

immobilia



FRANCK EVIN
ÜBER LICHTPLANUNG – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Vermieter gegen kommerzielle Untervermietung	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Mehrwertsteuerrisiko bei Transaktionen	14
BAU & HAUS. Lichtgestaltung in der Architektur	34

TAKTISCHE VERZÖGERUNG?



ANDREAS INGOLD
«Steigen die Zinsen, so schliesst sich das Fenster für die Abschaffung des Eigenmietwerts.»

• Die Grossbank Credit Suisse rechnet damit, dass der Schweizer Hypothekarmarkt Ende 2018 die Schallmauer von 1 Billion Franken durchbrechen wird. Der grosse Knall wird allerdings ausbleiben – mindestens vorerst, wie die Ökonomen der Bank warnend betonen. Die im internationalen Vergleich hohe Verschuldung der privaten Grundeigentümer – auf sie entfallen rund drei Viertel des Hypothekarvolumens – ist angesichts des mutmasslichen Endes der Tiefzinsphase tatsächlich ein Risikofaktor für den Immobilienmarkt. Allerdings ist dieses Risiko hausgemacht und systembedingt. Schuldzinsabzug und Eigenmietwert sorgen dafür, dass die Amortisation unattraktiv und der Anreiz zur Verschuldung gross ist.

Auf dem politischen Parkett forderten schon verschiedene Beteiligte die Beseitigung dieses steuerlichen Undings. Zwischenzeitig schien Bewegung in die Sache zu kommen. Im letzten Jahr fasste die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats auf eigenes Bestreben den Auftrag, eine Vorlage auszuarbeiten. Nun lässt sich die Kommission aber alle erdenkliche Zeit damit. Hinter vorgehaltener Hand heisst es, die Mitglieder stünden unter dem Druck der Kantone, die Steuerausfälle befürchten. Auch die Finanzwirtschaft hätte kaum Freude an einem Systemwechsel, bei dem Hypotheken mit Erspartem abgezahlt würden. Und aus dem Baunebengewerbe ist ebenfalls Ablehnung zu spüren.

Viele Hunde sind des Hasen Tod. Wenn die Verfechter eines Systemwechsels ihr Ziel erreichen wollen, müssen sie ihre Parteikolleginnen und -kollegen in Bern in die Pflicht nehmen und sie an ihren eigenen Beschluss vom vergangenen Jahr erinnern. Oder diese müssen gegenüber den Wohneigentümern und ihren Wählern Farbe bekennen.

Andreas Ingold •

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



Die Kunst der leisen Kraft.

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

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Franck Evin
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

04 «LICHT MUSS ETWAS ERZÄHLEN»

Der Lichtdesigner Franck Evin erklärt, wie ein Beleuchtungskonzept entsteht und warum er ungern mit Bühnenbildnern zusammenarbeitet.

IMMOBILIENPOLITIK

10 NICHT NACHVOLLZIEHBARE VORLAGE

Der Bundesrat legt eine Änderung der Verordnung über die Miete und Pacht zur Vernehmlassung vor, mit der die Untermiete über Beherrbergungsplattformen geregelt werden soll.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 DIE WARNUNGEN SIND VERSTUMMT

Bereits 25 Jahre boomt der Immobilienmarkt. Dennoch kann ein Absturz mit grosser Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen werden.

14 STEUERN UND IMMOBILIEN

Wer beim Kauf oder Verkauf einer Liegenschaft die Mehrwertsteuer berücksichtigt, kann viel Geld sparen und Risiken vermeiden.

16 MAXIMALE TRANSPARENZ NÖTIG

Erneuerungsfonds werden von den Eigentümern oft vernachlässigt. Doch auf den Konten schlummern manchmal erhebliche Geldbeträge.

18 VERHALTENE STIMMUNG

Die Teilnehmer der aktuellen FPRE-Umfrage erwarten steigende EFH-Preise und eine stabile Entwicklung beim Stockwerkeigentum.

20 TRENDWENDE BEI DER NACHFRAGE

Ob sich der stetige Anstieg der Einfamilienhauspreise in den kommenden Monaten fortsetzen wird, darf bezweifelt werden.

22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

ZITIERT



„Junge sind sehr umzugsfreudig. Heute wohnen 31% der 15- bis 29-Jährigen nicht mehr am gleichen Ort wie Anfang 2017.“

CARINA SCHÖNENBERGER

Mediensprecherin
homegate.ch, zur
Umzugsstudie 2018



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 78.00

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

IMMOBILIENRECHT

28 ANPASSUNG DES SIA-WERKVERTRAGS

Bei Bauvorhaben wird meist die Norm SIA 118 angewendet. Aber professionelle Bauherren bestehen auf zusätzlichen Anpassungen.

32 STOLPERSTEIN FÜR PROJEKTE

Mit der mietrechtlichen Kündigungsfrist erleben Eigentümer und Bewirtschafter von Immobilien regelmässig böse Überraschungen.

BAU & HAUS

34 «REDUKTION DER LEUCHTKÖRPER»

Gutes Licht verlangt eine bewusste Gestaltung. Für Architekt Sacha Fahrni nimmt dieses Thema eine zentrale Rolle ein.

37 WANDELBARES BÜROLICHT

Die LED als mittlerweile alltägliche Lichtquelle ermöglicht eine spannende Beleuchtung für moderne Büroimmobilien.

IMMOBILIENBERUF

40 EFFIZIENTES LERNEN

Bereits zum zweiten Mal hat der SVIT-Young den QV-Campus in Beckenried am Vierwaldstättersee mit 30 Lernenden durchgeführt.

43 SEMINARE UND TAGUNGEN

44 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

48 GV SVIT KUB: EINFLUSS DES BAUHERRENBERATERS

Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Im Anschluss an die GV wurde gezeigt, wie sich Unternehmen am Markt behaupten können.

51 SVIT BEIDER BASEL: EIN EHRWÜRDIGER ORT

An der 84. Generalversammlung im Kunstmuseum Basel wurde der gesamte Vorstand wiedergewählt und ein neues Ehrenmitglied begrüsst.

MARKTPLATZ

47 STELLENMARKT

52 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

66 BEZUGSQUELLENREGISTER

69 ADRESSEN & TERMINE

70 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM



«Licht muss etwas erzählen»

Der französische Lichtdesigner Franck Evin erklärt, was gutes Licht ausmacht, wie ein Beleuchtungskonzept entsteht und warum er ungern mit Bühnenbildnern zusammenarbeitet.

DIETMAR KNOPF*

– Als junger Mann sind Sie nach Paris gegangen, um dort Klavier zu studieren. Heute sind Sie ein renommierter Lichtdesigner. Warum haben Sie sich gegen die Musik entschieden?

– Franck Evin: Ich wollte etwas mit Musik machen, aber ich musste leider akzeptieren, dass mein Talent für eine Karriere als Pianist nicht ausreicht. Anfang der 1980er-Jahre habe ich Sänger in Pariser Clubs auf dem Klavier begleitet. Beim

» In meinem Beruf braucht man ein starkes Ego.«

Bühnenaufbau, wozu natürlich auch das Licht gehört, merkte ich, dass mich dieses Thema fasziniert. Damals gab es noch wenige Lichtdesigner und mein Vorteil war, dass ich etwas von Musik verstand. Deshalb konnte ich relativ problemlos am Opernhaus Lyon meine ersten Erfahrungen als Beleuchtungsassistent sammeln. Doch bereits nach drei Wochen war ich allein für das Bühnenlicht verantwortlich, weil ich dank meiner Begeisterung sehr schnell lernte.

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



» Theater ist etwas anderes, als zuhause ein Bild zu malen und dabei Gin Tonic zu trinken. Es ist ein grosser Apparat, den man bewegen muss.«



• **BIOGRAPHIE**

FRANCK EVIN

Franck Evin (*1960) erhielt 1983 ein Stipendium des französischen Kultusministeriums und wurde Assistent des Beleuchtungschefs an der Opéra National de Lyon. 1986 begann er am Schauspielhaus Düsseldorf, als selbstständiger Lichtdesigner zu arbeiten. Anschliessend folgten Produktionen in Nantes, Strassburg, Montpellier, Bochum, Bonn, Brüssel, Wien und Los Angeles. Evin legte 1993 die Meisterprüfung für Veranstaltungstechnik in der Fachrichtung Beleuchtung ab. Seit 2012 ist er künstlerischer Leiter der Beleuchtungsabteilung am Zürcher Opernhaus. •

– **Was fasziniert Sie an der Arbeit mit Licht?**

– Ich hatte immer das Gefühl, dass ich einen Job machen muss, wo ich den Ton angeben kann. Ausserdem brauche ich Aufmerksamkeit, aber ich wäre wahrscheinlich auch als Maler, Schriftsteller oder Pianist glücklich geworden. Der Vorteil meines Berufes ist, dass ich immer zeigen kann, was mir wichtig ist. Das mag ich sehr.

– **Wenn man sich Ihre Biografie anschaut, fällt auf, dass Sie an vielen Orten gelebt haben. Sie waren unter anderem Beleuchtungs-Chef an der Komischen Oper in Berlin, haben in Paris, Lyon, Wien oder Los Angeles gearbeitet. Zurzeit sind Sie künstlerischer Leiter der Beleuchtungsabteilung am Opernhaus Zürich. Wo fühlen Sie sich zuhause?**

– Ich habe kein Heimatgefühl, ich fühle mich immer an dem Ort zuhause, wo ich gerade arbeite. Ein wichtiger Grund, weshalb ich an Theatern arbeite, ist ja gerade, dass ich flexible Arbeitszeiten an verschiedenen Orten haben wollte.

– **Woran erkennt man gutes Lichtdesign?**

– Gutes Licht sollte möglichst naturalistisch sein. Dazu gehören auch eine klare Raumstruktur und ein ausgewogenes

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)

SPANNENDE ZEITEN
Geniesse jeden Moment





Verhältnis von Licht und Schatten. Was gute Lichtführung bedeutet, sieht man bei den grossen Malern. Sie wussten genau, wie ein Schatten verlaufen muss, damit er die grösstmögliche dramaturgische Wirkung erzielt. Damit meine Studenten am Salzburger Mozarteum ein gutes Gefühl für Licht bekommen, gehe ich mit ihnen durch 400 Jahre Malerei.

– Beeinflusst die zunehmende Digitalisierung Ihre Arbeit?

– Ja sehr. 1995 an der Komischen Oper in Berlin standen noch rund 20 Beleuchter auf der Bühne, um jeden Scheinwerfer einzurichten. Und in der Pause mussten sie wieder alles umbauen. Das dauerte oft zwei Stunden. Heute brauchen wir für ein Theaterstück nur vier Beleuchter, da alle Scheinwerfer, Farbtemperaturen und LED-Leuchten elektronisch von einem Mischpult aus gesteuert werden.

– Welche Rolle spielt Licht bei der Gestaltung des Bühnenraums?

– Es ist genauso wie bei der Musik, auch Licht verbreitet Gefühle. Gute Lichtführung drückt unsere Emotionen wie Freude, Ärger oder Liebe aus. Idealerweise muss in der Oper ein Crescendo (lauter werdende Musik) mit einer ent-

sprechenden Lichtführung unterstützt werden.

– Bekommt das Licht im Theater oder der Oper die nötige Aufmerksamkeit?

– Das ist ambivalent. An grossen Theatern oder Opernhäusern, wo genug Geld für einen Lichtdesigner vorhanden ist, ist die Situation gut. Dort bekommt man,

„Jeder Lichtdesigner sollte mit mehreren Regisseuren arbeiten, damit er möglichst viele verschiedene Handschriften kennenlernt.“

neben der Wertschätzung, eine moderne technische Ausstattung. An kleineren Häusern sieht es schlechter aus, dort werden wir oft eingespart. Ich würde es so auf den Punkt bringen: Eine gute Regie bleibt eine gute Regie, selbst wenn

das Licht schlecht ist. Aber eine schlechte Regie mit sehr gutem Licht bleibt eine schlechte Regie. Gutes Lichtdesign macht eine gute Regiearbeit zu einer herausragenden Inszenierung.

– Entwickeln Sie die Lichtkonzepte allein oder in Absprache mit dem Regisseur und dem Bühnenbildner?

– Das ist unterschiedlich. Ich arbeite ungern mit manchen Bühnenbildnern zusammen, weil sie meistens nur ihre Bühnenbilder ausleuchten wollen. Ich arbeite lieber direkt mit dem Regisseur, weil es ihm um das grosse Ganze geht. Es gibt Regisseure, die mir die Gesamtverantwortung für das Licht übergeben, andere wollen mehr Mitsprache.

