signaletik mehr bedeutet als das bloss Anbringen einiger Schilder. So wird das Thema oft auf die Betreiber und Mieterschaften ab- und weitergeschoben. Das führt dann halt gerne zu einem unübersichtlichen Wildwuchs und nützt der eigentlichen Sache und Aufgabe letztendlich wenig. Die Notwendigkeit für Signaletik wird meist erst nach einer frühen Analyse erkennbar oder eben erst bei einem nicht gut funktionierenden Betrieb.

– **Die Referenzliste Eures Ateliers ist beeindruckend. Herausragend sind grosse Projekte der öffentlichen Hand. Ein interessantes Beispiel war die Gesamtsanierung mit der dazugehörigen Signaletik des Stadthauses Zürich. Dieses altehrwürdige Haus ist öffentlichlicher Raum schlechthin und wickelt jährlich über eine Viertelmillion Amtsgeschäfte mit Besuchern ab. Was war die zentrale Aufgabenstel-**

lung, und was für Probleme galt es im Speziellen zu lösen?

– Die Renovation des Stadthauses Zürich entstand aus einem Wettbewerb, den die Architekten Pfister Schiess Tropeano dank einem innovativen Konzept gewannen. Die Idee war, in der Eingangshalle eine echte Anlaufstelle für die Besucher einzurichten, um ihnen so den Einstieg zu den 13 Departementen und Dienstabteilungen zu erleichtern. Da das Stadthaus unter Denkmalschutz steht, war in Sachen Design, Aufbau und Bauweise der Signaletik besonderes Fingerspitzengefühl und Können erforderlich. Die städtischen Gestaltungsrichtlinien «Signaletik für Verwaltungsbauten» waren für dieses Projekt wenig geeignet.

Unser Atelier entwickelte ein für das anspruchsvolle Sanierungsobjekt mass-

geschneidertes Signaletikprogramm, das die funktionalen Aspekte wie optimierte Schriftgrößen und Kontraste unter hoher baulicher Qualität erfüllt. Und ebenso den baugeschichtlichen Aspekten Rechnung trägt mit Differenzierung in Proportion und Farbe sowie eine gute Eingliederung und Verbindung zwischen ursprünglichem Gebäudeteil und neuerem Erweiterungsbau. Knackpunkte waren zudem die komplexen und verwinkelten Gebäudegrundrisse, die Mehrsprachigkeit mit den Sprachbarrieren. Um dem Behindertengesetz gerecht zu werden, sind die Signaletikelemente mit taktilen (für Tastsinn) Raumnummern ausgestattet. Für die vielseitige Infrastruktur haben wir einige Spezialentwicklungen kreiert, so etwa die Aussenkennzeichnungen mit integrierten Screens, den Stadtbüroschalter,

die Internetstation und die Video- und Gegensprechanlage.

– Ein gutes Beispiel bezüglich unterschätzter Signaletik ist das neue Hallenbad Ovavera in St. Moritz, das nicht nur ein modernes, öffentliches Bad ist, sondern ebenso ein Sport- und Freizeitzentrum mit Wellness, Gastronomie und Ladengeschäften. Wie kamen Sie zu diesem anspruchsvollen Auftrag?

– Wir waren sozusagen die Retter in der Not. Die zuerst beauftragte Agentur hatte wenig Erfahrung in Signaletik und war dieser anspruchsvollen Aufgabe nicht gewachsen. Es erfolgte ein Auftragsentzug, und wir bekamen sozusagen «fünf vor Zwölf» den Auftrag, die Signaletik von Grund auf zu konzipieren und durchzuführen.

ANZEIGE

KAUFT MAN GENAU
EINMAL. FÜR
IMMER

Echte Köche kochen mit Stahl

Creative Edelstahl Arbeitsplatten bauen auf ein modulares System, das sich ganz einfach in Ihre Küche integrieren oder mit dem sie sich flexibel gestalten lässt - passende Accessoires inklusive.

www.franke.ch/inox-arbeitsplatten

Lassen Sie sich
in den Franke
Showrooms
und Cuisiramas
inspirieren.
[www.franke.ch/
ausstellungen](http://www.franke.ch/ausstellungen)

MAKE IT WONDERFUL

FRANKE

– Das neue St. Moritzer Wahrzeichen (Ovaverva-Eigenwerbung) besticht in vielerlei Hinsicht – eben auch durch eine nicht nur im Wortsinne wegweisende Signaletik. Welche Probleme und Knackpunkte beinhaltet dieses viel gerühmte und preisgekrönte Bauprojekt?

– Die Betreiber hatten die Idee, das Problem der vielsprachigen Besucher mittels Piktogrammen zu lösen. Mit Piktogrammen lassen sich nur konkrete oder assoziativ prägnante Begriffe einwandfrei darstellen. Zudem sind Neuentwicklungen sehr aufwendig und kostenintensiv. So haben wir den Einsatz auf die gängigen, international bekannten Piktogramme reduziert: Damen, Herren, Restaurant etc. Man entschied sich als Signaletik-Kommunikationssprache für Deutsch. Dieser Entscheid war richtig und korrekt – wie die Erfahrungen zeigen, finden sich die Besucher einwandfrei zurecht.

Viele Knackpunkte und besondere Fragen waren zu lösen, wie etwa das Problem des chlorhaltigen Wassers und der Luft, was zu einer raschen Korrosion von Teilen und Elementen führt. Wir wählten als Lösung für diese Problematik Elemente aus Glas, meist Glasmosaik, flächenbündig und dicht in die Wände, eingelassen. Die Beschriftungen sind auf spezielle Folien aufgebracht und eingefasst in Verbundsicherheitsglas (VSG). Wegen der Verletzungsgefahr durften alle Bauteile und Elemente keine scharfen Ecken und

Kanten haben. Der Sichtschutz des Fitnesscenters und die Glasabschlüsse zu den Korridoren und Garderoben waren weitere Herausforderungen. Und natürlich auch die (bessere) Sichtbarmachung des Haupteinganges.

– Ein weiteres interessantes Objekt in öffentlichen Landschaftsräumen ist der Naturpark Thal im Solothurner Jura. Euer Atelier hatte den vom Bundesamt für Umwelt BAFU durchgeführten Wettbewerb zur Schaffung eines durchgängigen, wiedererkennbaren Signaletiksystems gewonnen. Was waren die Anforderungen, Funktionen und Aufgaben zu diesem in die Dachmarke «Schweizer Pärke» integrierten Projektes?

– Im Auftrag des BAFU entwickelten wir das landesweite Signaletiksystem für die «Pärke von nationaler Bedeutung». Primäraufgabe war eine gute Sichtbarmachung der Pärke an wichtigen Orten der Infrastrukturen des öffentlichen Individualverkehrs (Strassen), an den Parkgrenzen sowie für Besucher und Fussgänger an den Ankunftsorten des öffentlichen Verkehrs. Weiter gehörte zum Auftrag Konzept, Design und Entwicklung des gesamten Signaletikprogramms. Das reichte von grossen Billboard-Elementen über Kennzeichnungstafeln für die Besucherzentren, Infotafeln an Bahnhöfen bis hin zu Flyerdispensern und Tafeln für Themenwege. Ein wichtiger Bestandteil des Konzeptes war die Kom-

bination der Dachmarke «Schweizer Pärke» mit dem Logo des Parks. Der Naturpark Thal wurde unter den bestehenden Pärken als Musterpark ausgewählt und komplett mit der «Schweizer Pärke»-Signaletik ausgestattet.

– Wie sieht die Zukunft der Signaletik bezüglich Digitalisierung aus?

Digitale Hilfsmittel werden die klassische Signaletik ergänzen. Interessant finde ich dies bei der Vermittlung von komplexeren Inhalten oder als Lösungsansatz für mehrsprachige Systeme. Jedoch glaube ich weniger, dass die reine digitale Signaletik die bewährte klassische verdrängen und ersetzen wird. Denn Letztere kommt ohne zusätzliche Hilfsmittel aus, ist langlebig und verursacht zudem sehr geringe Unterhaltskosten. Wir setzen also nach wie vor auf die altbewährte klassische Variante, verschliessen uns aber Neuem keineswegs.

– Wie stellen Sie sich die Zukunft Ihres Ateliers vor? Und: Versuchen Sie, sich auf gewisse Bereiche und Objekte zu spezialisieren?

– Ich werde mich mit einem Geschäftspartner zusammenschliessen und so das Atelier Bruggisser weiterführen. Unser Ziel ist es, in den kommenden zwei bis drei Jahren weitere Mitarbeiter einzustellen. Wir setzen unsere Schwerpunkte inskünftig vor allem auf Altersheime, Verwaltungsbauten, Schulhäuser, Spa-Anlagen und Hallenbäder. ●

ANZEIGE



DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC

Spitzenleistung mit Weitblick

- Top-Geschwindigkeiten mit bis zu 500 Mbits/s flächendeckend, auch auf dem Land.
- Flächendeckende Verfügbarkeit des Grundangebots (Basic TV, Radio) mit jeder Anschlussdose und ohne Set-Top-Box.
- Liegenschaftsanschluss schweizweit möglich
- Service- und Unterhalts-Garantie bis zur Anschlussdose ohne Zusatzkosten.
- Zukunftssichere Netztechnologie, welche die Deckung des wachsenden Bandbreitenbedarfs dauerhaft gewährleistet.

upc.ch/kabelanschluss
058 388 46 00 (Netzanschluss)



Revidierte Kosten von Minergie

Seit der Abstimmung zur Energiestrategie 2050 ist die Nachhaltigkeit auch politisch in der Schweiz angekommen. Die Herausforderungen in der Umsetzung, teilweise aufgrund der notwendigen Investitionskosten, bestehen weiterhin.



Dank solchen Minergiebauten wie dem «Deltarosso» in Vacallo, Lugano, käme die Schweiz ihren Klimazielen näher (Bild: Deltazero).

*CAMILL FELIX MARCINIAK, DEREK LIAM HILL

BEDARF. Auf der Pariser Klimaschutzkonferenz (COP21) haben 195 Länder ein gemeinsames Abkommen verabschiedet, um den globalen Anstieg der Temperaturen auf max. 2°C zu begrenzen. Für die Schweiz bedeutet das, die CO₂-Emissionen bis 2030 zu halbieren. Doch die aktuellen Zahlen des Bundesamts für Umwelt (BAFU) zeigen, dass die Erfüllung dieses Klimaziels sehr ambitioniert ist. Ein Drittel der Schweizer CO₂-Emissionen werden durch den Schweizer Gebäudepark verursacht. Für den Gebäudesektor besteht daher klarer Handlungsbedarf. Für die Umsetzung gibt es unterschiedliche

Ansätze (Flächeneffizienz, Betriebsoptimierung etc.). In diesem Artikel sollen Minergie-P-Gebäude als mögliche Lösung betrachtet werden.

HERAUSFORDERUNG. Mit dem Minergie(-P/A-Eco)-Standard liegt in der Schweiz seit 20 Jahren ein etabliertes System für energieeffiziente und ökologische Gebäude vor. Dennoch gibt es diverse Hemmnisse in der Umsetzung. Ein wesentlicher Faktor sind die zusätzlichen Kosten und die Finanzierung einer Massnahme. Damit eine marktgerechte Bruttorendite erzielt werden kann, müssen auch die Gebäudekosten berücksichtigt werden. Für

ein Minergie-Gebäude werden in der Literatur zusätzliche Kosten von bis zu +10% angegeben. Bei Minergie-P-Gebäuden sind es sogar 11 bis 14% im Vergleich zur herkömmlichen Bauweise. Doch was wird unter «herkömmlicher Bauweise» verstanden? Damit die zusätzlichen Kosten in ein Verhältnis gesetzt werden können, ist es wichtig, die Referenz zu kennen. Die provokative Frage ist, ob die Realisierung eines Minergie-P-Gebäudes annähernd zu Bauwerkskosten eines Standardgebäudes möglich ist.

BAUWERKSKOSTEN. Was erhält man für ca. 2600 CHF/m² Geschossfläche (GF) im Grossraum Zürich? In unserer Datenbank finden wir ein Gebäude mit einem Ölbrennkessel und einer hinterlüfteten Gebäudehülle, welche die gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Der Ausbau wird aus energetischer Sicht vernachlässigt. In den aus der Literatur bekannten Mehrkosten soll das Gebäude nicht mehr als ca. 3000 CHF/m² (GF) kosten. Gemäss Studien der ZKB/CCRS (2008) und Wüest&Partner (2011) sollen die Mehrkosten durch den generierten Mehrwert von ca. 6% kompensiert werden.

Eine aktuelle Studie zeigt jedoch, dass im Wohnsegment aktuell nur noch eine Nettoprämie von ca. 2% zu erzielen ist. Erhöhte Mehrkosten löschen damit die zusätzliche Zahlungsbereitschaft am Markt. Somit stellen zu den Kosteneinsparungen im Betrieb auch die Bauwerkskosten einen wesentlichen Parameter dar.

Das vom Architekturbüro Deltazero (deAngelis Mazza Architekten) entworfene Haus «Deltarosso» belegt, dass ein Minergie-P zertifiziertes Gebäude für ca. 2650 CHF/m²(GF) realisiert werden kann (siehe Abbildung 1). Im Folgenden wird dieses Gebäude mit zwei Vergleichsgebäuden (Minergie) aus den Kantonen Zürich und Genf verglichen.

VERGLEICHSANALYSE. Die Gebäude wurden gemäss ihrer gleichen Nutzung, Geschossfläche und dem Ausbaustandard ausgewählt. Die Betrachtung der Kosten findet auf Ebene der relevanten Makroelemente nach EKG (Elementkostengliederung) statt (siehe Abb. 2). Aufgrund der innerstädtischen Lage erhalten für den transparenten Vergleich alle drei Gebäude einheitliche Kennwerte für MA (Roh-

ABB. 1: VERGLEICH DER KOSTENKENNWERTE

Gebäude mit identischer Nutzung, Geschossfläche und Ausbaustandard



bau bis OK Bodenplatte) und MF (Ausbaustandard ZH). Damit erhält das Deltarosso schlechtere Kennwerte in MA und MF und die Gebäude in den Vergleichskantonen bessere Werte. Bemerkenswert ist, dass trotz der Erhöhungen der Primärkennwerte (CHF/m²) für das Deltarosso dessen Preis unter 3000 CHF/m² (GF) bleibt.

Trotz der erhöhten Kennwerte in MA und MF liegt der Primärkennwert weiterhin nur 4,4% über dem Standardgebäude und tief unter den Vergleichsobjekten. In diesem Kontext ist es wichtig zu vermerken, dass die Realisierung von Wohngebäuden (kein Minergie-P) einen Kennwert von ca. 3000 CHF/m² (GF) erreichen kann. Das gewählte Standardgebäude erreicht bereits einen bauökonomischen guten Wert. Im Weiteren möchten wir die Un-

terschiede in der Gebäudehülle und der Haustechnik erläutern. Für das Dach liegt im Vergleich zum Standard (+50%) ein hoher Kennwert vor. Die Unterschiede in den Kosten für die Gebäudehülle werden nun kurz dargestellt.

Beim Deltarosso fällt der tiefe Kennwert für die Aussenwände (655 CHF/m² Aussenwand) auf. Dieser Kennwert entspricht einem Standardgebäude mit einem aussenseitigen Mauerwerk, einer 200-mm-Isolation, einer Bekleidung aus Faserzementplatten und einem Fensteranteil von ca. 18%. Der grosse Anteil Glas ist gegen Westen (Abendsonne) ausgerichtet. Durch die Kombination einer hinterlüfteten Fassade (Helioskin) an Stahlbetonwänden (250 mm) mit Photovoltaik-Paneele an der Südseite können die Solarzellen des Gebäudes Deltarosso

gekühlt und der Wirkungsgrad hoch gehalten werden. Diese Symbiose ermöglicht einen ästhetischen als auch ökologischen Mehrwert.

Damit eine Überhitzung der Attikawohnung verhindert wird, werden die Dachbetonplatten durch integrierte Wasserröhren gekühlt. Auf dem Dach befinden sich Warmwasserkollektoren und weitere PV-Zellen. Insgesamt umschliessen 304 m² Solarzellen die Gebäudehülle. Obwohl aufgrund der Form und der Technik das Deltarosso den höchsten Kennwert für das Dach aufzeigt, resultieren ein sehr tiefer Heizwärmebedarf im Winter und ein optimales Innenraumklima im Sommer.

Durch den Einsatz von zwei Luft-Wasser Wärmepumpen und einer kontrollierten Lüftung mit Wärmerückgewinnung benötigt das Deltarosso nur ein Drittel an Heizwärmebedarf (Q_h = 11 kWh/m²a) im Vergleich zum Gebäude in Genf mit einer Gasfeuerungsanlage. Die Wärme wird über demontierbare Bodenheizungsplatten abgegeben. Die Zugänglichkeit zur Bodenheizung und den elektrischen Leitungen ist über Bodenkanäle im Doppelboden gewährleistet. Die Behaglichkeit in den Wohnräumen kann individuell gesteuert werden. Trotz des relativ hohen Einsatzes von Technik erlauben die Grundrisse eine gewisse Flexibilität für künftige Umnutzungen.

FAZIT UND AUSBLICK. Das Deltarosso zeigt, dass die Realisierung von ästhetisch hochwertigen Passivhäusern zu adäquaten Erstellungskosten bei einem Primärkennwert unter 3000 CHF/m² (GF) realisierbar ist. Durch die integrale und intelligente Lösung aus gutem Design und Gebäudetechnik wird dies ermöglicht. Die jahrelange Etablierung von Minergie-P auf

ANZEIGE



HERSBERGER EXPERTS
REAL ESTATE VALUATION

Kontakt

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

Was ist Ihre Immobilie wert?

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

ABB. 2: VERGLEICH DER DETAILLIERTEN KENNWERTE

Kostenkennwerte auf Ebene der relevanten Makrowerte nach Elementarkostengliederung

KENNWERTE	STANDARD ZH	TESSIN	ZÜRICH	GENÈVE
MA: Rohbau OK Boden	573.96	570	571.40	571.28
MB: Aussenwände	655.91	654.51	736.02	914.46
MC: Dach	492.90	739.24	489.40	505.02
MD: Übriger Rohbau	293.80	316.07	492.06	451.44
ME: Haustechnik	363.33	513.33	500.37	684.64
MF: Ausbau	515.30	520	520.16	520.42
EBF (m ²)	–	1657	1216	953
GF (m ²)	920	1994	1708	1286
CHF/m²	2515	2625	3203	3722

dass ein Gleichgewicht zwischen Rendite und ethisch vertretbarer Anlage angestrebt wird. Daten und Statistiken des Vereins Swiss Sustainable Finance (SSF) belegen dies. Für eine nachhaltige Entwicklung benötigt es wirtschaftliches Wohlergehen und eine solidarische Gesellschaft mit einem Bewusstsein für Umweltschutz. ●



***CAMIL FÉLIX MARCINIAK**

Der Autor ist Mitglied MRICS sowie der Fachkommission SNBS und Leiter der RICS Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit.

dem Schweizer Markt hat bei Planern und Unternehmen zu einer Lernkurve mit Auswirkungen auf den Kosten geführt.

Langfristig betrachtet muss Nachhaltigkeit nicht mehr kosten. Die minimalen

«Mehrkosten» werden durch die betrieblichen Einsparungen (geringere CO₂-Emissionen) und die erhöhte Zahlungsbereitschaft am Markt mehr als kompensiert. Auch von Seiten der Anleger zeigt sich,



***DEREK LIAM HILL**

Der Autor ist Partner und verantwortlich für die Entwicklung von ecas benchmarks © bei der Ecas AG. Er ist Mitglied von MRICS.

ANZEIGE

ALL-IN

FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.

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

www.flumroc.ch/allin

«Wir wollen den Vermarktungsprozess von Immobilien weiter digitalisieren»

ImmoScout24 hat sich das Ziel gesetzt, zum Digitalisierungs-Leader der Branche zu werden. Dafür spannt die bekannteste Immobilien-Plattform der Schweiz mit dem Immobilien-Software-Spezialisten Casasoftware AG zusammen. Im Interview erklären Martin Waeber, Director ImmoScout24 und Basil Martin, Gründer Casasoftware AG, welche Chancen die Digitalisierung der Immobilienbranche bietet und weshalb der Maklerberuf auch in Zukunft eine zentrale Rolle spielen wird.



Basil Martin, Gründer Casasoftware AG (links) mit Martin Waeber, Director ImmoScout24 (rechts)

ImmoScout24 ist kürzlich eine strategische Partnerschaft mit dem Software-Spezialisten Casasoftware AG eingegangen. Weshalb kooperiert eine Immobilien-Plattform mit einem Softwareunternehmen?

Martin Waeber: Mit der Kooperation erweitern wir unsere Kernkompetenzen in einem Bereich, den wir für eine erfolgreiche Zukunft der Branche als wegweisend erachten. So können wir uns weiter als Digitalisierungs-Leader positionieren und unterstützen die Branche noch aktiver in der digitalen Transformation. Durch den Vertrieb der CRM-Software von Casasoftware AG unterstützen wir Makler bei der Digitalisierung und Effizienzsteigerung ihrer Arbeitsprozesse. Somit bieten wir ihnen einen weiteren wichtigen Mehrwert für ihre tägliche Arbeit.

Ist die derzeitige Arbeitsweise von Immobilienmaklern auf dem aktuellsten Stand der Technik?

Basil Martin: Den Immobilienmaklern steht mittlerweile eine grosse Bandbreite an digitalen Vermarktungsinstrumenten zur Verfügung. Allerdings bestehen auf dem Markt einige Lösungen, welche nur einen Teil des gesamten Vermarktungsprozesses digitalisieren. Meiner Meinung nach ist es daher eher so, dass wir als Softwareanbieter stets die neuesten Technologien mitverfolgen und uns auf dem aktuellsten Stand der Technik halten müssen. Nur so können wir unseren Kundinnen und Kunden eine effiziente, moderne Arbeitsweise ermöglichen. Unser Ziel ist es deshalb, ganzheitliche Lösungen für die Digitalisierung in unsere Software zu integrieren.

Inwiefern kann die Digitalisierung Immobilienprofis in ihrem Alltag unterstützen?

Martin Waeber: Beispielsweise in der Abwicklung des Verkaufsprozesses von Immobilien. Noch werden viele Prozessschritte von der Datenaufbereitung eines Objekts bis hin zur Vertragsunterzeichnung manuell und auf Papier ausgeführt. Dabei könnte ein Grossteil dieses Prozesses digitalisiert und vereinfacht werden, was zu einer enormen Effizienzsteigerung seitens des Maklers führen würde. Deshalb haben wir gemeinsam mit Casasoftware AG die neuste Generation intelligenter Immobilien-Software lanciert, die den Verkaufsprozess optimiert und eine effizientere Objektvermarktung ermöglicht.

Basil Martin: Nebst der Effizienzsteige-

rung können mittels digitalen Tools auch Kosten eingespart werden. Eine zeitgemässe, digitalisierte Arbeitsweise hilft zudem, sich auf dem Markt als moderner und vertrauensvoller Makler zu positionieren, was sich auch positiv auf die Akquise neuer Objekte auswirkt.

Einzelne Schritte im Verkaufsprozess mittels einer Software optimieren: was bedeutet das konkret?

Basil Martin: Die Grundlage eines effizienten Verkaufsprozesses ist letztlich immer eine zentrale Datenverwaltung. Deshalb wollen wir Insellösungen wie Excel, Word etc. mit unserer Software-Lösung CASAONE hinfällig machen. So werden Exposés beispielsweise per Mausclick generiert und müssen nicht mehr extern in Auftrag gegeben werden. Objekte werden zentral gesteuert und über mehrere Plattformen verteilt, dadurch entfällt das manuelle Erfassen der Daten auf mehreren Plattformen. Bestehende Kontakte werden mittels einem automatisch von der Software generierten E-Mail über die

«Neue Technologien intelligent mit einer Software zu verknüpfen, bringt die Branche einen grossen Schritt voran.»

Basil Martin, Gründer Casasoft AG

neuesten Objekte informiert. Ein Reporting sammelt alle aufgelaufenen Informationen und Aktivitäten zu einem Stichtag und gibt diese konsolidiert aus. Automatisierungen wie das Verarbeiten von Portalanfragen, die Hinterlegung von Kontaktdaten oder das Matching zwischen Interessenten und Objekten erleichtern das Tagesgeschäft enorm. Zudem wird der Arbeitsprozess innerhalb eines Unternehmens durch CASAONE transparenter, da einzelne Vermarktungsschritte für alle Mitarbeitenden einsehbar sind.

Die Automatisierung nimmt viel Arbeit ab. Braucht es den Makler in Zukunft überhaupt noch?

Martin Waeber: Makler spielen auch künftig eine zentrale Rolle im Verkaufsprozess von Immobilien, davon bin ich überzeugt. Gerade ein Immobilienkauf oder -verkauf

ist für die meisten Leute in der Schweiz immer noch ein Geschäft, welches einmal im Leben abwickelt wird und auch viel regionales und lokales Know-how erfordert. Somit wird sich das Berufsbild des Maklers im Zeitalter der Digitalisierung sicherlich verändern, aber er wird innerhalb einer Immobilien-Transaktion immer noch einen Mehrwert bieten. ImmoScout24 wiederum kann den Makler mit innovativen und digitalen Tools und Services unterstützen und ihm so eine moderne und effiziente Arbeitsweise ermöglichen.

Technologien wie Smart Homes oder Virtual Reality verändern die Branche grundlegend. Hat das auch Auswirkungen auf ImmoScout24?

Martin Waeber: Bestehende wie auch kommende Technologien haben auch auf unseren Markt einen Einfluss. Die Plattform entwickelt sich immer stärker vom reinen Markt zum Netzwerk und Vermittler zwischen Partnern und Nutzern, über den interagiert und kommuniziert wird. Online-Immobilienplattformen wie ImmoScout24 werden künftig viel stärker zum «Single Point of Contact», wodurch der gesamte Prozess – von der Immobiliensuche bis zur Miete oder zum Kauf – enorm beschleunigt und vereinfacht wird. Davon profitieren alle Beteiligten: Suchende und Anbieter.

Was braucht es, damit die Immobilienbranche den technologischen Wandel gewinnbringend für sich nutzen kann?

Martin Waeber: Für die erfolgreiche Umsetzung und Nutzung dieser Vorteile braucht es sowohl auf Seiten der Branche wie auch auf Seiten der Plattform- und Softwareanbieter Mut und Wille, sämtliche mit der Digitalisierung einhergehende Opp-

ortunitäten auszuprobieren und anzubieten. Die Digitalisierung macht immer noch vielen Menschen Angst. Wir sind jedoch überzeugt, dass gerade die Immobilienbranche von einer markanten Effizienzsteigerung bei der Vermarktung und Bewirtschaftung profitieren kann.

«Makler spielen auch künftig eine zentrale Rolle im Verkaufsprozess von Immobilien, davon bin ich überzeugt.»

Martin Waeber, Director ImmoScout24

Wo sehen Sie die grössten Chancen der Digitalisierung für die Immobilienbranche?

Basil Martin: Es gibt zahlreiche Unternehmen in der Immobilienbranche, welche über grosse Datenmengen sowie innovative Technologien verfügen und Services wie beispielsweise die Hypothekenvermittlung, Immobilienschätzungen, Kautionsdienstleistungen oder auf einem Grundrissplan bestehende 3D-Modelle anbieten. Werden solche Services intelligent mit einer Software verknüpft, können diese Funktionen mit wenigen Klicks einfach und bequem angewendet werden. Das bringt den Kundinnen und Kunden einen enormen Mehrwert und ist ein grosser Schritt vorwärts für die gesamte Immobilienbranche. Für diese Schnittstellen braucht es aber den entsprechenden Kooperationswillen aller im Prozess involvierten Akteure.

IMMO
SCOUT24

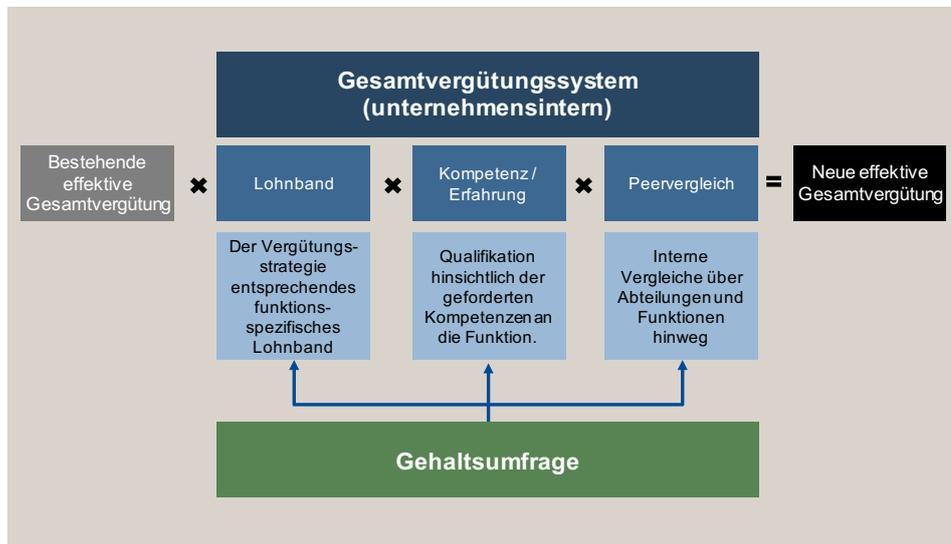
Mit rund 5,4 Millionen Webseiten-Aufrufen pro Monat ist ImmoScout24 der bekannteste Schweizer Online-Markt für Immobilien in der Schweiz. Das Angebot der Plattform umfasst täglich über 85'000 Inserate für Wohn- und Gewerbeliegenschaften.

CASASOFT

Das inhabergeführte Unternehmen Casasoft AG bietet modulare Softwarelösungen zur Vermarktung von Immobilien. Casasoft AG wurde 2006 gegründet und gehört zu den führenden Anbietern für Immobilien-Software in der Schweiz.

Gewinnen, motivieren, halten

Es sind die Mitarbeitenden, die den Wert und den Erfolg eines Unternehmens schaffen. Jedes Unternehmen strebt daher eine marktgerechte und angemessene Vergütung an. Gehaltsumfragen helfen, sich dabei richtig zu positionieren.



Aufbau eines ganzheitlichen und marktgerechten Gesamtvergütungssystems.