Grundsätzlich bevorzuge ich einen konstruktiven Diskurs über meine Arbeit.

– Führen Sie ein Team von Beleuchtungsexperten?

– Ich habe einen Beleuchtungsassistenten, der meine Ideen an die Techniker

APLEONA

HSG Facility Management

Der Herzschlag Ihres Gebäudes bestimmt unser Handeln

Das Richtige zu tun heisst verstehen, was heute ist und vordenken, was morgen sein soll. Mit Kompetenz und Leidenschaft sind wir für Sie und Ihre Infrastrukturen da. Ihr echter Mehrwert ist unser Ziel. Apleona HSG steht für integrales Facility Management während des ganzen Lebenszyklus.

Industriestrasse 21 · 8304 Wallisellen
Telefon +41 (0)44 567 40 00 · info.ch-hsg@apleona.com
www.ch-hsg.apleona.com

Realising Potential.



weitergibt. Er sagt ihnen, wo die Scheinwerfer montiert und wie sie eingestellt werden sollen.

– Wie viel Zeit und Geld steht Ihnen für das Lichtdesign zur Verfügung?

– Das hängt vom Ort ab. Hier in Zürich zum Beispiel gibt es genügend Geld und Personal für hochwertige Inszenierungen. Zürich ist das Paradies. Doch die meisten anderen Häuser haben zu wenig Geld.

– Wie viele Lichtquellen und -arten brauchen Sie für ein Bühnenbild?

– Ich verwende nur sehr wenige Lichtquellen auf der Bühne. Beispielsweise bei der aktuellen Oper «La forza del destino» am Zürcher Opernhaus sind es genau 19 Scheinwerfer.

– Beschreiben Sie bitte den genauen Ablauf, von der ersten Idee bis zum finalen Lichtkonzept.

– Ein Jahr vor der Premiere findet eine Bauprobe statt, dabei spreche ich mit dem Regisseur und dem Bühnenbildner darüber, was sie über das Stück denken und in welche Richtung die Inszenierung gehen soll. Der Regisseur zeigt sein Kon-

zept anhand eines 3D-Modells, der Bühnenbildner präsentiert erste Entwurfs-skizzen. Ich sage dann: «Okay, wenn ihr das so machen wollt, brauche ich dort Platz für einen Scheinwerfer», und markiere die genaue Position im Modell. Später finden die Proben statt; circa zwei Wochen vor der Premiere steht das fertige Bühnenbild. Dann kontrolliere ich, ob sich alle Scheinwerfer am richtigen Ort befinden. Dabei prüfe ich, ob das Licht stimmt, es zu viele oder zu wenige Scheinwerfer sind. Zum Schluss zeichne ich einen korrigierten Lichtplan.

– Bearbeiten Sie auch Lichtkonzepte für Gebäude?

– Ja, denn ich liebe Architektur, weil mich die Beziehung zwischen Raum, Mensch und Licht interessiert. Darum habe ich den Auftrag für die Innenraumbeleuchtung einer Lichtklinik in Wien angenommen. In dieser Klinik werden depressive Menschen mithilfe einer Lichttherapie behandelt.

– Ein weiteres Standbein ist Ihr Lehrauftrag für Lichtgestaltung im Studiengang Bühnenbild an der Universität

Mozarteum Salzburg. Was denken Sie über den Nachwuchs?

– Eigentlich ist es egal, was ich über den Nachwuchs denke. Wichtig ist mir, dass meine Studenten begreifen, welche Bedeutung das Licht für uns hat. Sie sollen verstehen, dass man gutes Licht nicht von einer guten Inszenierung trennen kann. Eine Pizza muss gut aussehen, aber auch gut schmecken, verstehen Sie? Die Ausbildung der Beleuchtungstechniker ist nach meinem Geschmack viel zu technisch. Heute können Beleuchtungstechniker hunderte Lichtnormen auswendig, dennoch verstehen nur wenige etwas von den künstlerischen Aspekten des Lichts.

– Womit beschäftigen Sie sich, wenn Sie nicht über Licht nachdenken?

– Dann schlafe ich. Im Ernst: Dann höre ich Musik oder gehe zum Boxen. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilienia.

Nicht nachvollziehbare Vorlage

Der Bundesrat legt eine Änderung der Verordnung über die Miete und Pacht zur Vernehmlassung vor, mit der die Untermiete über Beherbergungsplattformen geregelt werden soll. Der Vorschlag öffnet der kommerziellen Vermarktung von Mietwohnungen Tür und Tor.



IVO CATHOMEN* •

EINHELLIGE ABLEHNUNG. Seit zwei Jahren sitzen Vertreter von Vermieter- und Mieterverbänden unter der Leitung des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO) am runden Tisch, um das angebliche Problem der Untervermietung von Wohnraum über Beherbergungsplattformen und allenfalls notwendige Massnahmen zur Bekämpfung zu bereden.

» Der Bundesrat will Rechtssicherheit schaffen und erreicht mit seiner Vorlage genau das Gegenteil.«

Für einmal sind sich die Verbände von Vermietern und Mietern einig: Der (nicht bewilligten) Untervermietung über Beherbergungsplattformen muss ein Riegel geschoben werden. Die gemeinsame Haltung der Verbände hat allerdings unterschiedliche Hintergründe. Mietervertreter be-

fürchten, dass dem Mietwohnungsmarkt Wohnraum entzogen wird. Die Vermieter – namentlich der SVIT Schweiz – stellen sich auf den Standpunkt, dass eine kommerzielle Untervermietung sowieso nicht rechtmässig ist und deshalb keine besonderen Massnahmen notwendig sind. Einerseits widerspricht eine Untervermietung über Beherbergungsplattformen dem Nutzungszweck des zur Wohnnutzung überlassenen Wohnraums. Andererseits erfüllen die Mieter/Untervermieter die für eine kurzfristige Vermietung erforderlichen Bedingungen gemäss Art. 262 OR nicht, was den Vermieter berechtigt, die Zustimmung zu verweigern. So kann der Mieter die Person des Untermieters im Fall einer Untervermietung über Beherbergungsplattformen nie im Voraus benennen, was der SVIT Schweiz als einen legitimen Verweigerungsgrund für eine Einwilligung durch den Vermieter ansieht.

Für die Prüfung der Person des Untermieters muss der Mieter dem Vermieter nach geltender Rechtsprechung eine Frist von zwei bis vier Wochen einräumen, was für die Vermarktung über Beherbergungsplattformen nicht praktikabel ist. Der SVIT Schweiz hat darum für seine Mitglieder in einer Empfehlung die rechtliche Einschätzung der Lage zusammengefasst und das Vorgehen erläutert.

UNNÖTIGE UND UNTAUGLICHE VORLAGE. Nun legt der Bundesrat in einer Vernehmlassung Verbänden und Parteien den Vorschlag für die Ergänzung der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) zur Vernehmlassung vor, mit der die kurzfristige Untervermietung über Beherbergungsplattformen explizit geregelt werden soll.

Vor dem Hintergrund der geschlossenen Front gegen die kommerzielle Untervermietung von Mietwohnungen über Beherbergungsplattformen ist es völlig unverständlich, dass der Bundesrat eine «Generelle Zustimmung zur wiederholten kurzzeitigen Untermiete» einführen will. Der Vermieter könnte sich nicht mehr darauf berufen, dass der Mieter ihm die Person des Untermieters nicht bekannt gibt bzw. aus genannten Gründen nicht bekannt geben kann. Vielmehr würde die ergänzte Verordnung dem Mieter ein generelles Recht auf eine kurzzeitige Untermiete einräumen, das ihm der Vermieter nur verweigern könnte, wenn er nachweist, dass ihm daraus wesentliche Nachteile entstehen. Die Erläuterungen des vom BWO ausgearbeiteten Vorschlags nennen explizit mögliche Verweigerungsgründe. Diese wären aber gegebenenfalls im gerichtlichen Verfahren zu belegen, was mit einem nicht vertretbaren Aufwand verbunden ist.

Die Autoren aus Grenchen halten dafür, dass die Konkretisierung der wesentlichen Nachteile den Interessen an Transparenz und Rechtssicherheit Rechnung trügen. Doch das Gegenteil ist der Fall. Die Beweislast des Vermieters führt gerade zu Rechtsunsicherheit. Es ist zwar richtig, dass der Gesetzgeber im Mietrecht das Recht zur Untermiete schuf. Doch in den 1980er-Jahren hatte er keine kurzzeitige kommerzielle Untervermietung vor Augen. Die Ausweitung des Rechts der Mieter durch die Hintertüre der Verordnung stellt eine einseitige Lastenverschiebung und eine weitere Einschränkung der Verfügungsgewalt des Eigentümers dar. Der SVIT Schweiz wird darum das Ansinnen des Bundesrates mit Vehemenz bekämpfen. ●

ANZEIGE

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



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

BWO ZIEHT UM UND WIRD AUF AUFGABEN VERZICHTEN MÜSSEN

Der Bundesrat hat an seiner Sitzung vom 1. Juni 2018 den Umzug des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO) nach Bern beschlossen. Die Massnahme ist Teil einer Reihe von strukturellen Reformen, deren Prüfung der Bundesrat in Auftrag gegeben hatte. Der Eigenaufwand des BWO soll dank Synergien mit einer anderen Verwaltungseinheit des Departements, einer effizienteren Nutzung von Büroflächen und dem Verzicht auf Aufgaben bis 2025 um bis zu rund 25% reduziert werden.

ZERSIEDELUNGSINITIATIVE ABGELEHNT

Eine Mehrheit im Nationalrat hat sich in der Sommersession deutlich gegen die Volksinitiative «Zersiedelung stoppen – für eine nachhaltige Siedlungsentwicklung» (Zersiedelungsinitiative) ausgesprochen. Auch einer von der GLP ins Spiel gebrachter Gegenvorschlag dürfte kaum Chancen haben. Die Initiative wird von den Gegnern als radikal und schädlich für die Landwirtschaft beurteilt.

PAUSCHALABZUG FÜR FIRMENFAHRZEUGE

Nach dem Ständerat hat auch der Nationalrat eine pauschale Besteuerung von privat genutzten Geschäftsautos befürwortet. Er überwies eine entsprechende Motion an den Bundesrat und folgte damit der Empfehlung seiner Wirtschaftskommission. Die grosse Kammer sprach sich mit 117 zu 65 Stimmen bei einer Enthaltung dafür aus. Nur die Ratslinke sowie einige

CVP-Vertreter lehnten den Vorstoss ab. Gemäss der nun überwiesenen Motion der ständerätlichen Verkehrskommission soll die gesamte private Nutzung über eine Pauschale besteuert werden.

BASEL-STADT

KEIN ERDBEBEN-VERSICHERUNGSSCHUTZ

Die Basler Regierung hat beschlossen, die öffentlichen Gebäude nicht mehr gegen Erdbebenschäden zu versichern, weil die Versicherungsprämien deutlich angestiegen seien. Die neuen Prämien hätten sich auf 1,8 Mio. CHF pro Jahr belaufen.

BASELLANDSCHAFT

NEUE GRUNDLAGE FÜR EIGENMIETE

Der Landrat hat in erster Lesung den Gegenvorschlag der Finanzkommission zur Wohnkosteninitiative angenommen. Mit den betreffenden Gesetzesänderungen soll eine bundesrechtskompatible Neuregelung der Baselbieter Eigenmietwertbesteuerung erreicht werden, ohne Wohneigentümer mit ungewollten Mehrkosten zu belasten. Die Höhe des Eigenmietwertes soll beim bundesrechtlichen Mindestansatz von 60% des Marktmietwertes bleiben. Die Marktverhältnisse sollen alle sechs Jahre mit einer repräsentativen Erhebung überprüft werden. Die Unterhaltsabzüge für über zehnjährigen Gebäude soll gemäss Kommissionsvorschlag auf 25 und für jüngere auf 20% festgelegt werden. Heute sind es 24 und 12%. Die Vorlage geht nun in die zweite Lesung.

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement



- 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

Die Warnungen sind verstummt

Gut 25 Jahre lang boomt nun schon der Immobilienmarkt. Kein Wunder also, wenn die Luft dünner wird. Aber keine Angst: Ein Absturz kann mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen werden.



• BIOGRAPHIE MARTIN NEFF

Martin Neff ist seit April 2013 Chefökonom der Raiffeisen-Gruppe. Er war nach Abschluss seines Studiums der Volkswirtschaftslehre an der Universität Konstanz zunächst als Berater bei der S&Z GmbH in Allensbach, Deutschland, tätig, bevor er 1988 zum schweizerischen Baumeisterverband (SBV) in Zürich wechselte. Dort wirkte er als Bereichsleiter für Konjunkturbeobachtung. 2008 wurde er zum Leiter des gesamten Economic Research und Chefökonom der CS ernannt. Zudem ist Neff als Fachrat und Dozent im Institut für Finanzdienstleistungen (IFZ) in Zug tätig und lehrt an der Donau-Universität in Krems, Österreich, Immobilienökonomie.

MARTIN NEFF*

EIN KURZER BLICK ZURÜCK. Um den Zyklus, den der Markt aktuell durchläuft, zu verstehen, muss man das Rad um Einiges zurückdrehen. Startpunkt der Betrachtung ist der Immobiliencrash der späten Achtzigerjahre, der erst gegen Mitte der Neunzigerjahre allmählich überwunden war. Damals erfolgte auch der Startschuss zu einem einzigartigen Wohneigentumsboom, dem der Bund mit gross angelegten Eventualverpflichtungen den Weg bereitete. Bevor dies aber möglich wurde, mussten erst etliche Federn gelassen, sprich vorangegangene Exzesse korrigiert werden. Am stärksten traf es die Bauwirtschaft, welche über die Boomjahre gehörig Speck angesetzt hatte. Der Bankensektor war ebenso stark betroffen. Zudem erwischte es unzählige schmalbrüstige Spekulanten, die mit wenig oder gar keinen Eigenmitteln ein Immobilienportfolio aufgebaut hatten, das nun korrekturanfällig wurde. Diese teils schmerzhaften Korrekturen waren

letztlich ein guter Nährboden für Neues und auch Besseres.

AUS FEHLERN GELERNT. Die schon sehr lange am Markt tätigen Bauunternehmer dürften den goldenen Achtzigerjahren nachtrauern. Die Branche schrieb seinerzeit Margen, die etwa drei bis vier Mal höher lagen als heute. Wer aktuell im Bauhauptgewerbe 3% Cashflow auf den Umsatz erwirtschaftet, ist schon recht gut unterwegs. Seinerzeit waren es im Schnitt mehr als 10%. Allerdings funktionierte der Markt damals schweizweit ähnlich, wie das nun offenbar im Bündnerland der Fall war. Preisabsprachen waren die Regel, die Bauwirtschaft wies deutlich kartellistische Spuren auf. Dieses Kartell überlebte die Krise nicht – genau so wenig wie etliche Bauunternehmen. Zunächst konnten die den Nachfrageschwund noch mit massivem Personalabbau abfedern. Mit zunehmender Dauer der Krise wurden die Sub-

stanzverluste aber zu gross. Viele Firmen gingen Konkurs oder wurden übernommen. Die Bauwirtschaft ist dafür heute um Vieles produktiver als damals. Sie hat aus den Fehlern gelernt. Mit deutlich weniger Personal wird aktuell ein höheres Bauvolumen bewältigt als Ende der Achtzigerjahre. Diese Professionalisierung der Baubranche war längst überfällig.

KEINE VOLUMENBOLZEN MEHR. Auch bei den Finanzinstituten fand ein Umdenken statt. Diese hatten sich in der Krise die Finger verbrannt und sassen deshalb Mitte der Neunzigerjahre auf milliardenschweren faulen Krediten. Das sogenannte Name-Lending war zur Achillesferse der Bankbranche geworden. Im Glauben, dass die Immobilienpreise den Höhenflug fortsetzen würden, hatten auch viele Banker die Bodenhaftung verloren und vergaben sorglos Kredite an mehr oder weniger jeden, der noch irgendwo einen Fuss im Immobilienmarkt hatte. Viele grundpfandgedeckte Kredite wurden zudem ganz bewusst zweckfremdet und etwa zu Konsumzwecken genutzt. Da das Vergütungssystem im Banking volumengetrieben war und die Risiken daher in den Hintergrund gerieten, bolzten die Kreditberater entsprechend Masse statt Klasse. Die Folgen waren ähnlich prekär wie in der Baubranche. Aus vier wurden zwei Grossbanken, etliche Institute mussten sogar vom Staat gerettet werden, viele fusionierten, und manche mussten sogar über die Klinge springen. Im Kreditgeschäft kam es ebenfalls zu einer deutlichen Professionalisierung. Heute sind Vergabe von Krediten und Analyse von Risiken integraler Bestandteil des Kreditgeschäftes. Und die Banken verfügen heute über eigene Schätzungs kompetenz.

ZUSATZ ZINSBONUS. Nach dem Abwurf des Krisenballastes und der Überwindung des strukturellen Bereinigungsprozesses startete eine gesündete Branche zu einem einzigartigen Lauf, der bis heute anhält. Zunächst war es der aufgestaute Eigenheimbedarf, welcher die Nachfrage trieb und später abgelöst wurde durch den Migrationsboom, der dem Mietwohnungsmarkt wieder auf die Beine half. Dazu gesellt sich eine rege, wenn auch nicht spektakuläre Bauaktivität im Be-

reich der Wirtschaftsbauten. Was alle Märkte aber begleitete, war die Erosion der Zinsen, welche einzigartig ist in ihrer Geschichte. Zinsen sind bekanntlich die Triebfeder für Immobilieninvestments. Sinken die Zinsen, bzw. sind sie tief, beflügelt das die Immobilienwerte und macht das Geschäft entsprechend lukrativ. Zur wettbewerblichen Stärkung der Branche gesellte sich vor allem der historische Zinsbonus. Und der dürfte auch noch länger Bestand haben.

GRUNDLOSE ÄNGSTE. Das Zinsniveau hängt bekanntlich fast ausschliesslich am Tropf der Inflation. Wer also argumentiert, es werde zu schmerzhaften Korrekturen an den Immobilienmärkten kommen, der muss zwangsläufig mit stark steigender Inflation rechnen. Da ist

schon etwas realitätsfremd. Und dies umso mehr, wenn in den Warnungen immer wieder auf den letzten Immobilien-crash verwiesen wird. Erinnern wir uns: Als es 1990 zum Crash am Schweizer Immobilienmarkt kam, betrug die durchschnittliche Jahreststeuerung 5,4%. Im Oktober 1990 erreichte sie sogar 6,4%. Seitdem ging es aber nur noch abwärts. Seit bald dreissig Jahren sehen wir nun schon rückläufige Teuerungsraten. Seit zehn Jahren haben wir im Jahresmittel der Inflation die Null vor dem Komma, fünf Mal sogar mit negativem Vorzeichen. Letztmals die zwei vor dem Komma hatten wir im Jahresschnitt 2008. Im September 2008 waren es immerhin 2,9%. Zinsängste sind vor diesem Hintergrund nicht nachvollziehbar und wohl auch grundlos. Denn demografisch be-

dingte Sättigungstendenzen bei Konsumgütern, globale Produktivitätsfortschritte im Zuge der Globalisierung und eine entsprechende Trägheit der Lohn-Preisspiralen sprechen auch auf längere Sicht für eher tiefe Inflationsraten. Zwar wird die Inflation auch hierzulande wieder etwas zunehmen. Ich mache aber eine Wette: nicht annähernd so stark, dass die Zinsen am Ende den Markt ersticken. Mit anderen Worten: Vorbei ist die goldene Ära der Immobilien noch lange nicht, lediglich die der zinsbedingten Aufwertungen ist zu Ende. ●



***MARTIN NEFF**
Der Autor ist Chefökonom der Raiffeisen-Gruppe. Am Valuation Congress 2017 hat er über das «Nullzinsalter» referiert.

ANZEIGE



Roger Niederer – Geschäftsleiter und Mitglied
des Verwaltungsrates Niederer AG, Ostermündigen:

« Dank der Anbindung
von **W&W** an
ein Mieterportal
kommunizieren
wir direkter mit den
Bewohnern. »

W&W

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

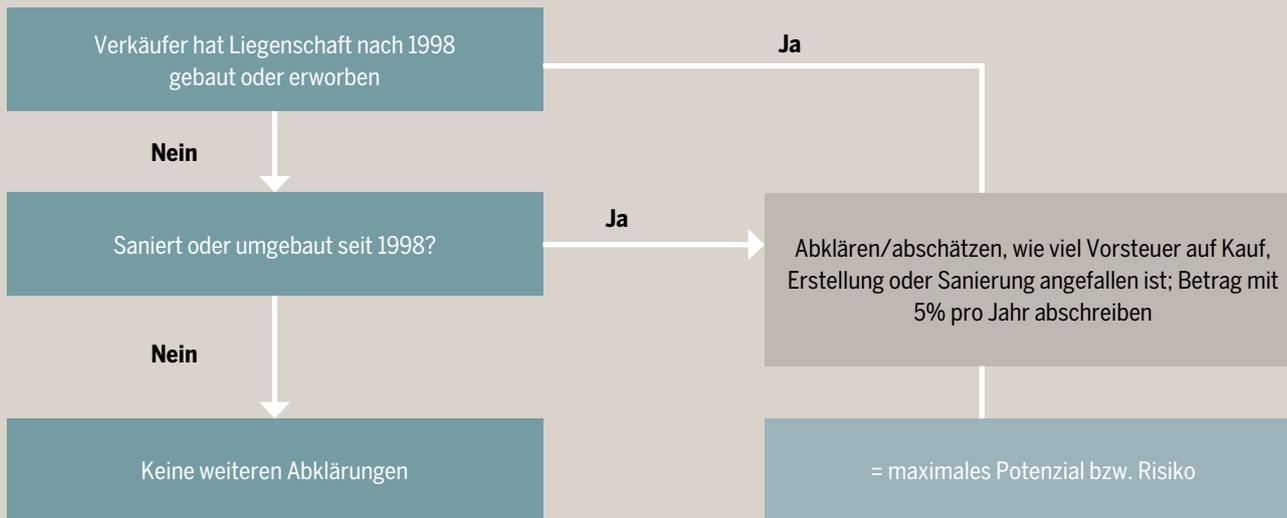
w w i m m o . c h

Steuern und Immobilien

Wer beim Kauf oder Verkauf einer Liegenschaft die Mehrwertsteuer berücksichtigt, kann viel Geld sparen und Risiken vermeiden. Was dabei zu beachten ist, zeigt dieser Artikel.

ENTSCHEIDUNGSBAUM ZUR BERECHNUNG DES POTENZIELLEN MEHRWERTSTEUERLICHEN RISIKOS UND POTENZIALS

Quelle: Autor



TOBIAS MEIER KERN*

NUTZUNGSÄNDERUNG HAT KONSEQUENZEN.

Beim Verkauf einer Liegenschaft, will – vereinfacht gesagt – der Verkäufer wissen, wie viel ihm nach Abzug aller Kosten verbleibt. Den Käufer interessiert, was ihn die Liegenschaft effektiv kostet und welche Risiken und Möglichkeiten bestehen. Dementsprechend wird alles, was diese Faktoren und somit den Preis beeinflussen kann, sorgfältig abgeklärt. Alles – mit Ausnahme der Mehrwertsteuer. Zu Unrecht.

Die Mehrwertsteuer, die beim Erwerb, beim Erstellen oder bei wertvermehrenden Investitionen in Liegenschaften angefallen ist (sog. Vorsteuer), kann nur dann von der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) zurückgefordert werden, wenn die Liegenschaft für steuerbare Zwecke genutzt wird. Da diese Vorsteuer linear über 20 Jahre abgeschrieben werden muss, hat jede Nutzungsänderung (z. B. von steuerbarer Vermietung zu Vermietung ohne Mehrwertsteuer) mehrwertsteuerliche Konsequenzen: Wird zum Beispiel eine neu erstellte Liegenschaft während den ersten 10 Jahren ohne Mehrwertsteuer vermietet, kann anfänglich keine Vorsteuer zurückgefordert werden. Wenn diese Liegenschaft nach 10 Jahren mit Mehrwertsteuer verkauft (optiert) wird, ändert die Nutzung, und der

Verkäufer kann 50% der bei der Erstellung bezahlten Vorsteuern (Restwert der Vorsteuer nach 10 Jahren) zurückfordern. Im umgekehrten Fall (steuerbare Vermietung, Verkauf ohne Mehrwertsteuer) müsste er beim Verkauf 50% der ursprünglich zurückgeforderten Mehrwertsteuer an die ESTV zurückbezahlen.

» Durch den Kauf mit Mehrwertsteuer beginnt für den Käufer eine neue 20 Jahre dauernde Abschreibeperiode.«

Was ist also beim Kauf oder Verkauf einer Liegenschaft zu tun? In einem ersten Schritt ist stets die Liegenschaft mehrwertsteuerlich zu analysieren, d. h. ob im Falle einer Nutzungsänderung Vorsteuern zu korrigieren wären.