RED. ● **UNSIKERHEIT BEI VERGÜTUNG** Am Arbeitsmarkt konkurrieren Unternehmen um Leistungsträger und Fachkräfte. Um Mitarbeitende zu gewinnen, zu motivieren und langfristig im Unternehmen zu halten, stehen Unternehmen vor der Aufgabe, ein modernes und marktgerechtes Gesamtvergütungskonzept zu schaffen. Ein solches Konzept sollte die menschlichen Verhaltensmuster optimal befriedigen und die unterschiedlichen Interessen von Arbeitgeber, Arbeitnehmenden, Eigentümern und der Gesellschaft berücksichtigen. Hierbei können neben monetären Elementen wie beispielsweise der Grundlohn und variable Vergütungsbestandteile sogenannte nicht-monetäre Komponenten (z. B. Nebenleistungen, Ferien, Arbeitszeit usw.) zum Einsatz kommen.

Bei der Erarbeitung eines marktgerechten Gesamtvergütungssystems zeigt sich bei vielen Unternehmen – gerade auch in der Immobilienbranche – eine grosse Unsicherheit im Hinblick auf die Vergütungsmarktpaxis: Auch wenn in einigen Fällen Klarheit herrscht, was der Markt für die eine oder andere Funktion (Stelle) zahlt, so fehlt oft ein Verständnis für die Vergütung der restlichen, im Unternehmen existierenden Funktionen. Dabei ist ein fundiertes Wissen über die Vergütungsmarktpaxis im Rekrutierungsprozess und bei Lohnrunden essenziell. Auch vor dem Hintergrund, dass Personalkosten

in fast allen Organisationen zu den zentralen Kostenblöcken gehören, setzt ein effizientes Kostenmanagement breit abgestützte Kenntnisse der Marktvergütung voraus.

BRANCHEN SIND MASSGEBENDER FAKTOR. Öffentliche und kostenlos zugängliche Vergütungsmarktdaten werden vielfach überschätzt: Zeitungsartikel oder Gratspublikationen warten meist mit stark verallgemeinerten Vergütungsinformationen auf, welche die situativen Begebenheiten der einzelnen Unternehmen wie beispielsweise die (Sub-)Branche, Unternehmensgrösse, Regionalität, das tatsächliche Aufgaben- und Verantwortungsspektrum als auch die Berufserfahrung des jeweiligen Stelleninhabers nur mangelhaft abbilden. Austausch im Bekanntenkreis oder bei Fachveranstaltungen mit Mitbewerbern erlauben nur eine ungefähre Indikation, die nicht endgültig validiert bzw. qualifiziert werden kann. Schliesslich widerspiegeln Erkenntnisse aus beispielsweise Rekrutierungsgesprächen oftmals eher Forderungen als die effektive Vergütungsmarktpaxis.

Soll die eigene Positionierung gegenüber dem Markt solide analysiert werden und/oder ist ein detaillierter Einblick in die tatsächliche Vergütungspraxis der Branche – beispielsweise im Rahmen einer Erarbeitung eines marktgerechten Gesamtvergütungssystems – notwendig, empfiehlt sich die Teilnahme an einer

DIE WICHTIGSTEN ECKDATEN DER «IMMO18»

- Schweizweite Durchführung auf Deutsch und Französisch
- Teilnahmemöglichkeit für kleine, mittlere und grössere Unternehmen
- Über 105 Fach-, Führungs- als auch Supportfunktionen aus der Immobilien- und Baubranche
- Statistische Auswertungen pro Funktion zu Grundlohn, variabler Vergütung, effektiver Gesamtvergütung und Pauschalspesen
- Statistische Auswertungen zur eigenen Positionierung im Markt
- Separate Auswertung nach (Sparten-)Ausrichtung und Grösse der Unternehmen sowie auch nach Regionalität (Kantone)
- Ausführlicher Bericht zur aktuellen Vergütungspraxis (u. a. zur Lohnrunde, Marktpositionierung, variable Vergütung, Firmenwagenzulagen, Dienstaltersgeschenke, Arbeitszeit und Ferien usw.)
- Zielgruppen sind Immobiliendienstleister, -investoren, -entwickler sowie -planer und GU/TU.

ZEITPLAN «IMMO18»

Anmeldefrist:
30. Oktober 2018

Versand Fragebogen:
Laufend ab 1. Oktober 2018

Abgabetermin der ausgefüllten Excel-Fragebogen:
15. Januar 2019

Übergabe der Ergebnisse und Präsentation:
Ende Februar / Anfang März 2019

Weitere Informationen:

www.klinglerconsultants.ch/de/immobilien-bau-gehaltsumfrage-2018/

Gehaltsumfrage: Da die Vergütung in Höhe und Struktur in der Schweiz stark branchenabhängig ist, werden in einer Gehaltsumfrage in der Regel branchenspezifische Vergütungen in Abhängigkeit von Funktions- bzw. Anforderungsprofilen analysiert und ausgewertet. Erfahrungsgemäss beeinflussen die Regionalität, die Grösse sowie die Ausrichtung des Unternehmens die Höhe der Vergütung spürbar. Daher werden diese «Variablen» in den Ergebnissen solcher Umfragen jeweils berücksichtigt und entsprechend ausgewiesen.

ZUSAMMENARBEIT MIT DEM SVIT. Bereits zum dritten Mal führt Klingler Consultants zusammen mit dem SVIT Schweiz eine Gehaltsumfrage für die Immobilien- und Baubranche durch. Die Gehaltsumfrage deckt dabei über 105 Fach-, Führungs-

als auch Supportfunktionen aus der Immobilien- und Baubranche ab. Eine Teilnahme bietet eine gute Gelegenheit, mit relativ wenig Aufwand einen detaillierten Blick über die aktuelle Vergütungsmarktpraxis zu erhalten und an relevante und aussagekräftige Marktdaten zu gelangen.

Im Rahmen der Gehaltsumfrage «Immo18» erstellt Klingler Consultants – neben der funktionspezifischen Hauptanalyse und dem Bericht zur Vergütungsmarktpraxis – für jedes teilnehmende Unternehmen eine individuelle komparative Analyse in einer Excel-Datei. Diese Datei zeigt die Positionierung der eigenen Funktionen sowie der einzelnen Mitarbeitenden im Vergleich zu den restlichen Teilnehmern und ermöglicht den Aufbau eines ganzheitlichen und marktgerechten Gesamtvergütungssystems (siehe Grafik).

Auf der Basis der erhaltenen Vergütungsdaten und der komparativen Analyse kann die bestehende effektive Gesamtvergütung angepasst werden. Hierzu empfiehlt es sich, eine Standortbestimmung innerhalb des Lohnbands vorzunehmen. Im Anschluss kann die «neue» effektive Gesamtvergütung in Abhängigkeit der Kompetenz bzw. Erfahrung als auch im Vergleich mit der Vergütungssituation der Mitarbeitenden, die ebenfalls diese Funktion ausüben, festgelegt werden. ●

ANZEIGE

Energie-Contracting



Für Neubau und Sanierung

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

STADTWERK
W I N T E R T H U R

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

Wir bieten **Komfort**.

Stadt Winterthur

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

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

18.09.2018	Schadensbilder und deren Sanierung (Bewi-Zyklus)
02.10.2018	Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)
04.10.2018	Trends und Methoden zur Immobilienbewertung
23.10.2018	Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern (ausgebucht)
25.10.2018	Leerstands-Therapie bei Immobilien
30.10.2018	Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern
07.11.2018	Geschäftsmiete - Best Practice
13.11.2018	Modernes Immobilienmanagement mit BIM

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

INFORMATIONSSABEND

20.09.2018

ab 17.30 Uhr, Zürich
Anmeldung auf www.svit-sres.ch

SEMINARREIHE

KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS SEPTEMBER – OKTOBER 2018

INHALT

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Aufgrund der beruflichen Belastung ist eine regelmässige Weiterbildung während der Arbeitszeit oft nicht möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgearbeiteten Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

PROGRAMM

- Modul 5, Di, 18.09.2018: Schadensbilder und deren Sanierung
- Modul 6, Di, 02.10.2018: Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

pro Modul: 348 CHF (für SVIT-Mitglieder), 398 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden.

SEMINAR

TRENDS UND METHODEN ZUR IMMOBILIENBEWERTUNG 04.10.2018

INHALT

Dieses Seminar umfasst alle wichtigen Themen zur gängigen Praxis von Immobilienbewertern. Sie erhalten einen Überblick zu den verwendeten Methoden, zum Immobilienmarkt Schweiz wie auch zu rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit der Bewertertätigkeit.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienfachleute, welche mit Bewertungen konfrontiert sind, diese aber nicht selber erstellen (Bauherren, Vermarkter, Treuhänder u. a.).

REFERENTEN

- Charles Gschwind, Rechtsanwalt MBA, Bär & Karrer AG, Zürich
- Hans Rudolf Hecht, HIC Hecht Immo Consult AG, Basel, Präsident Prüfungskommission Bewerter, Volkswirt, Immobilienreuhänder
- Patrik Schmid, Partner bei Wüest Partner AG, Zürich
- Jörg Schläpfer, Leiter Makroökonomie bei Wüest Partner AG, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte
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

LEERSTAND BEI IMMOBILIEN 25.10.2018 THERAPIE

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 Immobilienaktoren 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.

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 Ostschweiz

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

▣ ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

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 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

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

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Ticino

Autunno 2018
Martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zentralschweiz

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 Basel

Modul 1: 14.11.2018 – 19.12.2018
Modul 2: 09.01.2019 – 13.02.2019
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Modul 2: 30.10.2018 – 18.12.2018
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 Zentralschweiz

Modul 2: 24.09.2018 – 21.11.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

SVIT Bern

16.10.2018 – 06.12.2018
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

SVIT Basel

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

SVIT Bern

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

SVIT Graubünden

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Zentralschweiz

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

SVIT Zürich

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

▣ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

05.09.2018 – 10.10.2018
Examen: 31.10.2018
A 10 minutes de la gare de Lausanne

▣ SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND BACHELOR OF ARTS IN REAL ESTATE

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang 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

Wir sind eine agile, junge und dynamische Firma, tätig in der Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum sowie in der Erst- und Wiedervermietung von Liegenschaften (www.zanellaimmobilien.ch).

Zur Verstärkung unseres Teams in Zollikon suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. FA (Schwerpunkt STWEG) 100%

IHRE AUFGABEN

- Bewirtschaftung eines eigenen Portefeuilles bestehend aus Stockwerkeigentum sowie Wohn- und Geschäftsliegenschaften
- Selbständiges Organisieren und Führen von Stockwerkeigentümersammlungen
- Ausführung von Vermietungsaufträgen
- Schriftlicher und telefonischer Kontakt zu Mietern, Eigentümern, Hauswarten, Handwerkern und Behörden
- Sicherstellen einer marktkonformen Vermietung des bestehenden Portefeuilles
- Verantwortung für einen fachgerechten Liegenschaftunterhalt

IHR PROFIL

- Eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschafter/in
- Mehrjährige Erfahrung in der Immobilienbranche (insbesondere im Bereich Stockwerkeigentum)
- Initiative und innovative Persönlichkeit mit unternehmerischem Flair
- Sehr gute Deutschkenntnisse (stilsicher in Wort und Schrift)
- Selbständiges Arbeiten und kompetentes Auftreten
- Freude an abwechslungsreicher Arbeit in kleinem Team
- Führerschein Kat. B. und eigenes Fahrzeug

WIR BIETEN

Eine Arbeitsstelle mit Entwicklungspotential in einem interessanten, motivierenden und persönlichen Arbeitsumfeld mit attraktiven Anstellungsbedingungen.

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:



Zanella Partner Immobilien AG
Herr Oliver Zanella
Seestrasse 25
8702 Zollikon

T 044 925 00 00
zanella@zanellaimmobilien.ch
<http://www.zanellaimmobilien.ch>

2009 gegründet, aber seit 150 Jahren aktiv in der Immobilienwelt unterwegs: Die Auwiesen Immobilien AG ist ein junges Winterthurer Unternehmen mit einer langjährigen Entstehungsgeschichte. Als Partner von institutionellen Anlegern und privaten Investoren bieten wir lebenszyklusübergreifende Immobiliendienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Industrie und Gewerbe. Ob Bauherrentreuhand, Portfolio-, Property- oder Arealmanagement: Qualität, Flexibilität und Leidenschaft stehen für unsere über 80 Mitarbeitenden stets im Vordergrund. Wir bieten Raum für mehr.

Für unseren Sitz in Winterthur suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen

Portfolio Manager Immobilien 80–100% (w/m)

Aufgabengebiet

In dieser verantwortungsvollen Funktion sind Sie verantwortlich für das Portfoliomanagement von Wohnliegenschaften in der Deutschschweiz. Sie steuern und optimieren das Portfolio und setzen die Immobilienstrategien der Eigentümer um. Sie erarbeiten Entscheidungsgrundlagen bezüglich Mietzinsgestaltung, Portfoliomix, Neubauten, Sanierungen, Kauf und Verkauf und vertreten Ihre Pläne vor den entsprechenden Gremien. Als Portfolio Manager tragen Sie die Kostenverantwortung bei Sanierungen oder Neubauten. Sie stehen diesbezüglich den Bauherrenvertretern fachlich vor und leiten diese zielorientiert und kostenbewusst. Bei der Erstellung von Budgetierung, Mittelfristplanung und Reporting wirken Sie massgeblich mit. Ferner unterstützen Sie den Bereichsleiter bei der Planung und Realisierung verschiedener Projekte.

Anforderungen

Diese vielseitige und anspruchsvolle Aufgabe erfordert ein umfassendes Immobilienfachwissen und sehr gute Kenntnisse des Schweizer Wohnimmobilienmarktes. Sie weisen von Vorteil bereits einige Jahre Berufserfahrung im Portfoliomanagement von Immobilien vor und können statische und dynamische Bewertungsmethoden anwenden sowie Wirtschaftlichkeitsberechnungen durchführen. Fachliche Voraussetzung für diese Position ist ein Hochschul-/Fachhochschulabschluss im Bereich Architektur, Ingenieurwesen oder Betriebswirtschaft oder die eidgenössische Ausbildung zum diplomierten Immobilienreuhändler, ergänzt mit einer immobilienbezogenen Weiterbildung wie CUREM, IFZ oder ähnlichem. Sie zeichnen sich durch gute konzeptionelle und analytische Fähigkeiten aus, können komplexe Zusammenhänge rasch erkennen und daraus strukturierte Lösungen erarbeiten. Sie sind ein Teamplayer und kommunizieren professionell mit unterschiedlichen Gesprächspartnern auf verschiedenen Hierarchiestufen. Kreative Lösungsansätze können Sie intern und extern überzeugend vertreten.

Aussichten

Wir bieten Ihnen eine überaus verantwortungsvolle und interessante Aufgabe, bei der Sie Ihr fundiertes Fachwissen und Ihre Erfahrung täglich einbringen können. Zudem dürfen Sie auf attraktive Anstellungsbedingungen und ein motiviertes Team zählen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen, die Sie bitte an personal@auwiesen.ch senden.



Auwiesen Immobilien AG
Claudia Steinmann
Leiterin Human Resources
Klosterstrasse 17, 8406 Winterthur
personal@auwiesen.ch, Direktwahl 052 260 33 07

Für unsere Mandantin suchen wir eine/n erfahrene/n

IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER/IN (M/W) 80–100% Fachbereich Bau- oder Immobilienbranche

AUFGABEN

Der/die Immobilienbewirtschafter/in übernimmt eine verantwortungsvolle Position und koordiniert immobilienrelevante Anliegen im Bereich Facility Management. Zum Aufgabengebiet zählen:

- Sicherstellung der technischen und damit verbundenen kaufmännischen Bewirtschaftung des Immobilienportefeuilles
- Operative Umsetzung der strategischen Vorgaben aus dem Facility- und Portfoliomanagement
- Kontrolle der Einhaltung von Standards und Richtlinien innerhalb des Immobilienportefeuilles
- Verantwortung für die Vermietung der Objekte
- Sicherstellung eines störungsfreien Betriebs der Immobilien und deren Infrastruktur

- Werterhalt der Gebäude und Anlagen durch nachhaltigen, kosteneffektiven Unterhalt
- Verantwortung für die Vollständigkeit und Aktualität der Immobilienstammdaten

ANFORDERUNGEN

Für diese attraktive Stelle mit einem breiten Arbeitsgebiet sind Sie eine starke Persönlichkeit und verfügen über:

- Fachausbildung in der Bau- oder Immobilienbranche, vorzugsweise mit Weiterbildung als Immobilienbewirtschafter FA oder eidg. dipl. Immobilien Treuhänder
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sowie sicheres und überzeugendes Auftreten
- Gute schriftliche und mündliche Ausdrucksfähigkeit in zwei Landessprachen (d/f oder d/i, min. Niveau A2)
- Zwingend Schweizer Bürgerrecht

WIR BIETEN

- Eine interessante, abwechslungsreiche und selbstständige Tätigkeit am Standort Bern.
- Unterstützung durch ein eingespieltes Team mit moderner Infrastruktur
- Interessante Anstellungsbedingungen mit flexiblem Arbeitszeitmodell

Eintritt per 1. Januar 2019
oder nach Vereinbarung

Ihre Bewerbung senden Sie uns bitte ausschliesslich per E-Mail an markus.kugler@fiduria.ch.

Wir freuen uns darauf!

Die Studentische Wohngenossenschaft WOKO betreibt und verwaltet als gemeinnützige Organisation Wohnraum für über 3000 Studierende in Zürich und Winterthur. Sie tut dies hauptsächlich mit selbstorganisierten Wohngemeinschaften für ein nationales und internationales Publikum. Die WOKO ist eine wachsende Organisation mit einem hoch motivierten Team und gilt in der Schweiz als führend in ihrem Bereich.

WOKO

Wir suchen per 1. April 2019 oder nach Vereinbarung eine/n

GESCHÄFTSFÜHRER/IN (80–100%)

Als Geschäftsführer/in der WOKO ist Ihr Hauptaufgabengebiet die operative Gesamtleitung der Geschäftsstelle mit rund 30 jungen Mitarbeitenden sowie die Zusammenarbeit mit dem Vorstand.

Sie sind eine zuverlässige und belastbare Führungspersönlichkeit und begegnen Mitarbeitenden, dem ehrenamtlichen Vorstand sowie externen Anspruchsgruppen mit Respekt, diplomatischem Geschick und Offenheit. Sie denken und handeln unternehmerisch und haben Freude daran, die WOKO nach einer intensiven Wachstumsphase zu konsolidieren und in eine dynamische Zukunft zu führen. Das studentische Wohnen und die damit verbundenen Themen interessieren Sie, Sie haben eine Affinität zu sozialem Engagement und sind in der Region Zürich gut vernetzt.

Sie bringen uns

- Abgeschlossene höhere Ausbildung sowie mehrjährige Führungserfahrung
- Kenntnisse im Bereich der Immobilienverwaltung
- Stakeholder- und Kundenorientierung
- Vertrautheit mit nicht-profitorientierten Organisationen
- Kenntnisse oder Interesse im Bereich Qualitäts- und Prozessmanagement
- Interesse am Umfeld der Hochschulen und der Wohnkultur von Studierenden
- Deutsch und Englisch als aktive Arbeitssprachen (stilischer in Wort und Schrift), Französisch von Vorteil

Wir bieten Ihnen

- Eine hochgradig selbstständige und eigenverantwortliche Tätigkeit mit erheblichem Gestaltungsspielraum
- Ein spannendes Arbeitsgebiet zwischen unternehmerischer Herausforderung und sozialem Engagement
- Ein junges und hoch motiviertes Team
- Einen kompetenten und engagierten Vorstand
- Einen lebhaften Arbeitsplatz im Zentrum von Zürich
- Branchenübliche Entlohnung und sehr gute Sozialleistungen

Reizt Sie diese interessante Aufgabe? Dann freuen wir uns auf Ihre elektronisch zugestellten, vollständigen Bewerbungsunterlagen bis **14. Oktober 2018** an unseren externen Dienstleister, B'VM, bvm.bern@bvmberatung.net, mit dem Betreff «Geschäftsführer/in WOKO». Für telefonische Fragen stehen Ihnen Frau Stuhlmann und Herr Buser gerne zur Verfügung: +41 31 313 88 88 (Zentrale B'VM).

WOKO Studentische Wohngenossenschaft
Staufferstrasse 101
8004 Zürich
www.woko.ch

Wir sitzen alle im gleichen Boot

Vergnügt strömten die Gäste zum Schiffsteg an den Bürkliplatz in Zürich und freuten sich auf einen informativen und ausgelassenen Anlass an Bord der MS Panta Rhei. Der SVIT Zürich lud die Mitglieder zum achten Mal zum Networking-Event «Immo-Boat 2018» ein.



Bild links: Gutgelaunte Gäste beim Einstieg ins Immo-Boat. Bild mitte: Ehrengast Ottmar Hitzfeld (links), Marnie Baldessari und Pascal Stutz, CEO des SVIT Zürich. Bild rechts: Christoph M. Steiner, Vorstandsmitglied des SVIT Zürich.

MANUELA BALDESSARI*

SCHON LANGE AUSVERKAUFT. Wie die geladenen Besucher, so war offenbar auch der liebe Petrus gut gestimmt und schenkte allen Beteiligten einen stimmungsvollen Augustabend mit wunderbaren Wetterbedingungen. Der SVIT Zürich und die Gastgeber ImmoScout24, Raiffeisen, Siemens Hausgeräte und Swisscom (Schweiz) AG, freuten sich über das zahlreiche Erscheinen der Gäste. Tatsächlich war dieser Event seit Monaten komplett ausgebucht und ist bei den Führungskräften aus der Immobilienbranche äusserst beliebt – dies aus gutem Grund. Diese Veranstaltung bietet nebst den kulinarischen Highlights und der

idyllischen Umgebung, eine unbekümmerte Atmosphäre für inspirierende, fachliche und abwechslungsreiche Gespräche.

PERSÖNLICHKEIT ALS EHRENGAST. Der diesjährige Ehrengast Ottmar Hitzfeld wurde vom interessierten Publikum wärmstens empfangen; alle lauschten aufmerksam den Ausführungen der beliebten Fussballtrainer-Legende. Souverän leitete Monika Schärer, TV-Moderatorin und Radiosprecherin, dieses Gespräch und führte einen ausführlichen Dialog mit dieser erfrischenden und offenen Persönlichkeit. Fussball sei das Spiegelbild unserer Gesellschaft.

Um Erfolg zu haben, müsse man im Kollektiv arbeiten. Es brauche Disziplin, mentale Stärke und Empathie, um ein Ziel erreichen zu können. Der Teamgeist soll mit klarer und ehrlicher Kommunikation gefördert werden.

VORBILDER PFLEGEN. «Die Menschenführung steht und fällt mit der Vorbildfunktion – Respekt, Transparenz und ein gesunder Umgang mit den Spielern festigt die gemeinsame Stärke», betonte Hitzfeld. Die Gruppe würde sich dann auch in schweren Zeiten selbst tragen können, denn in der Niederlage und auf dem Feld zeige sich der wahre Charakter. «Führungspersönlichkeiten im Team soll man fördern und wirken lassen», so die Trainerlegende. «Leader motivieren, berühren die Spieler emotional und unterstützen die Mannschaft!» Alleine könne man eine Gruppe nicht tragen, ein Trainer brauche seine Zugpferde, die aktiv zupacken, agieren und andere weiterbringen können. Laut Hitzfeld sitzen wir alle im selben Boot – «und alle müssen rudern!».

PUBLIKUM IN BANN GEZOGEN. Mittlerweile ist es um Ottmar Hitzfeld etwas ruhiger geworden, er hat sich zurückgezogen und nimmt vereinzelt Interviewtermine für die Deutsche

Bundesliga wahr. Fussball sei seine Leidenschaft. Jetzt stehe aber die Familie im Vordergrund. Es sei an der Zeit, etwas zurückzugeben.

Ottmar Hitzfeld war ein sympathischer und humorvoller Gesprächspartner, der das Publikum vom ersten Moment an mit seinen Ansichten und seiner breiten Berufs- und Lebenserfahrung für sich gewonnen und fasziniert hat.

GELUNGENER ANLASS. Zum Abschluss des Referats dankte das Vorstandsmitglied des SVIT Zürich, Christoph M. Steiner, der Geschäftsstelle des SVIT Zürich für die tadellose Organisation des Events und erklärte feierlich das Buffet als eröffnet. Überall an Bord bildeten sich beschwingt zahlreiche Gruppierungen, die sich angeregt über diverse aktuelle Fachthemen, persönliche Anliegen oder über den erlebten Talk unterhielten. Bei wunderbaren musikalischen Klängen des bekannten Saxophonisten G-Sax, den diversen feinen Weinen und exzellenten Zigarren liess man auf Sonnendeck den gelungenen Abend gemütlich ausklingen. ●

ANZEIGE



**UNGEWÖHNLICH FÜR EINEN HAUSWART:
DANK CAMPOS KOMMT HANS
NICHT VOM HUNDERTSTEN
INS TAUSENSTE.**

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.



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

CAMPOS

MÄCHT IMMO'S MOBIL. 



***MANUELA BALDESSARI**
Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.

Mehr Durchblick im Markt

Online-Plattformen wollen mehr Transparenz auf dem Immobilienmarkt schaffen, und die Branche selbst will einen eigenen Marktplatz gestalten. Das waren die Themen des diesjährigen Sommer-Ausbildungsanlasses des SVIT Ostschweiz.



Der Anlass stiess bei den Mitgliedern auf grosses Interesse.

MARTIN SINZIG* ●.....
TIEFERE EINBLICKE INS ANGEBOT. Rund 50 Mitglieder liessen sich am 21. August an der Fachhochschule in St. Gallen über die neusten Online-Plattformen und -Instrumente informieren. Sie sollen die Branche dabei unterstützen, zum Beispiel die Miet- oder Kaufkosten für ein Objekt festzulegen.

Als «extrem hilfreich» bezeichnete Marcel Manser, Vizepräsident des SVIT Ostschweiz und Geschäftsführer der IT3 St. Gallen AG, die bereits zur Verfügung stehenden Online-Lösungen. Dazu gehört ImmoSparrow, eine Plattform, die quasi im Rückspiegel aufzeigt, wo, wie und wie lange ein Objekt angeboten wird. «ImmoSparrow sammelt aus gut 60 Quellen schweizweit Angebotsdaten und stellt diese so dar, dass maximale Transparenz entsteht», so erklärte André Bachmann, Mitbegründer und CEO des Dienstleisters, seine Mission. Neue Funktionen wie die Suche nach Postleitzahlen und automatisierte Bewertungen, aber auch der Einsatz von künstlicher Intelligenz sollen die Ansprüche der Kunden noch besser erfüllen.

WOHIN ENTWICKELN SICH DIE PREISE? Ein zweites Online-Instrument ist Realmatch360. Es analysiert das aktuelle Insertionsverhalten und zeigt, wie sich die Preise entwickeln, was wo und wie stark nachgefragt wird. Genutzt werden die Daten von Suchabos grosser Portale, um in Echtzeit den Markt darzustellen. Echte Nachfragedaten seien gerade in Zeiten steigender Leerstandsziffern bedeutsam, betonte Patrik Fäh, zuständig für Beratung und Vertrieb bei Realmatch360.

In seiner Präsentation zeigte Fäh, wie die Nachfrage nach Mietwohnungen oder Kaufobjekten in einer Gemeinde analysiert werden kann. «Immobilien dienstleister können so ihren Kunden zeigen, welchen Markt es für ihre Objekte wirklich gibt.»

VON DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE. Als weiteres Instrument für Immobiliendienstleister soll ein eigener Marktplatz entstehen. «Er wird nach dem Vorbild des Westschweizer Portals immobilier.ch aufgebaut», sagte Stefan Schärer, einer der Promotoren der neuen Plattform. Sie will mehr bieten

als die grossen, renommierten Plattformen, vor allem den direkten Kontakt zum Kunden herstellen und die Datenhoheit sicherstellen.

Lanciert werden solle der neue Marktplatz im ersten Quartal 2019. Bis dahin wird das Unternehmen über eine einfache Projekt-Website das Wichtigste kommunizieren, nämlich über www.next-property.ch. Hier wird über die geplanten Roadshows und die Fortschritte des Projekts informiert. Zusätzlich gibt es die

Möglichkeit, sich für einen Newsletter anzumelden. Über einen geschützten Bereich werden Aktionäre auf dem Laufenden gehalten. ●



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

ANZEIGE

SUCHE

Wiedereinstieg in Immobilienbranche

Bringe mehrjährige Erfahrung mit Bewirtschaftung und Verkauf von Immobilien mit inklusive Buchhaltung, HNK-Abrechnungen sowie Unterhaltsarbeiten mit. Ab 2019 startet Besuch des SVIT-Lehrgangs Immobilienbewirtschaftler mit eig. FA.

Breite IT-Kenntnisse inkl. W+W Immotop, fließendes Englisch sowie hohe Kundenorientierung zeichnen mich als initiativen Teampayer aus. Ein Einstieg ist kurzfristig oder nach Absprache in ganzer Deutschschweiz möglich.

Kontakt: 078 809 95 80



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

Energiestrategie 2050

Auch für Sanierungen wirtschaftlich interessant



► Die Immobilienbranche ist auf dem Weg in die Energiezukunft. Wer neu baut, trägt auch dazu bei, die Energiestrategie des Bundes umzusetzen – zum Beispiel mit einem integrierten Energiesystem. Aber wie sieht es bei bestehenden Liegenschaften aus? Auch eine Sanierung kann Geld sparen, die Ziele der Energiestrategie 2050 unterstützen, und das Leben der Bewohner erleichtern. Voraussetzung dafür ist ein erfahrener Partner, der die Verwalter in allen Belangen unterstützt und entlastet.

Das neue Energiegesetz und die Energiestrategie 2050 bringen den Gebäudetechnikmarkt in Bewegung. Immobilienverwalter sind gefordert. Ihr Ziel: die Wirtschaftlichkeit ihrer Immobilien weiter verbessern und gleichzeitig die hohen Ziele der Energiestrategie erfüllen. «Immobilienverwalter stehen immer häufiger vor der Frage, wie sie ihre bestehenden Liegenschaften fit für die Energiestrategie machen können», sagt EKZ-Spezialistin Jessica Grogg. «Mit einem erfahrenen Partner geht das nicht nur unkompliziert, sondern auch wirtschaftlich.» Im Vordergrund steht dabei das integrierte Energiesystem. Dabei werden Energieerzeugung und -speicherung, Wärme- und Kälteerzeugung sowie die Elektromobilität in einem Energiesystem kombiniert und aufeinander abgestimmt. Es ist ein zukunftsweisender und effektiver Ansatz, um die Ziele der Energiestrategie wirtschaftlich zu erreichen.