LATENTES STEUERRISIKO. Lasten keine Vorsteuern auf der Liegenschaft (z. B. vor 30 Jahren erworben, seit mehr als 20 Jahren nur absolut notwendiger Unterhalt), ist die Lösung einfach: da selbst im Falle einer Nutzungsänderung keine Folgen beim Ver-

käufer eintreten, sollte die für den Käufer günstigste Variante gewählt werden – der Verkauf ohne Mehrwertsteuer. Wenn der Käufer beim Kauf keine Vorsteuer bezahlt, muss er auch in Zukunft bei einer Nutzungsänderung nichts korrigieren, er hat also kein mehrwertsteuerliches Risiko.

Ergibt jedoch die Analyse, dass tatsächlich noch nicht abgeschriebene Vorsteuern zu berücksichtigen sind, sollte der Verkäufer den entsprechenden Betrag ermitteln, da je nach bisheriger Nutzung und vorgesehener Verkaufsart dieser Betrag an die ESTV zurückzubezahlen ist oder zurückgefordert werden kann. Dies beeinflusst also, wie viel er schlussendlich für die Liegenschaft erhält.

Bei einer teilweise steuerbaren Nutzung (z. B. teiloptierte Wohn- und Gewerbeliegenschaft) kann auch nur auf dem steuerbar genutzten Teil optiert werden, womit der Verkäufer keine Steuer korrigieren muss und der Käufer nur ein latentes Mehrwertsteuerrisiko auf dem steuerbar erworbenen Teil hat, dieses allerdings für die nächsten 20 Jahre.

Der Verkäufer ist in der Praxis natürlich nicht völlig frei in seiner mehrwertsteuerlichen Gestaltung. Ein Käufer wird kaum bereit sein, die Liegenschaft (auch nur teilweise) mit Mehrwertsteuer zu erwerben,

wenn er sie nicht steuerbar nutzen will oder die Nutzung ungewiss ist. Durch den Kauf mit Mehrwertsteuer beginnt für ihn nämlich eine neue 20 Jahre dauernde Abschreibeperiode zu laufen. Um den Verkäufer dazu zu bewegen, ohne Mehrwertsteuer zu verkaufen, kann der Käufer anbieten, ihn für den Betrag zu entschädigen, der an die ESTV zurückbezahlen ist (dieser Betrag wird in der Regel deutlich tiefer sein als 7,7% MwSt. auf dem Kaufpreis), also den Kaufpreis leicht zu erhöhen. Diese Lösung bietet beiden Parteien Vorteile: Der Verkäufer erhält das, was er sich vorstellt, der Käufer erhält die Liegenschaft ohne jedes mehrwertsteuerliche Risiko und im Endeffekt günstiger, als wenn er sie mit Mehrwertsteuer gekauft hätte.

NACHTRÄGLICHE VORSTEUERN. Umgekehrt kann es für den Käufer attraktiv sein, die Liegenschaft mit Mehrwertsteuer zu kaufen, wenn er sie sicher langfristig steuerbar nutzen wird. Sofern der Verkäufer dadurch in die Lage versetzt wird, nachträglich Vorsteuern zurückzufordern, ist möglicherweise eine Reduktion des Nettopreises möglich. Dies bietet beiden Parteien Vorteile: Der Käufer erhält die Liegenschaft netto günstiger, der Verkäufer erzielt möglicherweise sogar eine höhere Rendite (wenn der Preisnachlass kleiner ist als die nachträglich erhaltenen Vorsteuern).

Als, zumindest theoretisch, beste Möglichkeit ist das Meldeverfahren zu erwähnen. Dabei wird die Liegenschaft ohne Ausweis von Mehrwertsteuer übertragen, und der Käufer tritt in die Position des Verkäufers ein. Das heisst, er übernimmt die Liegenschaft mit der momentanen Nutzung und den noch darauf lastenden, nicht abgeschriebenen Vorsteuern. Der Verkäufer muss mehrwertsteuerlich nichts korrigieren. Ändert der Käufer in Zukunft die Nutzung, indem er z. B. für die Vermietung optiert, so kann er die Vorsteuer, welche der Verkäufer ursprünglich nicht zurückfordern konnte, jetzt geltend machen. Umgekehrt muss er höchstens die vom Verkäufer ursprünglich geltend gemachte Vorsteuer abschreibungsbereinigt zurückbezahlen.

Der Käufer muss jedoch sämtliche Unterlagen des Verkäufers zur Liegenschaft erhalten (Buchhaltung, Mehrwertsteuerdokumentation, ev. sogar Rechnungen), damit er die Vorsteuer des Verkäufers zurückfordern kann (oder nur dessen abgeschriebene Vorsteuer zurückbezahlen muss). Die meisten Verkäufer möchten diese Unterlagen nicht offenlegen oder sind selbst gar nicht mehr im Besitz derselben.

Es gibt somit keine Universallösung. Entscheidend ist, dass die Liegenschaft analysiert wird, die Parteien sich der möglichen mehrwertsteuerlichen Konsequenzen bewusst sind und sie anschliessend

erüieren, welche Alternative (idealerweise) für beide Parteien am vorteilhaftesten ist. Ohne komplette Mehrwertsteuerdaten der letzten 20 Jahre ist dies jedoch gar nicht möglich. Deshalb dieser Hinweis am Schluss: Eine auch mehrwertsteuerlich gut geführte Liegenschaftsbuchhaltung kann viel Geld wert sein. ●

WICHTIGES IN KÜRZE

Wann ist welche Verkaufsart geeignet?

Ausgenommen (ohne Mehrwertsteuer)

- Alte Liegenschaft, Investitionen weitgehend abgeschlossen -> Verkäufer muss keine Vorsteuer zurückbezahlen
- Verkauf von Liegenschaften zu reinen Wohnzwecken -> kein Vorsteuerabzug beim Verkäufer, aber Gewinn wird nicht besteuert
- Käufer will «nichts mit Mehrwertsteuer zu tun haben» Steuerbar (mit Mehrwertsteuer):
- Neue Liegenschaft zur steuerbaren Nutzung -> Mehrwertsteuer kein Kostenfaktor, wenn während 20 Jahren so genutzt

Meldeverfahren

- Ältere Liegenschaft, teilweise abgeschrieben
- Nutzung durch Käufer unklar, aber ev. anders als bei Verkäufer -> Korrektur nur auf Restwert Investitionen, Möglichkeit, Vorsteuern des Verkäufers noch geltend zu machen.



*TOBIAS MEIER KERN

Der Autor ist bei PwC als Director im Bereich Mehrwertsteuer, mit Spezialisierung im Bereich Liegenschaften und Finanzdienstleistungen, tätig. Am Valuation Congress 2017 hat er über die Mehrwertsteuer bei Transaktionen referiert.

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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



DARO TOR

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



Maximale Transparenz nötig

In der Praxis wird der Erneuerungsfonds von der Eigentümerschaft häufig vernachlässigt. Je nach Sparziel der Gemeinschaft schlummern auf den Konten aber erhebliche Geldbeträge, welche es bei einer Transaktion sowie bei der Bewertung zu berücksichtigen gilt.



Das International Center Cointrin (ICC) Genf stellt eine der grössten Miteigentümergeinschaften in der Schweiz.

OLIVIER AEBY*

ERNEUERUNGSFONDS IST UNERLÄSSLICH. Der Erneuerungsfonds (kurz EF) dient ausschliesslich zur Bestreitung der alle Miteigentümer treffenden ausserordentlichen Unterhalts-, Instandsetzungs- und Erneuerungskosten. Er ist von den Miteigentümern im Verhältnis ihrer Miteigentumsanteile zu öffnen. Die Höhe der jährlichen Beiträge wird durch die Miteigentümerversammlung festgelegt. Im Stockwerkeigentum wird die Einlage häufig begrenzt, indem die Öffnung des EF mit einem Prozentsatz am Gebäudeversicherungswert (z. B. 3%) limitiert wird. Demgegenüber orientieren sich die Summen bei Anlageliegenschaften im Miteigentum i. d. R. an den mittelfristig anstehenden Sanierungsmassnahmen.

Das Gesetz hält lediglich fest, dass die Versammlung über die Schaffung

des Erneuerungsfonds befindet. Nicht aber, dass ein solcher tatsächlich geschaffen werden muss. Die Praxis zeigt, dass trotz der rechtlich unverbindlichen Regelung der überwiegende Teil der Gemeinschaften einen Fonds zur Finanzierung gemeinschaftlicher Aufwendungen hat. Der EF ist somit das mit Abstand bedeutendste Instrument zur Finanzierung periodischer Instandsetzungen. Es zeigt sich, dass kleine Gemeinschaften signifikant weniger häufig einen EF haben als grössere Gemeinschaften. Je nach Art der Miteigentümerschaft ist bei Bewertungen ein anderes Vorgehen empfehlenswert.

STOCKWERKEIGENTUM: MAXIMALE TRANSPARENZ. Im Bereich des Wohneigentums, wo sich der Marktwert vorab am Realwert orientiert, kann der Erneuerungsfonds, resp. dessen Anteil zum

Bewertungsstichtag, dem Marktwert angerechnet werden. Die Finanzierung von Massnahmen aus dem EF müssten sich bewertungstechnisch in derselben Summe im Marktwert niederschlagen. Ist der genaue Stand zum Zeitpunkt der Berichterstattung nicht bekannt, sollte dies beim Publizieren des Marktwertes exkl. EF explizit erwähnt werden. Auf jeden Fall ist es zu empfehlen, den EF separat und mit entsprechendem Datum (Stand per ...) auszuweisen. Nur so herrscht maximale Transparenz, resp. eine klare Trennung von Liegenschaft und gebundenem Bargeld.

MITEIGENTUM: HIGHEST AND BEST USE. Für Anlageimmobilien, wo sich die Wertbeimessung am zukünftigen Cashflow orientiert, wird der Erneuerungsfonds in der Regel nach demselben Vorgehen berücksichtigt. Wenn der EF allerdings werterhöhend ausgewiesen wird, dann müssen im Discounted Cashflow (DCF) ebenfalls die zukünftigen Instandsetzungskosten berücksichtigt werden.

Mit Erfahrung zeigt sich hier allerdings, dass sich Finanzierungen aus dem EF häufig nicht vollumfänglich im neuen Marktwert wiederfinden lassen. Dies liegt daran, dass die Bewertung auf der Annahme einer zukünftigen Entwicklung basiert. Wenn nun einzelne Parameter nicht so eintreffen wie in der Bewertung angenommen, können Investitionen gerne mal zu Wertkorrekturen führen. Ursache dafür sind häufig die Instandsetzungskosten, welche unter Umständen im DCF zu tief angenommen worden sind oder der Ertrag, welcher sich nach den Massnahmen nicht wie erwünscht entwickelt hat. Hier gilt das Prinzip des «Highest and Best Use».

SWISS GAAP FER 26. «Die Bewertung der Aktiven erfolgt zu den für den Bilanzstichtag zutreffenden aktuellen Werten ohne Einbau von Glättungseffekten», heisst es in den Empfehlungen der Swiss GAAP FER 26 (Rechnungslegung von Vorsorgeeinrichtungen). Die Bildung von Reserven, mit Ausnahme der Wertschwankungsreserven, ist also nicht zulässig. Diese Vorschrift sorgt in Bezug auf den Erneuerungsfonds immer wieder für Diskussionen. Der EF kann durchaus als Reserve angesehen werden.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Auf der anderen Seite ist der aktuelle Marktwert gefordert und ein allfälliger Käufer hat eine zusätzliche Zahlungsbereitschaft für einen zur Immobilie gehörenden EF. Entsprechend ist auch die Handhabung in der Praxis unterschiedlich. Da der EF gemeinschaftliches Eigentum der Miteigentümer ist, hat ein Miteigentümer beim Verkauf seines Anteils keinen Anspruch auf Rückerstattung der geleisteten Einlage. Allerdings kann er sich seinen Anteil am Fonds vom Käufer vergüten lassen.

Der EF kann bei der Liegenschaft direkt oder auf einer separaten Kontoposition aufgeführt werden. Dabei ist darauf zu achten, dass dieser nicht doppelt berücksichtigt wird oder ganz vergessen geht. Wird der EF bei der Bewertung aufgeführt, sollte dieser als externer Wert

dem DCF-Wert dazugeschlagen werden. Wird der EF nicht bei der Bewertung aufgeführt, sollte er auf einer separaten Kontoposition, z. B. als gebundene Rückstellung, aufgeführt werden.

Bei der Bewertung nach Swiss GAAP FER 26, in welcher sich der der Stichtag häufig in der Zukunft befindet (z. B. per Ende Jahr), liegt die Krux in der Regel darin, den aktuellen Stand des EF zu eruieren. Anders als die Einlage können die Ausgaben per Stichtag nur schwer vorhergesagt werden, insbesondere bei Liegenschaften, welche sich inmitten von baulichen Massnahmen befinden. Häufig wird auf den Stand des EF per letztem Geschäftsabschluss verwiesen. In dieser Betrachtung liegt aber ein erhebliches Zeitfenster für Veränderungen, was unter Umständen zu grossen Differenzen führen kann.

TRENNUNG UND TRANSPARENZ. Es gibt mehrere Möglichkeiten, wie der Erneuerungsfonds in der Bewertung berücksichtigt wird. Wichtig ist auf jeden Fall, die durch den EF zu finanzierenden Investitionen ebenfalls zu berücksichtigen – damit das Resultat stimmig bleibt und kein unberechtigter Mehrwert entsteht. Eine Trennung von Liegenschaft und gebundenem Bargeld ist ebenfalls sehr empfehlenswert. Nur so ermöglicht die Bewertung grösstmögliche Transparenz. ●



***OLIVIER AEBLY**

Der Autor ist zuständig für Bewertungen bei der Privera AG. Er verfügt über das eidg. Diplom in Immobilienreuehand sowie über den FA in Immobilienbewertung und ist Schätzungsexperte SEK/SVIT.

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

Verhaltene Stimmung

Die Teilnehmer der halbjährlichen Immobilienumfrage von FPRE erwarten in den kommenden zwölf Monaten steigende EFH-Preise und eine stabile Entwicklung beim Stockwerkeigentum.

MANUEL LEHNER*

KÜNFTIGE PREISENTWICKLUNG. Seit 2008 befragt Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) in einer halbjährlich durchgeführten Umfrage Akteure im Schweizer Immobilienmarkt zur vergangenen und künftigen Preisentwicklung. Zudem liegen mit der jährlich durchgeführten Immobilienumfrage des HEV Schweiz langjährige Zeitreihen zur Expertenstimmung vor. Die aus den Ergebnissen beider Umfragen berechneten Preiserwartungsindizes geben eine Indikation für die künftige Preisentwicklung verschiedener Immobiliensegmente. In der aktuellen Frühlingsumfrage von FPRE beteiligten sich 733 Marktteilnehmer aus der gesamten Schweiz (siehe Abb. 1).

WOHNEIGENTUM: EFH DYNAMISCHER ALS STWE. Beim Wohneigentum gehen die befragten Experten, wie bereits in den vergangenen zweieinhalb Jahren, schweizweit von einer stabilen Preisentwicklung aus. Die finanzierungsseitigen Regulierungen sowie das hohe Preisniveau haben den seit Anfang des Jahrtausends anhaltenden Preisanstieg in den vergangenen Jahren gestoppt und zwischen dem 3. Quartal 2016 und 1. Quartal 2017 zu vergleichsweise starken Korrekturen nach unten geführt. Der Preiserwartungsindex für Wohneigentum von -2,0 im 2. Quartal 2018 deutet nun auf eine Seitwärtsbewegung in den kommenden zwölf Monaten hin.

Die erwartete Preisentwicklung der Einfamilienhäuser schneidet bei der Befragung mit einem Preiserwartungsindex von +13,8 deutlich besser ab als diejenige der Eigentumswohnungen (-6,4). Dies mag mit der räumlichen Verschiebung der Nachfrage in die Peripherie zusammenhängen, wo Wohneigentum noch erschwinglich ist und Einfamilienhäuser im Vergleich zu Eigentumswohnungen überrepräsentiert sind. In den zentrumsnahen und hochpreisigen Regionen waren bereits in den vergangenen Jahren mehrheitlich sinkende Preise für Eigentumswohnungen zu beobachten.

SINKENDE MIETEN UND SINKENDE RENDITEERWARTUNGEN. Im Bereich der Renditeliegenenschaften gibt es zwei Grundtendenzen. Erstens gehen die Befragten von

ABB. 1: PREISERWARTUNGSINDEX IN DEN REGIONEN NACH SEGMENT

Quelle: Fahrländer Partner, Datenstand: 2. Quartal 2018

	EWG (1)	EFH (2)	MWG (3)	BUE (4)	MFH (5)	BGH (6)
Genfersee	-9.5 ↗	-3.3 ↗	-51.5 ↘	-79.3 →	14.8 ↗	-49.8 ↗
Jura	-5.9 →	10.8 ↗	-60.6 ↘	-30.2 ↗	15.3 ↗	-24.8 ↗
Mittelland	-7.0 →	14.5 →	-46.7 ↘	-66.4 ↗	34.2 →	-48.8 →
Basel	1.4 ↗	14.9 ↘	-23.4 →	-68.0 →	22.3 ↘	-38.4 ↗
Zürich	5.1 →	30.7 ↗	-29.5 ↗	-48.3 ↗	33.5 ↘	-17.7 ↗
Ostschweiz	-16.1 ↘	25.6 ↗	-51.0 ↘	-59.1 ↗	22.3 ↘	-55.3 ↘
Alpenraum	-2.7 →	24.8 ↗	-29.4 ↗	-49.5 ↗	0.4 ↗	-35.1 ↗
Südschweiz	-48.0 ↗	-21.5 ↗	-75.9 ↘	-88.7 →	-26.1 ↘	-74.3 ↗
Schweiz	-6.4 →	13.8 ↗	-38.4 →	-55.1 ↗	28.7 ↘	-27.6 ↗
Langjähriger Mittelwert	13.8	10.8	k.A.	k.A.	35.7	-30.2

(1) Eigentumswohnungen; (2) Einfamilienhäuser; (3) Mietwohnungen; (4) Büroflächen; (5) Mehrfamilienhäuser; (6) Büro- und Geschäftshäuser.

Veränderung des Indexwertes gegenüber dem Vor-Halbjahr: ↗ positiv, ↘ negativ, → stabil (+/- 3 Indexpunkte).

Quelle: Fahrländer Partner, Datenstand: 2. Quartal 2018.

weiterhin sinkenden Renditeerwartungen bei Mehrfamilienhaus-Transaktionen aus. Sie erwarten in den meisten Landesregionen sinkende Wohnungsmieten und gleichzeitig steigende Preise für Mehrfamilienhäuser. Landesweit erwarten rund 45% der Befragten, dass sich die Wohnungsmieten in den kommenden zwölf Monaten rückläufig entwickeln werden. In der Ostschweiz und am Genfersee sind es über 50% und im Tessin sogar über 70% der Experten, die die-

und der Preiserwartungsindex in diesem Segment liegt mit 28,7 Zählern nach wie vor im deutlich positiven Bereich.

Zweitens erwarten die Experten landesweit und in grosser Übereinstimmung sinkende bis stark sinkende Mieten für Büroflächen. Die Befragten sind sich dabei so einig wie in keinem anderen Segment: Rund 55% der Befragten teilen dieselbe Erwartung. Der Indexwert liegt mit -55,1 Zählern zwar etwas höher als bei den letzten beiden Befragungen,

„Man kann erwarten, dass die Anfangsrenditen bei Mehrfamilienhaus-Transaktionen weiter sinken.“

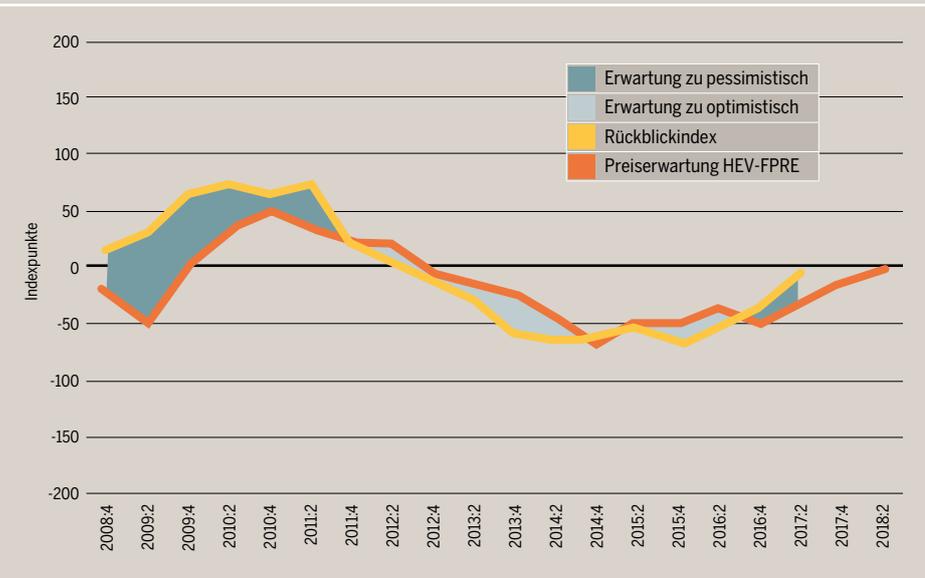
se Einschätzung teilen. Offenbar gehen die Experten aber davon aus, dass der anhaltende Anlagedruck und das Tiefzinsumfeld selbst bei sinkenden Erträgen zu einer erhöhten Zahlungsbereitschaft für Mehrfamilienhäuser (MFH) führen. Landesweit rechnen über 40% der Akteure mit weiterhin steigenden MFH-Preisen,

weist aber nach wie vor den tiefsten Wert aller Immobiliennutzungen auf. Der Preiserwartungsindex für Büro- und Geschäftshäuser liegt mit -27,6 Punkten etwas höher, aber ebenfalls deutlich im Minus. Auch hier schneidet das Tessin am schlechtesten ab: Rund 70% der Befragten erwarten sinkende oder stark sinkende Preise in diesem Segment.

UNTERSCHÄTZTE VOLATILITÄT. Neben der erwarteten künftigen Preisentwicklung geben die Experten in den Umfragen auch Auskunft über ihre Einschätzung der vergangenen Preisentwicklung. Die

ABB. 2: VERGLEICH ERWARTUNG UND RÜCKBLICK EFH, REGION GENFERSEE

Quelle: Fahrländer Partner, Datenstand: 2. Quartal 2018



Lücke zwischen der Preiserwartung und der rückblickend festgestellten effektiven Preisentwicklung gibt dabei einen Hinweis auf die Unsicherheit der Experten hinsichtlich der zu erwartenden Preise. Der Vergleich von Aus- und Rückblickindex am Beispiel von Einfamilienhäusern in der Region Genfersee zeigt, dass die befragten Experten in den steigenden Marktphasen (2009 bis 2011 und 2016 bis heute) jeweils zu pessimistisch, in der Phase mit sinkenden Marktpreisen aber zu optimistisch waren in ihrem Ausblick (siehe Abb. 2). Die Volatilität der Märkte wird also auch von Marktexperten generell unterschätzt. ●



***MANUEL LEHNER**
Der Autor ist Partner bei der Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).



Weiterbildung
am Puls der Wirtschaft

Beim HB Zürich

Beherrschen Sie die ganze Immobilien-Klaviatur.

- MAS Real Estate Management
- CAS Digital Real Estate

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.
fh-hwz.ch/real-estate

HWZ

Die Hochschule für Wirtschaft
in Zürich

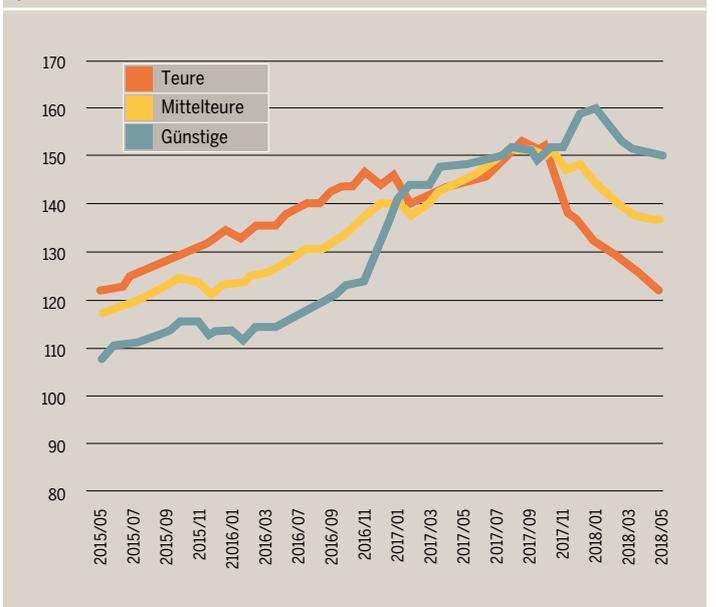
Trendwende bei der Nachfrage

Einfamilienhäuser erfreuen sich weiterhin grosser Beliebtheit. Ob sich der stetige Anstieg der Einfamilienhauspreise in den kommenden Monaten allerdings fortsetzen wird, muss angesichts der Trendwende bei der Einfamilienhausnachfrage bezweifelt werden.