Herzstück eines integrierten Energiesystems ist die intelligente Steuerung. Sie stimmt alle steuerbaren Verbraucher mit der momentanen und prognostizierten Produktionsleistung der Photovoltaikanlage ab. Idealerweise werden auch Informationen über die aktuelle Netzauslastung einbezogen, um die Immobilie möglichst netzdienlich zu betreiben. Mit den heute gängigen, voneinander unabhängigen Gebäudeautomationssystemen ist das kaum zu bewerkstelligen. Benötigt werden moderne und zukunftsgerichtete Lösungen, welche über den gesamten Lebenszyklus der Anlage funktionsfähig bleiben. Die langfristige Perspektive ist hier entscheidend, erklärt Jessica Grogg: «Denn wenn Steuerungssysteme nicht mehr weiterentwickelt, oder mit Ersatzteilen gewartet werden können, ist der Betrieb nicht mehr möglich. Deshalb bietet EKZ eine Lebenszyklusgarantie.» EKZ ist seit Jahrzehnten zuverlässiger Partner in verschiedenen Bereichen der Wärme- und Stromerzeugung, sowie den entsprechenden Gebäude-lösungen. «EKZ nutzt dabei nachhaltige Energiequellen und betreibt derzeit



EKZ: EINFACH, ZUVERLÄSSIG UND ZUKUNFTSORIENTIERT

Als Mitgestalter der Energiezukunft entlasten wir unsere Kunden in ihrer Energiewelt: mit 100 Prozent erneuerbarer Energien, einem der tiefsten Strompreise der Schweiz und Lösungen für die Zukunft. Wir sind einer der grössten Energieversorger der Schweiz und liefern Strom für fast eine Million Menschen.

über 1000 Anlagen», sagt Grogg. Mit einer eigenen Abteilung für Softwareentwicklung stellt EKZ dabei sicher, dass die Steuerungssysteme auch in Zukunft mit allen gängigen Komponenten kommunizieren können. Das sei Teil der Lebenszyklusgarantie, ergänzt Grogg.

Die Kommunikation zwischen Steuerung und Komponenten wird immer wichtiger. Denn das neue Energiegesetz bringt für Immobilienverwalter ganz neue Möglichkeiten: Wer eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert, kann den produzierten Strom direkt im Haus nutzen oder an Mieter und Nachbarn verkaufen und damit Geld verdienen. Das ist nicht nur für die Immobilienbesitzer interessant, sondern auch für die Mieter, welche den Strom vom Dach zum attraktiven Preis beziehen. Je nach Stromtarif des lokalen Energieversorgers kann das mehrere Rappen pro Kilowattstunde ausmachen. Mit einer gut dimensionierten Photovoltaikanlage – abgestimmt auf den Verbrauch – können die Stromkosten für die Haushalte

entscheidend reduziert werden. Darüber hinaus wird die Liegenschaft dank günstigem und ökologischem Strom vom eigenen Dach attraktiver. Was aber, wenn die Solaranlage schon auf dem Dach steht? «Bestehende Anlagen, auch von Drittanbietern, können wir in unser System integrieren», sagt EKZ-Spezialistin Grogg. «Häufig unterstützen wir Immobilienverwaltungen dabei, wenn sie so genannte Eigenverbrauchsgemeinschaften gründen wollen. Mit dieser Thematik kennen wir uns aus. Auch bei bestehenden Anlagen. Denn fast alle Komponenten lassen sich nachträglich in ein integriertes Energiesystem einbinden.»

Das integrierte Energiesystem stellt nicht nur den Energieaustausch unter den Mietern und Nachbarn einer Eigenverbrauchsgemeinschaft sicher. Es optimiert auch den Eigenverbrauch der gesamten Liegenschaft. Der Boiler wird zum Beispiel dann geladen, wenn auf dem Dach besonders viel Solarstrom produziert wird. So wird ein möglichst grosser Teil des Solarstroms vom Dach im eigenen Haus



Grogg Jessica

verbraucht und möglichst wenig davon ins Netz zurückgespeist. Wird darüber hinaus noch ein Stromspeicher installiert, kann sogar noch mehr des lokalen Solarstroms für den Eigenverbrauch gespeichert werden. Genauso funktioniert es auch in der Tiefgarage: Die E-Ladestationen sind ins Energiesystem integriert und so werden die Elektrofahrzeuge – wenn denn die Sonne scheint – direkt mit dem Solarstrom vom Dach geladen. Und wenn abends mehrere Bewohner gleichzeitig mit ihren Elektroautos nach Hause kommen und aufladen wollen, sorgt unser Lademanagement dafür, dass es nicht zu einer Überlastung des Netzanschlusses kommt. Viele bestehende Garagen seien heute noch nicht fit für die Elektromobilität, sagt Jessica Grogg von EKZ. «Aber auch hier ist eine Nachrüstung unkompliziert möglich. Unsere Ladestationen sind modular ausbaubar. Ich kann also beispielsweise heute mit 5 Ladestationen beginnen und in ein paar Jahren nochmals 10 hinzubauen.»

Mit diesem Rundum-sorglos-Modell trägt EKZ wesentlich dazu bei, die Ziele der Energiestrategie 2050 zu erreichen und gleichzeitig die Verwalter zu entlasten. EKZ Spezialisten übernehmen dabei alle Arbeiten von der Planung, der Finanzierung, über den Bau, bis zum Betrieb. Für die Kunden bestehen keinerlei Planungs-, Erstellungs- und Betriebsrisiken und sie müssen keine Rückstellungen oder Ersatzinvestitionen tätigen. Darüber hinaus ist ihre Versorgungssicherheit rund um die Uhr gewährleistet.

Interessiert? Die Vorgehensberatung ist kostenlos – nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Jessica Grogg, 058 359 58 29, jessica.grogg@ekz.ch, ekz.ch/gbl

WEITERE INFORMATIONEN:

EKZ
(Elektrizitätswerke des Kantons Zürich)
Überlandstrasse 2
Postfach
8953 Dietikon

Gas-Brennwertgerät Thermo Condens WTC-GW 32-B



Das neue Gas-Brennwertgerät Thermo Condens WTC-GW 32-B.

▶ **Mit dem neuen Thermo Condens WTC-GW 32-B erweitert Weishaupt die neue Generation seiner Gas-Brennwertgeräte mit 15 bzw. 25 kW um die Leistungsgröße 32 kW.**

Das neue 32 kW-Gerät vereinfacht die Kommunikation zwischen Mensch und Technik konsequent und bleibt gleichzeitig anlusstechnisch 100% kompatibel zum bisherigen Gas-Brennwertgerät. Montage und Wartung sind einfacher denn je.

LINKS HYDRAULIK UND MECHANIK, RECHTS ELEKTRONIK. Durch die vertikale Trennung der Funktionseinheiten sind die einzelnen Bauteile wie Brenner, Wärmetauscher, Pumpe etc. übersichtlich angeordnet und leicht zugänglich für Wartungsarbeiten. Zusätzlich sind Hydraulik und Elektronik wasserdicht voneinander abgeschottet.

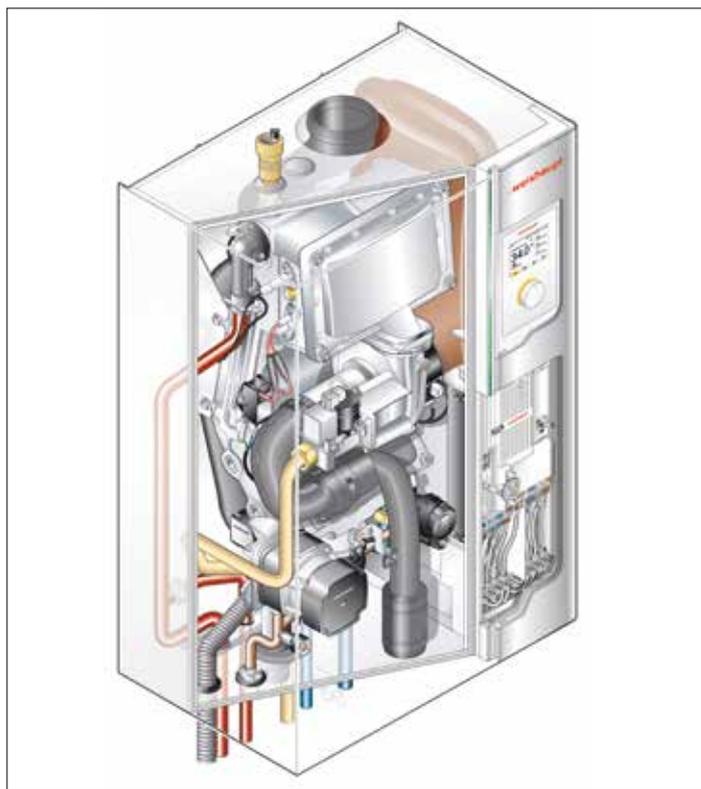
GARANTIERT IM LOT. Das neue Gas-Brennwertgerät kann problemlos montiert und in Betrieb genommen werden. Der in die Verpackung integrierte Schutzsockel aus Styropor hat zwei praktische Grifföffnungen, mit deren Hilfe das Gerät einfach in die Montageschiene gehoben werden kann. Dank der handwerkergerechten Montageschiene und der zweifachen Nivelliereinrichtung lässt sich das Gerät nicht nur in kürzester Zeit exakt ins Lot bringen, sondern auch bis zu 10 mm horizontal und vertikal verschieben. Dies ist im Praxisalltag eine besonders wertvolle Montagehilfe, da Bohrungen selten millimetergenau ausgeführt werden können.

HÖCHSTE EFFIZIENZ DANK HOCHLEISTUNGSWÄRMETAUSCHER. Der weiterentwickelte Hochleistungswärmetauscher ist aus qualitativ hochwertigem Aluminium/Silizium-Sandguss. Er zeichnet sich durch hohe Wärmeleitfähigkeit (6,7-mal besser als Edelstahl), Effizienz, Robustheit und Langlebigkeit aus. Die Oberfläche des Wärmetauschers mit ihrer durchdachten Noppenstruktur entzieht dem Heizgasen ein Höchstmaß an Energie. Das Resultat ist eine Jahresenergieeffizienz von 94% und die Energieeffizienzklasse A.

VERBRENNUNGSREGELUNG SCOT MIT ERWEITERTEM MODULATIONSBEREICH. Das selbstkalibrierende Weishaupt SCOT-System sichert auch bei unterschiedlicher Zusammensetzung des Brennstoffes Gas stets die optimale Verbrennungsqualität. Die Modulationsbandbreite reicht beim neuen 32 kW-Gerät hinunter bis auf 3,8 kW. Ein großer Vorteil im immer wichtiger werdenden Teillastbetrieb.

SCHNELLE INBETRIEBNAHME DANK ASSISTENT. Nach Abfrage einiger Randbedingungen schlägt der Inbetriebnahme-Assistent die möglichen Hydraulikvarianten vor. Mit Auswahl der gewünschten Hydraulik werden viele Regelparameter voreingestellt. Das erleichtert die Inbetriebnahme und spart Zeit.

MODULARES ENERGIE-MANAGEMENT-SYSTEM (WEM). Das modulare Energie-Management-System von Weishaupt ist universell einsetzbar und erweiterbar – selbst bei komplexen Anlagensystemen. Die



Schnittgrafik des neuen Gas-Brennwertgerätes.

Standard-Regelung im Gas-Brennwertgerät umfasst einen Heizungs- und einen Warmwasser-Heizkreis. Darüber hinaus sind bis zu 24 weitere Heizkreise zuschaltbar. Jeder zusätzliche Heizkreis wird über ein Erweiterungsmodul mit der zentralen Regeleinheit verbunden.

KOMFORTABLE BEDIENUNG PER APP ODER WEBBROWSER. Dank der serienmäßigen LAN-Schnittstelle und dem Weishaupt Energie-Management-Portal kann das neue Gas-Brennwertgerät einfach und

sicher über das Internet mit Computer, Smartphone oder Tablet kommunizieren. Dabei werden die aktuell höchsten Sicherheitsstandards eingehalten. Natürlich kann die Bedienung auch über ein optionales Raumgerät erfolgen.

▶ **WEITERE INFORMATIONEN:**

Weishaupt AG
Chrummackerstrasse 8, 8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
info@weishaupt-ag.ch
www.weishaupt-ag.ch



Bediengerät mit farbigem Display.

SK Laurin – minimalistisches Design für den grossen Auftritt



► **Mit der neuen Badarmaturenlinie SK Laurin zeigt Similor Kugler, wie man mit einem minimalistischen Design einen grossen Auftritt inszeniert. Und das zu einem fairen Preis und mit besten Energiewerten.**

Auf den ersten Blick mögen es die grossen Dinge sein, die ein Heim zu einem Zuhause machen. Schaut man aber genauer hin, sind es häufig die kleinen persönlichen Details, die den eigenen vier Wänden eine individuelle Note verleihen. Anhand dieses einfachen aber immer wieder faszinierenden Prinzips hat Similor Kugler die neue Badarmaturenlinien SK Laurin entworfen. Sie steht für ein minimalistisches Design und einen kleinen Preis sowie für einen maximalen Auftritt und beste Energiewerte. Ihr auffälligstes Designmerkmal sind die konvex gestalteten Griffe und Ausläufe. Sie strahlen eine erfrischende Eigenständigkeit aus und fühlen sich in der Hand erst noch sehr gut an. Kommt hinzu, dass ihre leicht nach aussen gewölbte Form das Wasser abfliessen lässt und somit grossflächigen Kalkflecken keine Chance bietet. Als sehr schöner Kontrast zu diesen Rundungen setzt sich die geradlinige Rückseite des Armaturenkörpers gekonnt in Szene. Und nicht zuletzt verhilft die versenkte Luftmischdüse den Waschtischmischern zu einem noch hochwertigeren Aussehen.

DIE ARMATURENLINIE FÜR DAS KOMPLETTBAD. SK Laurin ist eine Komplettlinie, die eine durchgängige, akzentuierte Badgestaltung ermöglicht. Sie integriert zwei Waschtisch-

mischer mit verschiedenen Ausladungen, einen Standsäulenmischer, einen Bidetmischer, passende Bade- und Duscharmaturen mit mechanischem Mischer sowie Unterputzmischer für die Badewanne und für die Dusche.

UMWELTFREUNDLICHE TECHNIK. Die Waschtischarmaturen beinhalten eine 35 mm-Patrone mit Eco+ Funktion. Das bedeutet, dass sich die Grundstellung des Bedienhebels im Kaltwasserbereich befindet. Das wiederum verhindert einen ungewollten Heisswasserkonsum und wirkt sich demzufolge positiv auf den Energieverbrauch aus. Sämtliche Waschtischmischer, Duschen- und Bademischer erfüllen die Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz.

MONTAGE. Bei der Entwicklung wurde auch der einfachen und stabilen Montage Rechnung getragen. Die Armaturen werden mittels zwei Gewindestangen und einem massiven Messingbügel montiert, was eine präzise und solide Befestigung sicherstellt.