ABB. 1: NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN (INDEX FEB. 2014 = 100)
Quelle: Reamatch360



ABB. 2: NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN (INDEX FEB. 2014 = 100)
Quelle: Reamatch360



DIETER MARMET*

BELIEBTE EINFAMILIENHÄUSER. Einfamilienhäuser sind weiterhin kein Auslaufmodell. Wie aus der jüngst publizierten Online Home Market Analysis von Homegate.ch/swissrei hervorgeht, sind Einfamilienhäuser inzwischen sogar wieder beliebter als Eigentumswohnungen. Diese aus der Analyse von Immobilieninseraten gewonnene Erkenntnis deckt sich durchaus mit den Befunden aus der Analyse der Suchabos: Die Einfamilienhausnachfrage hat sich in den letzten drei Jahren besser entwickelt als die Nachfrage nach Eigentumswohnungen. Der Nachfrageindex für Einfamilienhäuser lag Ende 2017 fast 50% höher als zu Messbeginn im Februar 2014 (Abb. 1). Kein Wunder also, sind die Einfamilienhauspreise – anders als jene für Eigentumswohnungen – in den vergangenen 36 Monaten praktisch stetig gestiegen.

TRENDWENDE IM 2018. Seit Beginn dieses Jahres ist in der Nachfrageentwicklung allerdings eine deutliche Trendwende auszumachen. Der trend- und saisonbereinigte Nachfrageindex von Reamatch360 (vgl. Immobilien-Ausgabe vom Februar 2018) zeigt in den letzten fünf Monaten klar nach unten. Die Einfamilienhausnachfrage in der Schweiz liegt

heute rund 10% tiefer als noch Ende des vergangenen Jahres. Mit der Konjunktur oder der Beschäftigung dürfte diese Entwicklung nichts zu tun haben, läuft doch die Schweizer Wirtschaft nach wie vor auf Hochtouren. Möglicherweise haben aber die Verwerfungen an der Zinsfront im 1. Quartal 2018 ihre Spuren hinterlassen. Denn letztlich sind es ja auch die Zinserwartungen, welche die Einfamilienhausnachfrage mit beeinflussen.

„Ob sich der bisherige Aufwärtstrend bei den Einfamilienhauspreisen einfach so in die Zukunft extrapolieren lässt, muss auf Grund der jüngsten Nachfrageentwicklung bezweifelt werden.“

GÜNSTIGE OBJEKTE GEFRAGT. Betrachtet man die Nachfrageentwicklung etwas genauer, zeigt sich, dass vor allem die teureren Objekte vom einem Nachfragerückgang betroffen sind (Abb. 2). Der Nachfrageindex für die Objekte, die im vierten Preisquartal des Angebots angesiedelt sind, gab in den letzten fünf Mo-

naten deutlich nach und liegt heute in etwa wieder dort, wo er vor drei Jahren lag. Der Nachfrageindex für günstige Einfamilienhäuser (jene im ersten Preisquartal des Angebots) liegt dagegen weiterhin rund 50% über dem Startwert im Februar 2014 und hat sich auch in den vergangenen Monaten recht gut gehalten. Offensichtlich spielen also nicht nur die Zinsen und die Zinserwartungen eine Rolle, sondern auch die Finanzierbarkeit der Objekte.

REGIONALE PARALLELEN. Dieser Befund deckt sich mit der Beobachtung, dass sich die Einfamilienhausnachfrage in vielen Regionen mit einem hohen Preisniveau stärker zurückentwickelt hat als in Regionen mit

einem tieferen Preisniveau. So liegt der Nachfrageindex zum Beispiel an der Zürcher Goldküste oder im Kanton Zug oder auch in der Region March-Höfe (Kanton Schwyz) aktuell mindestens 10% unter den Höchstständen aus den vergangenen 36 Monaten. Dagegen zeigen die Indizes für die Einfamilienhausnachfrage

etwa in der Region Erlach-Seeland oder im Oberaargau oder auch im St. Galler Rheintal immer noch nach oben.

AUSBLICK. Aus dieser Analyse zu schliessen, die Einfamilienhauspreise in der Region Pfannenstil würden nun unter Druck geraten, während jene in der Region Biel stark ansteigen werden, wäre aber falsch. Denn letztlich sind Preisentwicklungen immer eine Folge des Zusammenspiels von Angebot und Nachfrage. Und heute scheint in vielen Regionen die Preisentwicklung vor allem von der Entwicklung der Neubautätigkeit abhängig zu sein. Die steigenden Preise für Einfamilienhäuser in den vergangenen Jahren sind also nicht nur ein Abbild der steigenden Nachfrage in diesem Seg-

ment, sondern auch eines der rückläufigen Neubautätigkeit. So hat sich die Zahl der baubewilligten Einfamilienhäuser seit 2013 von über 10 000 auf unter 8000 pro Jahr reduziert. Im Vergleich dazu ist jene der baubewilligten Mietwohnungen im selben Zeitraum von weniger als 25 000 auf über 30 000 pro Jahr gestiegen, weshalb die Mietwohnungspreise trotz einer ansprechenden Nachfrageentwicklung unter Druck geraten sind. Die Preise für Einfamilienhäuser haben sich dagegen sehr gut gehalten. Ob sich der bisherige Aufwärtstrend aber einfach so in die Zukunft extrapolieren lässt, muss auf Grund der jüngsten Nachfrageentwicklung bezweifelt werden. Dies gilt erst recht, wenn die Trendwende bei der Einfamilienhausnachfrage als Reak-

tion auf die Zinsbewegungen im 1. Quartal 2018 interpretiert wird. Denn wenn die in ihrem Ausmass doch recht bescheidenen Zinsanstiege bereits derart deutliche Auswirkungen auf die Nachfrageentwicklung haben, ist bei grösseren Veränderungen an der Zinsfront mit einschneidenden Folgen auf den Eigenheimmärkten zu rechnen. ●



***DIETER MARMET**

Der Autos ist Mitglied des Advisory Boards von Reamatch360, die Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefern.

ANZEIGE



energie-cluster.ch

Tageskurs: Energetisch wirtschaftlich Investieren



Sanieren, neu bauen aus Sicht von Hauseigentümern und Investoren

Erneuerungen, Sanierungen aus Sicht der Vermieter und der Mieterschaft

Energetisches Bauen mit innovativen Technologien leicht gemacht

Energetisch wirtschaftlich investieren: Wie geht das?

Überblick neue Gesetzgebung und finanzielle Förderung

TRÄGER



energieschweiz
Unser Engagement: unsere Zukunft.

Anmeldung und weitere Informationen:
www.energie-cluster.ch/EnWI

30. August 2018
HWZ, Zürich

13. November 2018
Holiday Inn, Bern

08.45 bis 16.45 Uhr

IN EIGENER SACHE

**NEUER CHEF-
REDAKTOR
DER IMMOBILIA**



Dietmar Knopf, Redaktor der Immobilia, übernimmt ab Mitte Jahr die Leitung der Immobilia-Redaktion. Er gehört dieser seit 2014 an und verfügt über einen Abschluss als Architekt HTL sowie einen Master in Real Estate Management. Ivo Cathomen, der bisherige Chefredaktor, konzentriert sich auf die Vertretung der Herausgeber-schaft, die politische Berichterstattung und das Verlagsgeschäft.

SCHWEIZ

**GEGENLÄUFIGE
BÜROMÄRKTE
ZÜRICH UND GENÈ**

Die in der Region Zürich angebotenen Büroflächen sanken im 1. Quartal 2018 um 5,3% auf rund 393 400 m² bzw. 5,1% des Bestandes. Die Leerstandssituation verbessert sich namentlich in der Innenstadt. Die Leerstände am gesamten Markt sollten dagegen angesichts der anhaltenden Angebotsausweitung mittelfristig erhöht bleiben. Die in der Region Genè angebotenen Büroflächen stiegen im 1. Quartal 2018 um 4,1% auf 194 200 m² an oder 5,7% des Bestandes. Im CBD am linken Rhône-Ufer sind die angebotenen Flächen deutlich auf 22 800 m² ge-

sunken, was einer Angebotsquote von 3,6% entspricht. Der Büromarkt Genè befindet sich in einem mittelfristigen Transformationsprozess mit der Entstehung neuer Subzentren.

**STAGNIERENDE
ANGEBOTSMIETEN**

Im April 2018 bleiben die Angebotsmieten in der Schweiz unverändert. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der vom Immobilienportal Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Der Index Schweiz steht bei 113,5 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat sinken die Mieten damit um 0,26%. In den Kantonen Solothurn, Basel, Genè und Waadt bleiben die Mieten unverändert. In den Kantonen Bern (0,18%), Luzern (0,35%), St. Gallen (0,18%) und Thurgau (0,27%) steigen die Angebotsmieten leicht. Die Kantone Zürich (-0,09%), Aargau (-0,09%) und Tessin (-0,28%) verzeichnen einen leichten Rückgang.

**MIETVERTRAG
UNGELESEN
UNTERSCHRIEBEN**

Jeder achte Mieter (12%) weiss nicht, was in seinem Mietvertrag steht. Das zeigt die von Immowelt in Auftrag gegebene repräsentative Studie «Wohnen und Leben 2018» vom Februar 2018. Die deutliche Mehrheit ist allerdings sichtlich vorsichtiger: 43% lesen den Vertrag vor der Unterschrift einmal intensiv, 31% sogar mehrfach. Nur 10% der Frauen unterschreiben den Vertrag ungelesen – bei den Männern sind es 15%. 14%

der Befragten geben an, den Vertrag aber grob zumindest komplett überflogen zu haben.

**STABILE
BAUKONJUNKTUR**

Die Baukonjunktur konsolidiert sich im 1. Quartal 2018. Die Auftragseingänge sowie die Arbeitsvorräte per Ende März liegen etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Abgesehen von einer kurzen, aber heftigen Kältephase schränkte die Witterung im 1. Quartal 2018 die Bautätigkeit nur wenig ein. Die Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe konnten gegenüber dem Vorjahresquartal um 5,1% auf knapp 4,2 Mrd. CHF gesteigert werden. Dies geht aus der neusten Quartalsstatistik des Schweizerischen Baumeisterverbands hervor.

**WIEDERERSTARKTER
WOHNEIGENTUMS-
MARKT**

Der Wohneigentumsmarkt zeigt sich nach den Schwankungen der letzten Quartale wieder robuster. Dies zeigt die «Metaanalyse Immobilien» von Fahrländer Partner für das 2. Quartal. Die Preise verblieben im 1. Quartal 2018 auf ähnlichem Niveau wie im Vorquartal. Während die Preise für Eigentumswohnungen (EWG) marginale Rückgänge (-0,6% gegenüber Vorquartal) verzeichneten, wiesen diejenigen für Einfamilienhäuser (EFH) einen leichten Anstieg (+1,6%) auf. Im mittleren Segment kann über beide Kategorien ein anhaltender Aufwärtstrend beobachtet werden. Die Preise für EWG bzw. EFH im mittleren Segment stiegen zu Jahresbeginn um 9,0% bzw. 6,3%

gegenüber dem Vorjahresquartal. Einzig die Preise für gehobene Eigentumswohnungen verzeichneten zum sechsten Mal in Folge einen Rückgang (-2,4%) und setzen ihren Sinkflug fort.

**BUBBLE-INDEX
WEITER AUF DEM
ABSTIEG**

Der «UBS Swiss Real Estate Bubble Index» stand Ende des 1. Quartals 2018 nach einem deutlichen Rückgang bei 1,10 Punkten. Der Immobilienblasenindex sank damit das dritte Mal in Folge. Sowohl der Eigenheimmarkt als auch der Hypothekarmarkt kühlten im 1. Quartal des Jahres weiter ab. Gleichzeitig verzeichnete die Schweiz im Quartalsvergleich mit plus 0,6% ein überdurchschnittlich starkes reales Wirtschaftswachstum, und auch die Konsumentenpreise legten deutlich zu. Unverändert hoch ist hingegen die Nachfrage nach «Buy-to-let»-Investitionen – also der Kauf von Wohneigentum zur Vermietung –, und auch das Verhältnis der Kauf- und Mietpreise deutet auf eine anhaltend ungesund hohe Zinsabhängigkeit des Eigenheimmarkts hin. Einfamilienhäuser verteuerten sich mit einem Plus von 0,1% geringfügig gegenüber dem Vorquartal, Eigentumswohnungspreise sanken um 0,9%. Zum Vorjahr schlägt bei Eigentumswohnungen mit minus 2% der stärkste Rückgang seit 1998 zu Buche.

**BAUINDEX SCHWEIZ
VERHARRT**

Im 2. Quartal 2018 verharrt der Bauindex Schweiz, Ende Mai gemeinsam publi-

ziert von der Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterverband, auf dem Vorquartalsstand von 142 Punkten. Während der Hochbau gegenüber dem Vorquartal um 1,0% zulegen konnte, wird für den Tiefbau ein Rückgang der saisonbereinigten Umsätze um 1,6% erwartet. Der Tiefbau hat in den letzten Quartalen einen beträchtlichen Teil seines Auftragsbestands abgearbeitet und dürfte seinen Normalisierungskurs auch im weiteren Jahresverlauf fortsetzen. Der wichtigste Wachstumstreiber der letzten Jahre, der Woh-

nungsbau, scheint ebenfalls allmählich an Grenzen zu stossen. Hohe Auftragsbestände und ein weiterhin hohes Niveau an neuen Baugesuchen sprechen jedoch gegen eine unmittelbar bevorstehende Korrektur. Die Wachstumsimpulse im Hochbau gehen derweil zunehmend vom wiedererstarkten Wirtschaftsbau aus. Letzterer scheint besonders stark, von der positiven gesamtwirtschaftlichen Dynamik zu profitieren. Diese dürfte im laufenden Jahr in einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von +2,2% gipfeln. Von dieser Dyna-

mik profitiert auch das Bauhauptgewerbe, jedoch zum Preis eines weiteren Ausbaus von Ungleichgewichten auf dem Immobilienmarkt, deren Korrektur eine Frage der Zeit ist und die Baubranche dereinst empfindlich treffen dürfte.

WOHNUNGSBRAND: WAS WIRD ZUERST GERETTET?

Das Immobilienportal ImmoWelt hat Schweizer für eine Studie gefragt, was sie bei einem Wohnungsbrand zuerst retten würden. 38% bringen als erstes Versi-

cherungsdokumente, Pässe und andere wichtige Papiere in Sicherheit. 6% haben sogar einen fertig gepackten Koffer mit den wichtigsten Dingen griffbereit. Vielen Schweizern sind auch ihre digitalen Dokumente und Bilder wichtig. 14% retten das Handy, weitere 12% den Laptop oder PC. Insgesamt liegen Smartphone und Rechner deutlich vor Fotoalben (9%), Wertgegenständen (6%) und Erinnerungen aus der Kindheit (4%). Jeder zehnte Befragte lässt hingegen alles stehen und liegen, wenn es brennt. Auch zwischen Männern und Frauen

ANZEIGE

SIBIRGroup



Wettbewerb während der WM:
Gewinnen Sie einen
SIBIR-Kühlschrank unter
www.sibirgroup.ch

SIBIR



Behalten Sie den Überblick.

Mit dem Foodcenter mit grosszügigem und gut organisiertem Innenraum zum Kühlen und Gefrieren behalten Sie stets den Überblick. Praktische Features wie Barfach, Eiswürfel- und Wasserbereiter inklusive.

gibt es ein paar Unterschiede: Frauen retten lieber das Handy (15%) als den Laptop (8%). Bei den Männern ist es umgekehrt: Der Laptop hat mit 17% noch gute Chancen den Flammen zu entkommen, das Handy mit 12% etwas weniger. Wofür sich die Befragten entscheiden, hängt stark vom Alter ab: Während bei der Generation 60+ mehr als die Hälfte zuerst die Dokumente (58%) in Sicherheit bringt, sind es bei den 18- bis 29-Jährigen nur 22%. Dafür ist bei den jungen Schweizern das Handy (20%) deutlich beliebter als bei den Senioren (8%).

UNTERNEHMEN

PRIVERA LANCIERT MIETERPORTAL SCHWEIZWEIT

Privera macht seit Mai ihr gemeinsam mit der Technologiefirma Allthings Technologies AG entwickeltes Online-Mieterportal für alle ihre 36 000 Wohnungsmieter in der ganzen Schweiz verfügbar. Mit dem Portal wird der Kontakt zur Bewirtschaftung für Mieter flexib-

ler und unmittelbarer – dank einem Service-Center, digitalen Mieterdossiers und einem Newsfeed. Bereits in den Testphasen bewegten sich knapp 40% der aktivierten Mieter auf dem Portal.

ZUSAMMENSCHLUSS AM LUZERNER MARKT

Die Immo123 AG, Luzern, stösst zur Treuhandgruppe Aricon-Küng und schliesst sich mit dem Immobilien-team der Küng Treuhand AG, ebenfalls Luzern, zusammen. Die beiden Immobiliendienstleister treten künftig mit zwölf Immobilienfachleuten unter dem Namen Immo123 AG am Markt auf. Die Dienstleistungen umfassen Bewertung, Bautreuhand, Mietrecht bis hin zu Finanzierungs- und Steuerfragen oder Nachfolgelösungen. Im Sommer wird die Immo123 AG in die Büroräumlichkeiten der Küng Treuhand AG in Luzern einziehen. Patrick Strelbel und Stefan Kuchler leiten das Unternehmen gemeinsam. Küng Treuhand AG tritt für Treuhand- und Wirt-

schaftsprüfungsdienstleistungen weiterhin unter dem bisherigen Namen auf.

DIGITALISIERUNG VON THE CIRCLE

Die Flughafen Zürich AG und Microsoft Schweiz gehen eine strategische Partnerschaft für die Digitalisierung von The Circle ein. Auf der geplanten IoT-Plattform (Internet of Things) sollen in Zukunft auch kundenfokussierte digitale Services angeboten werden, die den Mitarbeitern und Gästen helfen, sich im vernetzten Raum zu orientieren und in einer neuen Art und Weise mit den Anbietern von Produkten und Dienstleistungen in Kontakt zu treten. So sind von Anfang an ein virtueller Concierge und eine digitale Orientierungshilfe geplant. Das bietet vor allem für die Mieter in den Bereichen Retail, Gastronomie und Konferenzen neue Interaktionsmöglichkeiten mit ihren Kunden.

BELASTETER JAHRESABSCHLUSS DER RAPP-GRUPPE

Das Geschäftsjahr 2017 der Rapp-Gruppe, Basel, wird durch einen Verlust aus einem Grossauftrag belastet. Der Umsatz nahm um 1,7% auf CHF 71,1 Mio. ab. Der kommenden Generalversammlung wird die Auswahl von zwei neuen Verwaltungsräten vorgeschlagen. Martin Gasser verstärkt das Gremium mit seiner Finanzkompetenz, Sibylle Kammer soll neue Impulse in der Geschäftsentwicklung einbringen. CEO Bernhard Berger hat sich entschieden, die Gruppe zu verlassen und sich neuen Herausforderun-

gen zu stellen. In einem unverändert anspruchsvollen Marktumfeld ist Rapp gut in das Jahr 2018 gestartet. Massgebliche Projekte sind u. a. die Sanierung des Tunnels Schänzli oder der Helvetia Campus in Basel. Der Arbeitsvorrat bewegt sich etwa auf der Höhe des Vorjahres.

REGUS ERÖFFNET BUSINESS-CENTER IN WALLISELLEN



Regus, der weltweit grösste Anbieter von flexiblen Bürolösungen, hat Mitte Mai einen neuen Standort im Richtipark in Wallisellen eröffnet. Auf 1662m² werden flexible Büroräumlichkeiten und Co-Working angeboten, die vor allem Kunden aus dem Technologie-Bereich ansprechen sollen.

STEINER-GRUPPE MIT ERFREULICHEM ERGEBNIS

Die Steiner-Gruppe konnte vom 1. April 2017 bis 31. März 2018 in einem kompetitiven Umfeld neue Aufträge in der Höhe von 890,3 Mio. CHF generieren. Der aktuelle Auftragsbestand beträgt 1371 Mio. CHF und der konsolidierte Umsatz 794 Mio. CHF (Vorjahr: 821 Mio. CHF). Obwohl der Umsatz der Gruppe nicht den Vorjahreswert erreichte, konnte die EBIT-Marge gesteigert werden. Steiner baute im abgeschlos-

ANZEIGE

Liegenschaftsverwalter:
Die kostenlose Digitalisierung beginnt hier.

www.online-office24.ch Tel. 043 266 40 66

senen Geschäftsjahr das Entwicklungsgeschäft aus und verzeichnete vor allem in der Westschweiz ein starkes Wachstum. Der Bereich Immobilienentwicklung verfügt mit rund 3,2 Mrd. CHF über einen hohen Bestand an Entwicklungsprojekten und wird weiterhin signifikant zur Sicherung eines positiven Geschäftsverlaufs beitragen.

PICTET GROUP ZIEHT IN DEN «LEUENHOF» BEIM PARADEPLATZ

Die Privatbank Pictet, Genf, verlegt ihren Zürcher Sitz in den Leuenhof an der Bahnhofstrasse 32. Pictet hatte SPG Intercity Zurich mit der Standortsuche und der Verhandlung des Mietvertrags beauftragt. Die historische Liegenschaft wird umfassend saniert und wird nebst ihrer exklusiven Lage auch durch modernste Gebäudetechnologie aufgewertet.

ANDERMATT SWISS ALPS VERKAUFT IMMOBILIENPAKET



Die Andermatt Swiss Alps AG hat Mitte Mai 2018 ein Immobilienpaket im Wert von 50,5 Mio. CHF an die Taurus Andermatt AG verkauft. Mehrheitsaktionärin der Immobiliengesellschaft ist die WieInvest AG, eine Beteiligungsgesellschaft von Urs Wietlisbach. Minderheitsaktionäre sind Samih O. Sawiris sowie eine weitere

Privatperson. Das Immobilienpaket umfasst fünf Penthouses im «The Chedi Andermatt» sowie 20 Eigentumswohnungen im Feriendorf Andermatt Reuss. Mit dem Paketverkauf kann die Andermatt Swiss Alps AG den Immobilienverkauf beschleunigen und Mittel für den weiteren Ausbau des Feriendorfes Andermatt Reuss freimachen. Die Wohnungen verbleiben bis zum definitiven Verkauf im Vermietungspool der Andermatt Swiss Alps AG. Dabei partizipiert Andermatt Swiss Alps AG zur Hälfte an den Verkaufserlösen.

ZÜBLIN MIT ANSPRECHENDEN ZAHLEN

Die Züblin Immobilien Holding AG hat in einem stabilen Marktumfeld den Mietertrag im Geschäftsjahr 2017/18 um 0,7% auf 8,1 Mio. CHF gesteigert. Positive Neubewertungseffekte in Höhe von 1,5 Mio. CHF, Effizienzgewinne sowie zusätzliche Kosteneinsparungen trugen wesentlich zum Betriebsergebnis bei. Auf Stufe EBIT resultierte ein Gewinn von 4,4 Mio. CHF, und der bereinigte Erfolg betrug 6,6 Mio. CHF. Per 31. März 2018 erhöhte sich das Eigenkapital auf 128,9 Mio. CHF, was einer Eigenkapitalquote von 61,6% entspricht.

SPS VERKAUFT WELTPOST PARK IN BERN

Swiss Prime Site Immobilien (SPS) verkauft die Wohnüberbauung «Weltpost Park» an die Allianz Suisse. Der Baustart des über einen Architekturwettbewerb ausgewählten Projekts erfolgte im

Februar 2018. SPS wird die aus drei Gebäuden bestehende Komposition schlüsselfertig im 1. Quartal 2020 an die Käuferin übergeben. Die beiden Vertragspartner haben die entsprechenden Verträge am 9. Mai 2018 unterzeichnet. Bis zur Fertigstellung agiert SPS als Totalübernehmerin mit Frutiger AG, Bern, als Totalunternehmen. Mit dem Vollzug der Eigentumsübertragung wird im Juni 2018 gerechnet. Bezüglich Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart.

SPG INTERCITY VERMARKTET RICHTIPARK



SPG Intercity Zurich AG hat für die Eigentümerin PSP Real Estate AG die Vermarktung der freien Büroräum-

ANZEIGE



Ihr Partner rund um Ihre Immobilie für massgeschneiderten Facility Service und integriertes Facility Management.