DIE MARKE SIMILOR KUGLER – DAS GEFÜHL VON ZUHAUSE. Wo Vertrauen und Zuverlässigkeit zusammenkommen, entsteht ein Gefühl von Zuhause. Eine Überzeugung, welche die Marke Similor Kugler antreibt und sie dazu bewegt, hohe Funktionalität mit zeitlosem Design zu verknüpfen. Bewährtes weiter zu tragen und weiter zu entwickeln. Und durch Kompetenz und Qualität Nachhaltigkeit zu fördern. Die



zeitgemässen Armaturen der Marke Similor Kugler strahlen Freundlichkeit und Nähe aus. Dank ihrer Qualität garantieren sie eine zuverlässige Nachhaltigkeit. Die Bad- und Küchenarmaturen wecken das gute Gefühl, sich zu Hause zu fühlen, ohne dass sie sich selbst inszenieren oder in den Vordergrund zu drängen. Ehrlich, nahbar und authentisch, wie ein gutes Stück gelebte Schweiz. Das ist Similor Kugler. www.similorkugler.ch

DAS UNTERNEHMEN UND SEINE MARKEN. Die Similor AG ist der erste Schweizer Armaturenhersteller, dessen Ursprung auf die Gründung der Firma Kugler

Robetterie 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

KWC ShowerCulture: Neue Hand- und Kopfbrausen

► Ein umfassendes Sortiment neuer Hand- und Kopfbrausen, die auch den Duschsystemen frische Glanzlichter aufsetzen, sorgt für das ganz grosse Duschvergnügen und bringt im Handumdrehen eine neue Qualität ins Bad. Vor allem die neuen Handbrausen haben es «in sich»: Erstens geht nichts einfacher und schneller, als mit einer modernen Handbrause den täglichen Wellnessfaktor zu erhöhen. Und zweitens macht die Auswahl, die KWC mit CHOICE bietet, einfach doppelt und dreifach Spass. Nicht zu vergessen der Sparfaktor: Eine neue Dusche spart Wasser und Energie – auf Anhieb liegt die Kosteneinsparung bei gut 20 bis 30%; das rechnet sich mit der Zeit!

AB IN DIE KOMFORTZONE: KWC CHOICE. Full power, streichelweich oder lieber quirlig? Mit einem Druck auf den Knopf lässt sich die Strahlart bei den KWC CHOICE Handbrausen ganz intuitiv und im Nu von kräftig auf sanft und mehr wechseln. Das ist erfrischend neu und überaus komfortabel. Zur Wahl stehen KWC CHOICE-A, -E und -Q, zwei rund und eine rechteckige Brause, je nach Präferenz.



KWC CHOICE-A

KWC CHOICE-A empfiehlt sich mit drei verschiedenen Strahlarten allen, die auf ein belebendes Duschvergnügen Wert legen: zum Beispiel über eine wohltuende Massage (Massage Spray) oder das vitalisierende Wasserspiel eines kräftigen und zugleich feinen Strahlbildes. 3 Strahlarten: Spray, Swirl Spray, Massage Spray.

KWC CHOICE-E geht mit einem konzentrierten Strahl in der Eco Spray Funktion sparsam mit Wasser um, wechselt aber gerne wieder auf vollflächigen Strahl (Spray). Ein durch und durch vitalisierendes Duschvergnügen bietet der Mix Spray. 3 Strahlarten: Spray, Eco Spray, Mix Spray

KWC CHOICE-Q hebt sich «im Quadrat» von den runden Handbrausen ab und geht in der Eco Spray Funktion mit einem auf das



KWC CHOICE-E

Zentrum fokussierten Strahlbild sparsam mit Wasser um und bietet sich per Knopfdruck wieder als vollflächiges Strahlbild (Spray) an. Oder man wählt den Mix Spray für durch und durch vitalisierendes Duschvergnügen. Strahlarten: Spray, Eco Spray, Mix Spray.

STARKES DOPPEL. Ein starkes Doppel bildet die Basis. Die Rundbrause KWC FIT-X trio beschert mit ihrem vollflächigen Strahlbild grosszügiges Duschvergnügen. Über einen einfachen, intuitiv mit dem Daumen bedienbaren Regler lassen sich drei verschiedene Strahlarten wählen. Die schlanke, stabförmige Handbrause KWC FIT-X slim aus Edelstahl ist ein puristisches Designstück und bietet mit einem kräftigen und zugleich feinen Strahlbild ausgezeichneten Duschkomfort.

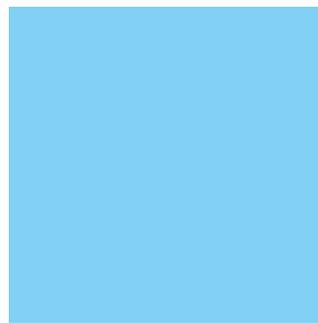


KWC CHOICE-Q

SCHNELLER AUSTAUSCH/UMBAU. Mit den Elementen Hand- und Kopfbrause, Duschstange und Thermostat bietet KWC individuell kombinierbaren Duschkomfort für Neu- und Umbau. Die durchdachten Duschsysteme und Umbau-Sets ermöglichen einen schnellen Austausch, je nach Ausgangslage sogar ohne, dass eine Bohrmaschine zum Einsatz kommt. Der Duschkonfigurator erleichtert Auswahl und Planung. Mehr dazu unter www.kwc.ch ShowerCulture und Duschkonfigurator.

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

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 Egele 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 Egele 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

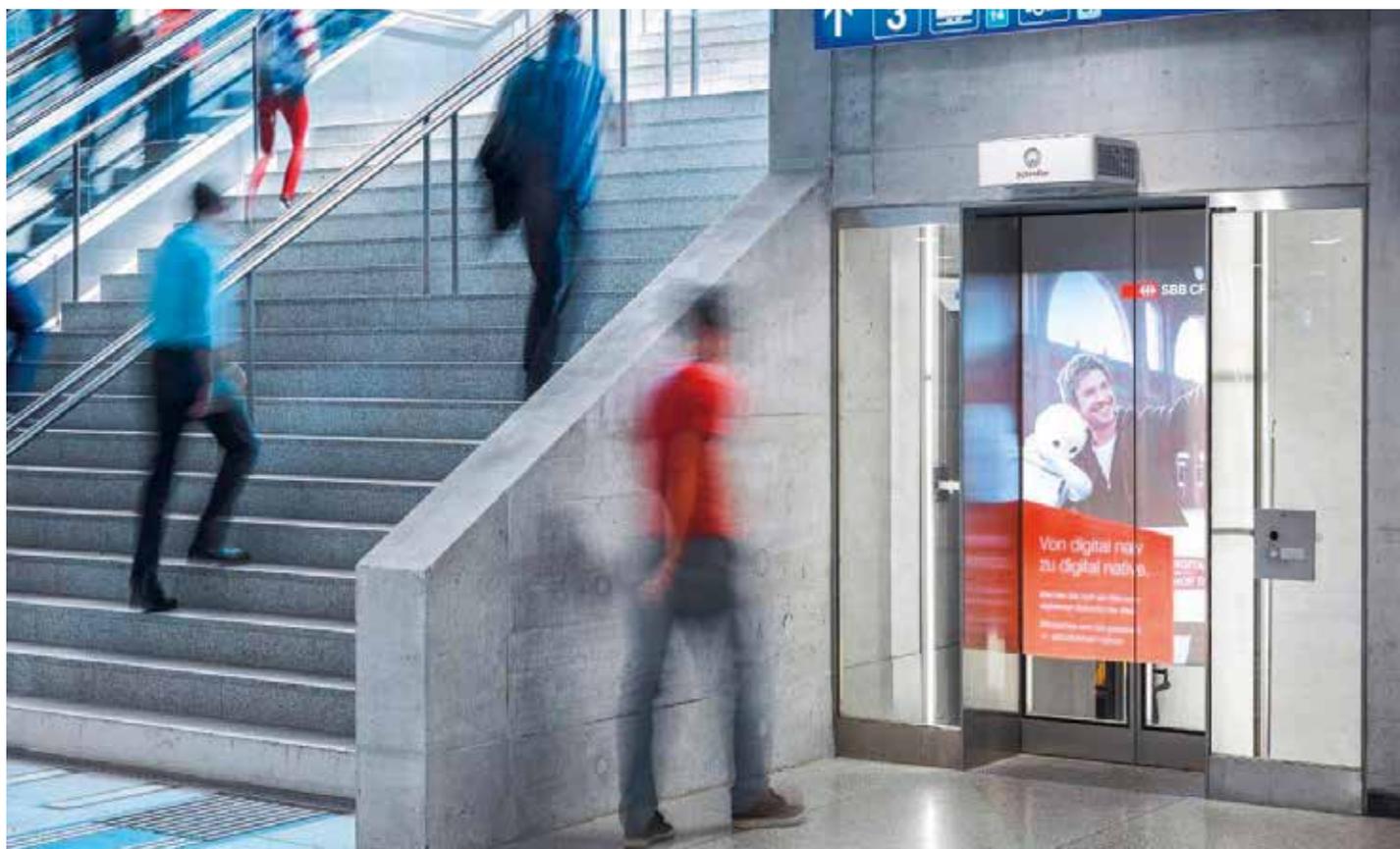
+ Creditreform Egele Zürich AG
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



Showtime im Aufzug



Mit der Schindler DoorShow lassen sich bestehende Flächen zum Beispiel für Informationszwecke nutzen.

► **Ob attraktive Angebote, Nachrichten oder unterhaltsame Videos: Schindler Ahead macht den Aufzug zu einer Kommunikationsplattform, die mit Passagieren, Betreibern und Technikern interagiert. Die Funktionen erweitern sich laufend.**

Raphael Hegglin

«Der Bahnverkehr im Bahnhof Horgen Oberdorf ist beeinträchtigt. Schnellste Alternativroute nach Zug: S5 via Affoltern a.A.» Gestochen scharf steht die Information auf einer Aufzugstüre im Zürich Hauptbahnhof. Ein netzwerkfähiger Projektor bespielt die Aussenflächen von Aufzugstüren mit Informationen aller Art. Doch nicht nur das: Die Schindler DoorShow macht die Aufzugstür auch zur Kinoleinwand oder zum Stimmungsbild – je nachdem, was die Anlagebetreiber darauf projizieren wollen. «Dank der DoorShow können wir bestehende Flächen für Informationszwecke nutzen und müssen nicht zusätzliche Schilder oder Bildschirme aufstellen. Das reduziert nicht nur Kosten, sondern kommt auch der Architektur zugute», erklärt Bruno Lochbrunner, Leiter Konzeptionelles Bahnhofmanagement bei SBB Immobilien.

Jede DoorShow kann separat über ein Content Management System (CMS) betrieben werden. Dank dieser webbasierten Software lassen sich die gezeigten

Inhalte jederzeit bewirtschaften. Das von Schindler entwickelte CMS lässt sich einfach bedienen und so gestalten, dass sie zu jeder Corporate Identity passt. «Mit der DoorShow haben wir ein schnell und vielseitig einsetzbares Werkzeug erhalten», so Bruno Lochbrunners Fazit.

EIN SPIEGEL ALS INFOBOARD. Eine ebenso innovative Lösung ist der Schindler Ahead SmartMirror. Es handelt sich um einen Spiegel, der sich auch als Bildschirm nutzen lässt. Damit können wichtige Informationen, Werbung wie auch News eingeblendet werden – und selbstverständlich lässt er sich weiterhin wie jeder klassische Spiegel nutzen.

Der erste Ahead SmartMirror befindet sich im Art Deco Hotel Montana in Luzern. Nun erfahren die Hotelgäste während der Aufzugsfahrt, wenn in der Louis Bar eine Jam Session stattfindet oder ob die Rooftop-Bar geöffnet ist. Die Zeit in der Kabine lässt sich durch den SmartMirror nutzen – um sich zu informieren oder unterhalten zu lassen. «Uns gefällt dabei, wie elegant und nahtlos sich die auf dem SmartMirror gezeigten Bilder in die Kabine einfügen – alles erscheint aus einem Guss», sagt Andrea Decurtins, Leiterin Marketing & Sales im Hotel Montana. Genau wie die Bilder und Informationen lässt sich auch die Musik unkompliziert über das CMS von Schindler bedienen.



Durch den SmartMirror lässt sich die Zeit im Aufzug sinnvoll nutzen – man ist stets gut informiert.

VOLL AUSBAUFÄHIGE DIGITALISIERUNG. Schindler Ahead kann noch weit mehr, als im und vor dem Aufzug zu informieren: «Mit Ahead haben wir eine digitale Plattform geschaffen, die alle Player zusammenbringt – Passagiere, Produkte, Betreiber und Servicetechniker», sagt Boris Tomic, Leiter Existing Installations und Mitglied der Schindler Geschäftsleitung. Bereits heute nutzen die Techniker von Schindler das iPhone, um Lager-Bestände abzufragen, Ersatzteile zu bestellen und auf eine Datenbank mit technischen Informationen, Service-Anleitungen, Sicherheitsrichtlinien und Checklisten zuzugreifen.

Die Informationen aus Schindler Ahead stehen nicht nur den Technikern zur Verfügung, sondern auch den Betreibern der Anlagen. Über das Schindler Ahead ActionBoard sind der Status, laufende Aktivitäten, Leistungsindikatoren und Nutzungsstatistiken der Aufzüge und Fahrtreppen ersichtlich.

Fotos: Beat Brechbühl

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.schindler-ahead.ch

Keramikspülkästen von Keramik Laufen mit hochwertiger Innengarnitur



Höchster Anspruch an Optik und Haptik: Die elegante, verchromte Spülauslösung wurde vom französischen Designer Toan Nguyen exklusiv für Keramik Laufen entworfen.

► Die Innengarnitur ist das Herz jedes Spülkastens, denn sie muss die Funktionalität des WCs zuverlässig und dauerhaft gewährleisten. Für die Entwicklung der Innengarnitur für seine Keramikspülkästen hat sich Keramik Laufen deshalb höchste Qualitätsziele gesetzt. Entstanden ist ein ausgereiftes Produkt, das gängige Normen und Standards übertrifft.

Zentraler Bestandteil des Selbstverständnisses von Keramik Laufen ist es, den Kunden stets das bestmögliche Produkt zu bieten. Selbst wenn dieses, wie die Innengarnitur des Spülkastens, dem Blick der Anwender entzogen ist. Dabei ist gerade der Spülmechanismus entscheidend, ob die Toilettenspülung auf Dauer einwandfrei und zuverlässig funktioniert.

Bei der Entwicklung der Innengarnitur hat der Schweizer Badspezialist deshalb darauf geachtet, dass diese optimal auf seine Keramikspülkästen und WCs, insbesondere auch die spülrandlosen WCs, abgestimmt sind. Das Ergebnis kann sich sehen lassen, denn sie zeichnet sich durch höchste Qualität in Funktion, Material und Verarbeitung aus. Darüber hinaus entspricht sie in vollem Umfang dem Laufen-Qualitätsstandard (LQS), der höhere Maßstäbe an die Produkte des Unternehmens anlegt, als von den einschlägigen nationalen und europäischen Normen sowie von weiteren bekannten Zertifizierungen wie zum Beispiel LGA und Q Plus gefordert.

DIE BEDÜRFNISSE VON HANDEL UND HANDWERK BERÜCKSICHTIGT. Die Innengarnitur ist automatisch in jedem bei Keramik Laufen bestellten Keramikspülkasten integriert. Damit erhält der Installateur ein Produkt aus einer Hand und gewinnt – weil sie komplett vorinstalliert und für den jeweiligen Wassertank voreingestellt ist – Zeit und Sicherheit bei der Montage. Die Innengarnitur ist für Dual Flush mit 6/3 Liter vorbereitet. Falls die Spülwassermenge vor Ort anders eingestellt werden muss, ist auch das im Handumdrehen möglich. Für einige Modelle

der Serie Laufen Pro bietet Keramik Laufen zusätzlich eine Basisvariante ohne Voreinstellungen an.

Ausgelöst wird die Toilettenspülung mittels eines eleganten, verchromten Push-Buttons, dessen exklusives Design vom französischen Designer Toan Nguyen stammt. Die sanft gängige Spülauslösung erhebt sich nur flache 5 Millimeter über die Oberfläche des Spülkastens und vermittelt dem Benutzer bei der Betätigung eine dauerhafte und robuste Qualitätsanmutung.

Die Innengarnitur ist für zukünftige Entwicklungen gerüstet und vollständig rückwärtskompatibel. Der Austausch «alt gegen neu» ist für Sanitärinstallateure daher problemlos möglich. Zudem sind alle wichtigen Komponenten austauschbar und alle Ersatzteile an Lager. Auch sind vollständige Ersatzteillisten sowie Anleitungen für die Montage und Umrüstung sowie für einzelne Ersatzteile erhältlich.

Flexibilität und Installationssicherheit bieten auch die Optionen für den Wasserzulauf, der seitlich oder von hinten erfolgen kann. Das einheitliche Design besitzt zudem einen hohen Wiedererkennungswert und erleichtert die Zuordnung, denn alle funktionellen Komponenten sind in Weinrot gehalten und alle neutralen Komponenten in Grau/Weiss. Um das hohe Qualitätsniveau auch in der Produktion sicherzustellen, wird die Innengarnitur komplett in der Europäischen Union gefertigt.

Die Laufen Innengarnitur ist für die Keramikspülkästen folgender Kollektionen erhältlich: IlBagnoAlessi One, Palomba Collection, Moderna R, Palace, Laufen Pro, Kartell by Laufen und Val.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Keramik Laufen AG
Wahlenstrasse 46
4242 Laufen
061 765 71 11
forum@laufen.ch
www.laufen.ch



Hochwertig: Die Laufen Innengarnitur ist optimal auf die Keramikspülkästen und WCs, insbesondere auch die spülrandlosen WCs von Keramik Laufen abgestimmt.



Übersichtlich: Das einheitliche Laufen-gebrandete Design erleichtert die Zuordnung: alle funktionellen Komponenten sind in Weinrot gehalten, alle neutralen Komponenten in Grau/Weiss.



Die Laufen Innengarnitur ist das Herz jedes Keramikspülkastens von Keramik Laufen und wurde für höchste Qualitätsansprüche entwickelt.

Flexibilität im Alter

► **Haben Sie sich auch schon Gedanken gemacht wo und wie Sie wohnen werden im Alter? In wenigen Jahren ist mehr als 1/3 der Schweizer Bevölkerung über 60 Jahre alt. Nach einer Studie befassen sich 80% der Menschen ab dem 50. Lebensjahr mit der Frage der Wohnsituation im Alter.**

Rund 90% entscheiden sich dann im Alter in der ihnen vertrauten Umgebung bleiben zu wollen. Vor allem Eigenheimbesitzer wählen diese Variante, obgleich sie sehr offen nach Alternativen wie Wohngemeinschaften, Familiengemeinschaft, alters- oder behindertengerechtes Bauen, kleinere Wohnung oder sogar Altersheim in Betracht gezogen haben.

Häufig wird der Traum vom langen, gesunden Leben im eigenen Haus plötzlich durch einen Sturz verändert. Laut bfu und Suva ist die häufigste Unfallursache der Sturz im häuslichen Bereich, wobei über 1000 Stürze im Jahr, vor allem an Treppen, zum Tode führen. Daher erinnert die suva in ihrer grossen Kampagne «stolpern.ch» immer wieder: «mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden». Ärzte raten jedoch Treppen zu nutzen und auf Aufzüge und Lifte zu verzichten, denn Treppen sind das Fitnessstudio im Alter. Mit 60 Jahren sollten täglich 400 Stufen genutzt werden, jede Stufe einzeln, mal mit dem ganzen Fuss, mal mit dem Ballen. Auch das Tempo beim Treppen steigen sollte man verändern, mal langsam oder etwas schneller. Dies ist für die Kräftigung und die Gesundheit

besonders empfehlenswert. Dazu der Hinweis immer mit einer Hand am Geländern oder am Handlauf.

Das Institut Treppensicherheit empfiehlt im häuslichen Bereich auf der Wandseite der Treppen, dort wo die Stufen breiter und damit sicherer sind, einen Handlauf anzubringen. Dieser soll griffsicher sein, immer durchlaufend in der gleichen Höhe angebracht und wenn möglich auch über die letzte Stufe geführt werden. Die SIA Normen schreiben an jeder Treppe ab 5 Stufen egal ob im Innen- oder Aussenbereich zumindest einen Handlauf vor. In Gebäuden mit Publikumsverkehr, wo auch mit alten und behinderten Menschen



beidseitige Sicherheit vor der Haustüre

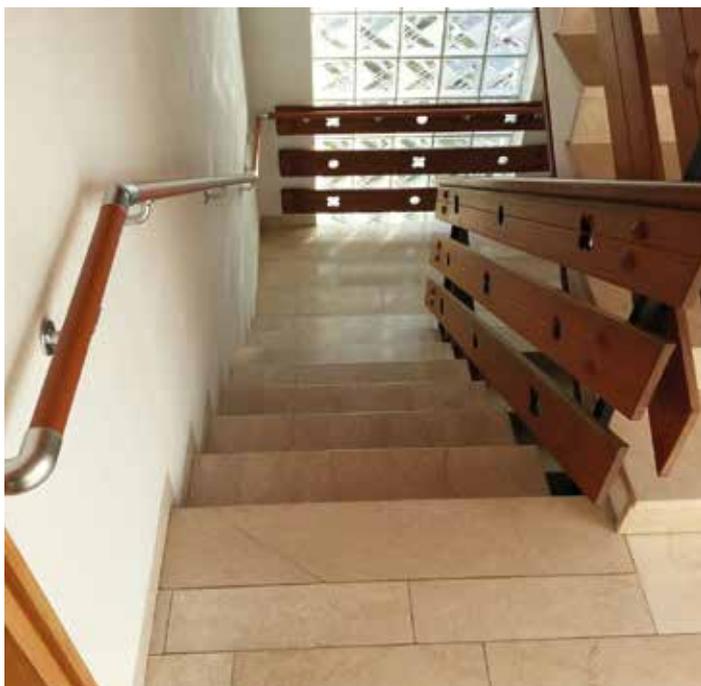
zu rechnen ist, müssen laut Gesetz und Norm beidseitig Handläufe angebracht werden, sogar bereits ab 2 Stufen. Was für den öffentlichen Bereich gilt, muss nicht zuhause angewendet werden, doch wer sicher auf Treppen leben will, rüstet seine Treppen im Haus, vor dem Haus oder im Garten mit Handläufen nach. (Am besten aus handwarmem Material, nach Norm ausgeführt und optisch passend zum Haus. Der Handlauf soll nicht nur sicher und schön sein, sondern sie einladen, ihn täglich mehrfach zu nutzen, damit sie noch viele Jahre selbständig in Ihrem Haus verbleiben können.) Infos dazu geben auch die Fachbroschuren

der bfu und suva, oder treppensicherheit.ch

Als Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen ist vor allem die Firma Flexo-Handlauf bekannt, die durch die Spezialisierung günstige Preise und grosse Auswahl anbieten kann. Sie ist in der ganzen Deutschschweiz vertreten und hat ihren Firmensitz in Winterthur.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201, 8405 Winterthur
www.flexo-handlauf.ch
info@flexo-handlauf.ch
Tel. 052-534 41 31



anstelle eines Brett-Handlaufes nun mit einem sicherer Wandhandlauf nachgerüstet



Durchlaufender Handlauf an einer nicht einfachen Treppenanlage

Schulthess: Der Gemeinschaftswaschküchen-Profi

► Schulthess weiss, worauf es bei Maschinen in Gemeinschaftswaschküchen ankommt. Gerätehygiene, kurze Wasch- und Trocknungszeiten, Ökologie und ganz besonders die Strapazierfähigkeit sind die Kriterien, wenn mehrere Menschen dieselben Maschinen benutzen. Von der langjährigen Erfahrung des Schweizer Traditionsunternehmens profitieren Liegenschaftsverwaltungen – und deren Mieter.

FÜR JEDE WASCHKÜCHE GENAU DAS RICHTIGE. Waschmaschinen und Wäschetrockner in Mehrfamilienhäusern müssen ganz besonders hohe Anforderungen erfüllen. Sie müssen strapazierfähig sein, ökologisch, wartungsarm – und Sprachtalente obendrein. Schulthess ist Waschküchen-Experte und weiss aus Erfahrung, worauf es bei Maschinen für Gemeinschaftswaschküchen ankommt. Denn Mehrfamilienhaus ist nicht gleich Mehrfamilienhaus: Anzahl Parteien, bevorzugtes Zahlungssystem und schliesslich auch der Mietermix sind für die Wahl der richtigen Geräte ausschlaggebend.

BEI MIETERN PUNKTEN. Waschmaschinen und Wäschetrockner in Gemeinschaftswaschküchen müssen einwandfrei funktionieren, einfach zu bedienen sein und dabei einiges können. Auf schnelle Waschprogramme legen Mieterinnen und Mieter genauso Wert wie auf Energieeffizienz. Schulthess-Geräte gibt es mit vielen Spezialprogrammen. So sorgt beispielsweise das Maschinenreinigungsprogramm AutoClean für hygienische Sauberkeit der Waschmaschine – in Gemeinschaftswaschküchen ganz besonders wichtig, damit Keime nicht weitergegeben werden.

Ausserdem sind die Wasch- und Trocknungsprogramme perfekt aufeinander abgestimmt. So gibts keine Wartezeiten, die Wäsche ist im Nu erledigt und die Waschküche für den Nächsten frei.

RUNDUM-SORGLOS-PAKET. Der beste Kundenservice ist der, den man nicht braucht. Da sind Kundinnen und Kunden bei Schulthess auf der sicheren Seite: Waschmaschinen und Wäschetrockner des Schweizer Haushaltsgeräteherstellers sind solide und wartungsarm. Im Fall der Fälle sind die Schulthess-Fachleute aber prompt zur Stelle.

Erwähnenswert: Alle Störungen werden in der Regel innert 24 Stunden behoben und pro Arbeitsgang benötigen die Schulthess-Mitarbeitenden durchschnittlich nur 45 Minuten. Zudem setzt Schulthess auf Second-Level-Support. Was bedeutet, dass den Servicetechnikerinnen und -technikern am Einsatzort Fachleute im Hintergrund zur Seite stehen. Ein erfolgreiches Konzept: Beim Haushaltsgerätehersteller werden 93 Prozent der Reparaturen beim ersten Einsatz erledigt.



Guido Müggler, Barrier Immobilien AG

«LANGLEBIGKEIT IST FÜR UNS EIN STICHHALTIGES ARGUMENT»

Interview mit Guido Müggler, Leiter Niederlassung Aarau, Barrier Immobilien AG

Barrier Immobilien AG Aarau verwaltet insgesamt rund 1400 Wohnungen. Davon 250 Mietwohnungen im Lindenhof Wetztingen. Die Verwaltung hat sich für die Gemeinschaftswaschküchen in dieser Grossüberbauung für Merker-Maschinen aus dem Haus Schulthess entschieden. Guido Müggler, Leiter der Niederlassung Aarau, erklärt im Interview, warum er auf die Langlebigkeit der Schweizer Traditionsgeräte setzt.

HERR MÜGGLER, SEIT 45 JAHREN KÜMMERT SICH BARRIER IMMOBILIEN UM DIE VERWALTUNG UND DEN VERKAUF VON IMMOBILIEN. WIE LANGE SIND SIE SCHON MIT VON DER PARTIE? Bereits 10 Jahre, ich bin aber schon seit 30 Jahren in der Immobilienbranche tätig.

WIE VIELE WASCHMASCHINEN WERDEN IM LINDENHOF EINGESETZT? Wir haben im Lindenhof 25 Waschküchen mit einem bis vier Geräten – je nach Bedarf. Bei 250 Mietwohnungen ist es wichtig, dass genügend Waschkapazität eingeplant wird.

GIBT ES NOCH ANDERE BARRIER-LIEGENSCHAFTEN, DIE MIT MERKER AUSGERÜSTET SIND? Wir setzen Merker beispielsweise auch noch an der Rüdmatzstrasse in Aarau ein. Dort sind insgesamt sechs Merker-Maschinen im Einsatz. Da es sich um Stockwerkeigentum handelt, ist die Situation aber etwas anders, weil Stockwerkeigentümer eher in der Wohnung waschen.

DIE GEMEINSCHAFTSWASCHKÜCHE: IST SIE DIE KRIEGSZONE DER SCHWEIZ? (lacht) Nein, ganz so schlimm ist es nicht! Meist geht es friedlich zu und her. Im Gegensatz zu früher gibt es wesentlich mehr Maschinen und auch Tumbler, das hat erheblichen Einfluss auf eine entspannte Situation.

WARUM HABEN SIE SICH IN DER LIEGENSCHAFT LINDENHOF FÜR MERKER-MASCHINEN ENTSCHEIDEN? Ich bin ja schon lange in der Branche und weiss, dass



Schulthess- und Merker-Geräte einfach Topprodukte sind. Wir, aber auch die Eigentümerin der Liegenschaft, denken nachhaltig, die Langlebigkeit ist für uns ein stichhaltiges Argument. Gute Maschinen sind einfach wichtig. Wir wollen uns nicht überlegen müssen, ob sich bei einem Gerät die Reparatur nach 8 Betriebsjahren noch lohnt. Bei einer Schulthess oder Merker stellt sich diese Frage nicht.

MIT WELCHER LEBENSDAUER RECHNEN SIE BEI MASCHINEN IN GEMEINSCHAFTSWASCHKÜCHEN? Mit 15 Jahren. Diese Lebensdauer ist bei guten Maschinen üblich.

HABEN SIE SERVICE-VERTRÄGE ABGESCHLOSSEN? Service-Abos lohnen sich je nach Situation. Grosse institutionelle Anleger profitieren weniger, da die Abokosten bei so vielen Maschinen nicht rentabel wären. Wir haben aber gute Erfahrungen in kleineren bis mittleren Überbauungen gemacht. Auch im Stockwerkeigentum kann sich ein Service-Abo durchaus lohnen.

WIE FUNKTIONIERT DAS ZAHLUNGSSYSTEM DER MERKER-MASCHINEN? Wir verwenden das PrePaid-Card-System von Schulthess.

Die Karte wird beim Hauswart aufgeladen und kann anschliessend bargeldlos benutzt werden.

WAS HALTEN SIE PERSÖNLICH VON DIGITALEN WASCH- UND ZAHLUNGSSYSTEMEN? Darin sehe ich primär zwei Vorteile: Erstens erleichtert es das Handling, das Kartenaufladen wird überflüssig. Und zweitens ist die automatische Fehlermeldung sicher sehr praktisch. Ältere Menschen sind womöglich aber mit digitalen Wasch- und Zahlungssystemen überfordert, da ist als Übergangslösung sicher gut, wenn man nebst dem digitalen auch das altbewährte System anbietet. Aber in 10, 20 Jahren ist das digitale Waschen bestimmt völlig normal.

Barrier Immobilien AG ist seit 45 Jahren auf den Verkauf und die Verwaltung von Immobilien spezialisiert. Im Grossraum Zürich und im Aargau betreut sie Stockwerkeigentum und Mietliegenschaften. www.barrier.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
www.schulthess.ch

SCHULTHESS-FACTS

- Sämtliche Programme und Optionen der Schulthess-Eigenheim-Maschinen sind auch für die Mehrfamilienhaus-Modelle erhältlich.
- Mehrfamilienhaus-Maschinen haben besonders grosse Trommelvolumen: 8 oder 9 kg, je nach Modell.
- Viele Spezialprogramme und 16 Sprachen auf Tastendruck.
- Ressourcenschonender Warm- und Regenwasseranschluss.
- Turmbausatz für enge Platzverhältnisse.
- Wäschetrockner mit automatischer Maschinenreinigung und Direktablauf.
- Hohe Energieeffizienz (Energietabelle).
- Einfache, mieter- und vermietetfreundliche Zahlungssysteme.

Mehr Infos: www.schulthess.ch/de/mehrfamilienhaus

Schon heute an übermorgen denken



Im internationalen Felslabor Mont Terri bei St-Ursanne (Kanton Jura) forschen 16 Organisationen aus 8 Ländern für die sichere Entsorgung radioaktiver Abfälle.

Die moderne Welt ist schnelllebig. Viele Menschen betrachten heute Zeiteinheiten in Sekunden und Minuten. Vor diesem Hintergrund ist ungewöhnlich, was die Mitarbeitenden der Nagra beruflich tun: Sie betrachten Zeiträume in Hunderttausenden von Jahren.

Über 100 Frauen und Männer der Nationalen Genossenschaft für die Lagerung radioaktiver Abfälle (Nagra) bereiten die sichere Entsorgung radioaktiver Abfälle vor. Eine spezielle Umweltschutzaufgabe, die erfordert, in langen Zeiträumen zu denken, denn die Abfälle müssen sehr lange vom menschlichen Lebensraum isoliert werden. «Mit dem Gegensatz zwischen menschlichem Zeithorizont und den Dimensionen, die wir bei der Entsorgung betrachten müssen, umzugehen, ist eine grosse Herausforderung», erklärt Heinz Sager, Leiter des Ressorts «Besucherwesen und Events» bei der Nagra. Dazu muss man eine spezielle Perspektive einnehmen. Denn an der Erdoberfläche wandeln sich die Dinge schnell, tief im Untergrund aber steht die Zeit praktisch still. Bei der geologischen Tiefenlagerung werden die Abfälle in einem dichten, undurchlässigen Gestein in mehreren Hundert Metern Tiefe eingeschlossen. Gewähr für die langfristige Sicherheit bietet nicht der Mensch, sondern die Geologie – im Falle der Schweiz der sogenannte Opalinuston. Um die Machbarkeit von geologischen Tiefenlagern in der Schweiz zu erarbeiten, forscht die Nagra zusammen mit 10 Nationen in zwei Schweizer Felslabors. Die Nagra hat mit dem Entsorgungsnachweis im Jahr 2006 gezeigt, dass in der Schweiz sichere geologische Tiefenlager realisiert werden können. Die Frage, wo ein geologisches Tiefenlager gebaut werden soll, ist aber noch offen. Denn gegenwärtig läuft unter der

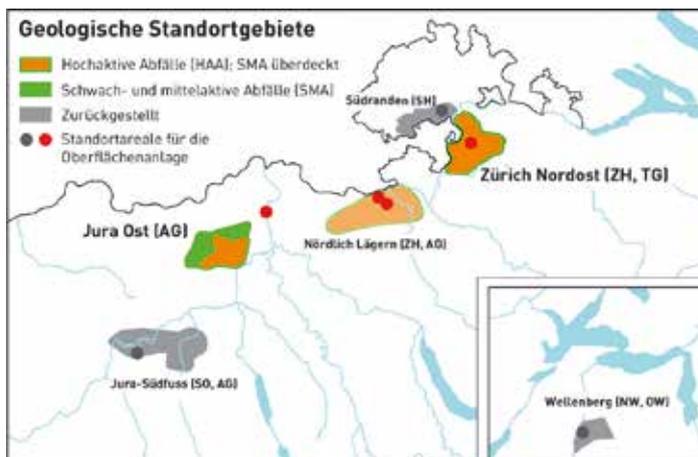
Leitung des Bundes das Auswahlverfahren für mögliche Lagerstandorte. Zur Zeit sind die Standortgebiete Jura Ost, Nördlich Lägern und Zürich Nordost für weitere Untersuchungen vorgeschlagen.

DER AUFTRAG DER NAGRA IST VON ZENTRALER GESELLSCHAFTLICHER BEDEUTUNG. Radioaktive Abfälle entstehen im Zusammenhang mit Technologien und Diensten, die von uns allen täglich genutzt werden – beim Verbrauch von Strom aus Kernkraftwerken und bei verschiedenen Anwendungen in Medizin, Industrie und Forschung. Um all diese Abfälle zu entsorgen, gründeten die Betreiber der Kernkraftwerke und der Bund 1972 die Nagra. Deren Mitarbeiter kommen aus unterschiedlichen Disziplinen, vorwiegend aus den Naturwissenschaften. Sie leisten einen wichtigen Beitrag dazu, dass die Abfälle, die heute produziert werden, unsere Nachkommen in ihrem Handlungsspielraum nicht einengen und für sehr lange Zeit sicher eingeschlossen werden können. Dazu braucht es ausdauerndes Engagement aller Mitarbeitenden der Nagra. Knowhow und interdisziplinäres Arbeiten in Projektteams – mit einem Ziel: Sicherheit von Mensch und Umwelt haben oberste Priorität

Mehr Informationen zur Entsorgung radioaktiver Abfälle in der Schweiz sowie Anmeldung für einen kostenlosen Besuch des Felslabors unter www.nagra.ch.

Bildquelle «COMET Photoshopping»

WEITERE INFORMATIONEN: Nagra, Nationale Genossenschaft für die Lagerung radioaktiver Abfälle Hardstrasse 73, Postfach 280 5430 Wettingen +41 56 437 11 11, info@nagra.ch



Übersicht möglicher Standortgebiete für geologische Tiefenlager (orange-grün); die grauen Flächen wurden von der Nagra zurückgestellt.



Das rund 175 Millionen Jahre alte Gestein Opalinuston ist praktisch undurchlässig und schliesst sehr gut ein.

A-I

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

_GTSM_Maggingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

ABLAUFENTSTOPFUNG

**Ablauf
 verstopft?
 24h Service
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

ISS KANAL SERVICES

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

ROHRMAX®
 Halte dein Rohr sauber

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

Werterhalt durch offene Rohre

ABWASSER-ROHRSANIERUNG

InsaTech AG
 Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
 Weieracherstrasse 5
 8184 Bachenbülach

Tel. 044 818 09 09
 info@insatech-ag.ch
 www.insatech-ag.ch

BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Nivellements Postfach 7856
 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
 Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
 messungen mail@baucontrol.ch
 www.baucontrol.ch

Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC

BRANDSCHUTZ

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

DACHFENSTER

VELUX®

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

DIGITALISIERUNG

**Schwyter
 Digital**

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

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

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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

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

**FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg

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

GARTEN

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**

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

HAUSWARTUNGEN

D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

**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



LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

► WELLNESS-ANLAGEN

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

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Vizepräsident, Vertretung lateinische Schweiz & Ressort Bildung:

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

Marcel Hug, SVIT Schweiz, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, ivo.cathomen@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel, T 061 225 03 03, info@svit-schiedsgericht.ch, www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT-STANDESGERICHT

Sekretariat: SVIT Schweiz, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, T 044 434 78 88, info@svit.ch

SVIT AARGAU

Sekretariat: Claudia Frehner, Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau, T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel, T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Murtenstrasse 18, Postfach, 3203 Mühleberg, T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 100, 7001 Chur, T 081 257 00 05, svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, 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, Seitzmeier Immobilien AG, Brunastrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel, T 061 225 50 25, info@fkstwe.ch

SVIT SCHWEIZ

SVIT Campus

24.-25.09.18 Stoos SZ

SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

SVIT PLENUM

14.06.19 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

20.09.18 Generalversammlung
15.11.18 SVIT Frühstück

Basel

07.12.18 SVIT Niggi Näggi

Bern

18.10.18 InfoMeet
07./08.11.18 Berner Immobilientage

Ostschweiz

28.11.18 Kaderbildung

Romandie

27.09.18 Déjeuner des membres à Genève

Solothurn

15.11.18 Bänzejass

Zürich

20.09.18 Herbstevent
04.10.18 Stehlunch
08.11.18 Stehlunch
23.11.18 Jahresabschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater

18.09.18 KUB FOCUS, Metropoli Zürich
06.11.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

20.09.18 Valuation Congress, KUK Aarau
16.10.18 ERFA-Gruppe Basel, Südpark SBB, Basel
31.10.18 ERFA-Gruppe Zürich, Au Premier, Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

23.10.18 1. Schweizer Maklertag, Aura, Zürich
23.10.18 Generalversammlung, Aura, Zürich
12.11.18 Fachvortrag/Workshop

SVIT FM Schweiz

20.09.18 Generalversammlung, Natur- und Tierpark Goldau
31.10.18 Good Morning FM, Mall of Switzerland, Ebikon
12.03.19 Real Estate Symposium, TRAFÖ, Baden



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE

monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER

78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS

7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL

Beglaubigte Auflage: 3004 (WEMF 2017)

Gedruckte Auflage: 4500

VERLAG

SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION

Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB

E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

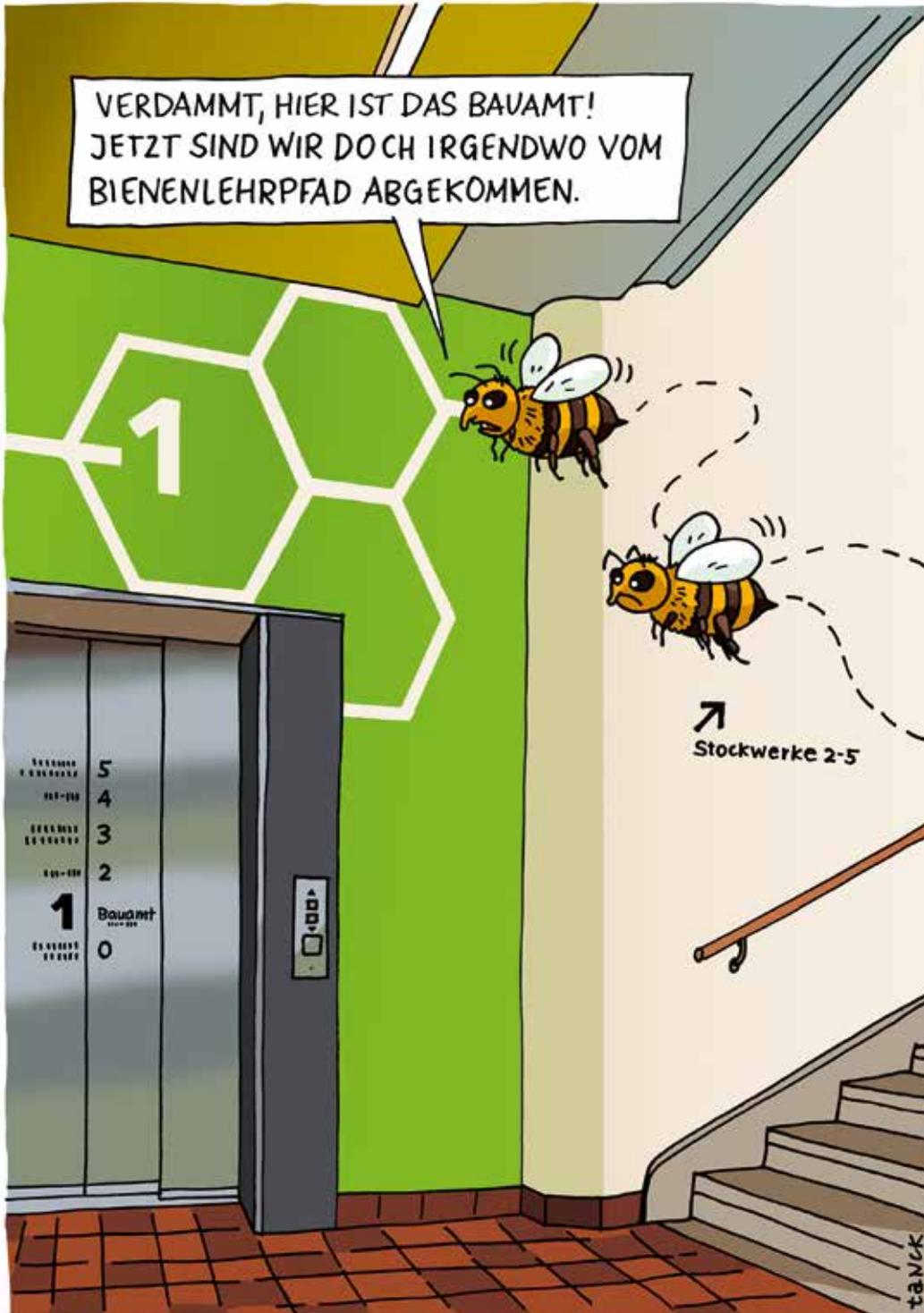
SATZ UND LAYOUT

E-Druck AG, PrePress & Print
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

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



Schon mal ein Mehrfamilienhaus im Liegestuhlverfahren gekauft?

Erwerben Sie geprüfte Mehrfamilienhäuser zum Fixpreis mit nur einem Mausklick.

- ✓ Vorgeprüfte und geschätzte Mehrfamilienhäuser
- ✓ Vertraglich gesichert und ausführlich dokumentiert
- ✓ Flexible Finanzierungsangebote
- ✓ Fixpreise - Kein Bieterverfahren

Finden Sie alle aktuellen Objekte auf:

www.private.immo

 **private real estate**
by crowdhouse

CASAONE

Für
unschlagbare
250.-/Monat,
inkl. unlimitierte
Benutzeranzahl

die neuste Immobiliensoftware Generation erobert den Schweizer Immobilienmarkt

CASAONE bietet Ihnen effiziente Immobilienvermarktung: Von der Objektpublikation zum Vermarktungsdokument, übers Matching und die Kommunikation, bis zum Aktivitätenmanagement und Reporting – mit CASAONE erhalten Sie alles aus einer Hand.

Noch nie war es so einfach Immobilien und Interessenten erfolgreich zusammen zu bringen.

Bereit für morgen – bereit für CASAONE?

www.casaone.ch

IMMO

SCOUT 24

CASASOFT