Vebego Santé

Support-Dienstleistungen im Gesundheitswesen

Vebego Airport

Facility Service speziell für den Flugbetrieb

Cleaning Service

Fachspezialist in Reinigung und Maintenance von Premium-Immobilien

CarePeople

Privatpflege, Personalverleih und Stellenvermittlung im Gesundheitswesen und Sozialwesen



lichkeiten übernommen. Im Richtipark stehen den Mietern flexibel anpassbare Flächen zur Auswahl. Das Raumangebot umfasst Einzelflächen von 500 m² bis zu 3900 m². Sie sind teilweise bereits ausgebaut oder bieten eine offene Plattform für unterschiedliche Ausbaumodule.

RELAUNCH DES WINCASA MIETERPORTALS MYWINCASA

Wincasa und das Immobilienportal Neuhome bieten Mietinteressenten neu

die Möglichkeit, sich direkt ab Inserat für eine Wohnung oder einen Parkplatz zu bewerben. Dieser Online-Bewerbungsprozess ist eines der neuen Features des vor zwei Jahren von Wincasa lancierten Mieterportals MyWincasa. Die Mieter können mit MyWincasa jederzeit per Chatfunktion zum Beispiel eine Reparaturmeldung platzieren, nach einem freien Parkplatz in der eigenen Liegenschaft suchen oder Checklisten, Anträge und Anleitungen herunterladen. Das Angebot der Komfortdienstleistungen von Reinigung und Umzugsservice

wurde um weitere Services wie Kinder- und Haustierbetreuung, Haushaltsservice sowie Seniorenservice erweitert. Die Services stehen allen Mietern zur Verfügung – unabhängig von der Wohnungsgrösse oder dem Mietpreis. Darüber hinaus profitieren Mieter zum Teil von Sonderkonditionen.

ERSCHLIESSUNGSVERTRÄGE FÜR GLASFASERTECHNOLOGIEN

Der Hauseigentümerverband Schweiz und Swisscom einigen sich auf aktualisierte

Erschliessungsverträge, die sowohl die Glasfasertechnologie Fibre to the Home (FTTH) als auch Fibre to the Building (FTTB) umfassen und die Erschliessung von Neubauten und bestehenden Gebäuden durch Swisscom regeln. Bei beiden Verträgen wurden unterschiedliche Abschnitte überarbeitet, um Erkenntnisse aus den vergangenen Jahren zu berücksichtigen und die Rechte der Eigentümer zu stärken. Die Anpassungen regeln die Wiederherstellungspflicht, den Zutritt der Techniker, das Durchleitungsrecht, die Vertragsdauer, die Kündi-

ANZEIGE



360° App



arwa

NEW

True
quality
is
pure



ARWA-PURE

Eloquent, selbstbewusst und klar: das ist die neue Armaturenlinie arwa-pure. Dabei setzen wir auf erschwingliches und gleichzeitig hochwertiges Design. Mit konischen Formen und schlankem Charakter hat der Designer Konstantin Grcic eine Armatur kreiert, die sich stilgerecht in Ihr modernes Bad einfügt.

arwa.ch

gungsmodalitäten sowie den Datenschutz.

PROJEKTE

IMPLENIA ERHÄLT GROSSAUFTRAG IN DEUTSCHLAND

Implenia realisiert einen weiteren Hochbau-Grossauftrag in Deutschland. In Mannheim baut die Gruppe für die GBG Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH das «Neue Technische Rathaus» im Glücksteinquartier gegenüber dem Hauptbahnhof. Das Auftragsvolumen liegt bei 83 Mio. EUR (rund 100 Mio. CHF). Baustart wird im August sein, und die Fertigstellung ist für Dezember 2020 vorgesehen. Errichtet wird ein bezugsfertiges Verwaltungsgebäude mit Tiefgarage nach Plänen des Frankfurter Architektenbüros Schneider+Schumacher; diese hatten den 1. Preis im Generalplaner-Wettbewerb für sich entschieden. Das Bauvorhaben hat eine Geschossfläche von rund 30 000 m² und wird Raum für gut 700 Mitarbeiter bieten.

PERSONEN

ROGER RUFENER STÖSST ZU JLL SCHWEIZ



Roger Rufener hat bei JLL per 1. Mai 2018 die Leitung der Vermietung kommerzieller Flächen in der deutsch-

sprachigen Schweiz übernommen. Der Vermarktungsexperte war bisher in einer vergleichbaren Führungsfunktion bei einem Schweizer Entwickler tätig und verfügt über langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche. Rufener ist ausgebildeter Hochbauzeichner und verfügt über einen eidgenössischen Fachausweis als Immobilienvermarkter.

STEPHAN EHRSAM STÖSST ZUR AG FÜR FONDSVERWALTUNG



Stephan Ehrsam wird per 1. Oktober 2018 Mitglied der Geschäftsleitung der AG für Fondsverwaltung, der Fondsleitungsgesellschaft des Immofonds. Er war in den vergangenen 16 Jahren CFO bei verschiedenen Immobiliengesellschaften. Seit 2012 war er in dieser Funktion bei der Swiss Finance & Property Group und begleitete unter anderem die Lancierung verschiedener börsenkotierter Immobilienfonds. Ehrsam ist Nachfolger von René Foschi, der per Ende Oktober 2018 in den Ruhestand tritt.

SCHLAGETER NEUER LEITER VERWALTUNG/BEWIRTSCHAFTUNG

Per 1. Oktober 2018 übernimmt Patrik Schlageter die Leitung der Abteilung Verwaltung & Bewirtschaftung

des Hauseigentümergebietes Zürich (HEV Zürich), die mit rund 30 Mitarbeitenden rund 15 000 Mietobjekte im Grossraum Zürich bewirtschaftet. Schlageter ist eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und verfügt über einen Fachausweis sowohl als Immobilienbewerter als auch als Immobilienbewirtschaftler. Seit Anfang 2016 ist er als Bereichsleiter Bewirtschaftung und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung für CSL Immobilien AG, Zürich, tätig. Schlageter übernimmt die Leitung der Verwaltung des HEV Zürich von Sandra Heinemann, die ab 1. September 2018 die Rechtsabteilung des HEV Zürich verstärken wird.



NEUER COO BEI CROWDHOUSE



Ralf Plänklers (Bild: Crowdhouse AG) ist neuer COO der Crowdhouse AG und wird neben den Gründern Robert Plantak und Ardian Gjeloshi sowie Chief Marketing & Financial Officer Benoit Henry viertes Mitglied der Geschäftsleitung. Plänklers übernimmt den Bereich von Benoit Henry, der seit 2017 Teil der Geschäftsleitung ist und sich fortan gezielt auf die Bereiche Marketing und Finance konzentrieren wird. Vor seinem Engagement bei Crowdhouse war Plänklers während rund zehn Jahren in unterschiedlichen leitenden Positionen für UBS Wealth Management und UBS Life Insurance tätig.

ANZEIGE



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

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.

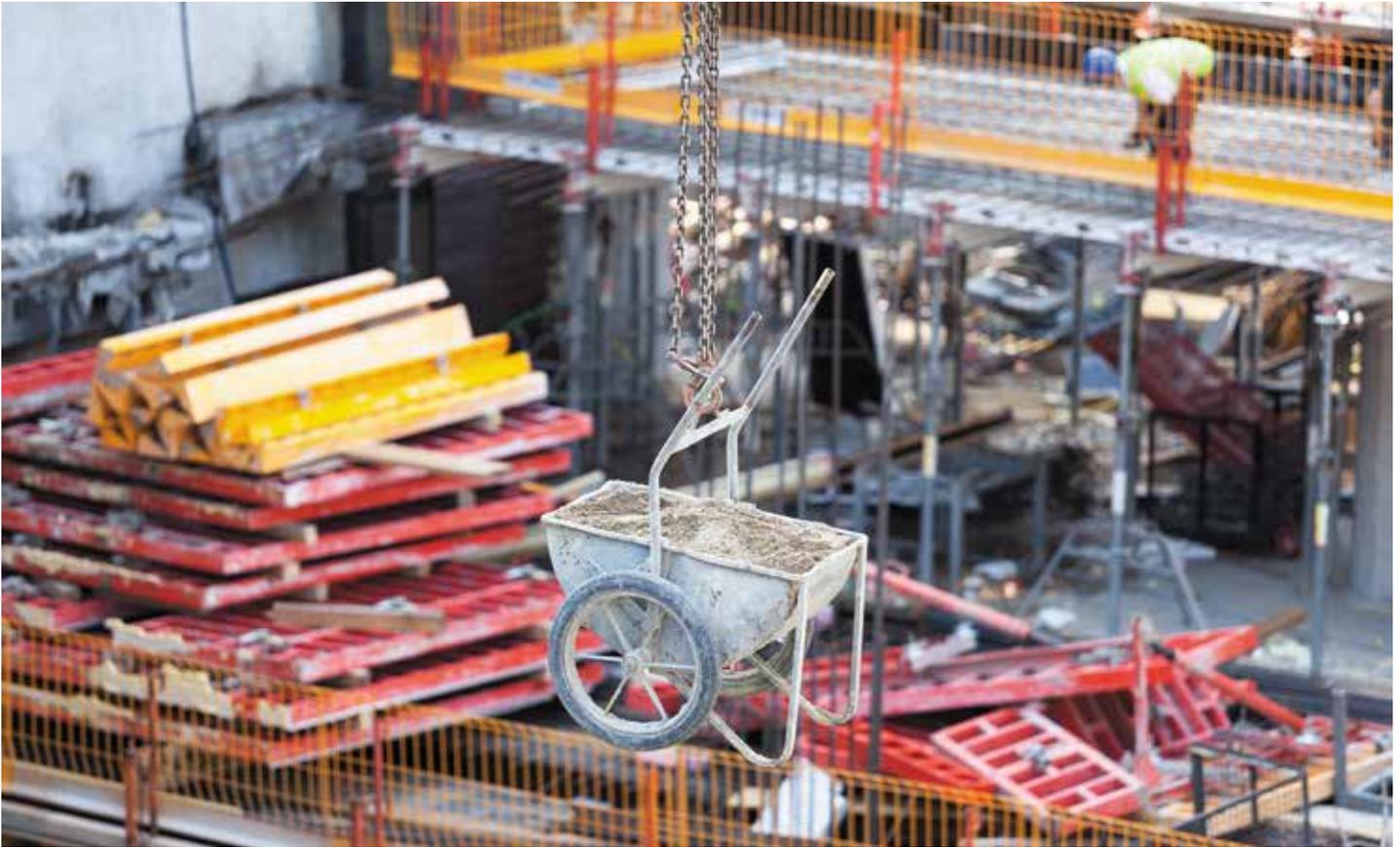


Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Hans und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.
www.campos.ch/video

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. 

Anpassung des SIA-Werkvertrages

Bauvorhaben sind komplex und erfordern durchdachte Werkverträge. In der Praxis wird dabei meist die Norm SIA 118 für anwendbar erklärt. Professionelle Bauherren bestehen jedoch darauf, dass zahlreiche Anpassungen zur Norm SIA 118 vereinbart werden.



Mit den «Allgemeinen Bedingungen des Bauherren» können Ergänzungen, Präzisierungen und Abweichungen zur Norm SIA 118 systematisch und einheitlich in verschiedene Werkverträge integriert werden (Bild: 123rf.com).

OLIVER RÜDLINGER*

ALLGEMEINE BEDINGUNGEN. Das Baugeschehen in der Schweiz ist geprägt von privaten Baunormen. Besonderen Stellenwert kommen dabei den SIA-Vertragsnormen zu. Die Norm SIA 118 «Allgemeine Bedingungen für Bauarbeiten» enthält Regeln betreffend Abschluss, Inhalt und Abwicklung von Verträgen über Bauarbeiten. Als vertragliches Regelwerk erlangt die Norm SIA 118 nur insoweit Geltung, als sie von den Parteien einzelvertraglich übernommen wird. Den Parteien ist es folglich unbenommen, die Norm SIA 118 grundsätzlich für anwendbar zu erklären, aber in gewissen Punkten von ihr abzuweichen.

Dies ist in der Praxis weit verbreitet. Besonders professionelle Bauherren machen von dieser Möglichkeit ausgiebig Gebrauch, indem sie ihrerseits standardisierte Allgemeine Bedingungen in den Werkvertrag aufnehmen, in welchen verschiedenste Bestimmungen der Norm SIA 118

abgeändert oder für nicht anwendbar erklärt werden. Im Rahmen der Vertragsgestaltung ist dies speziell zu berücksichtigen.

» **Allgemeine Bedingungen des Bauherren sind in der Praxis weit verbreitet.»**

KLARE WIDERSPRUCHSREGELUNG. Werkverträge für Bauleistung sind oft sehr umfangreich und setzen sich aus verschiedenen Dokumenten zusammen. Zentrale Bedeutung kommt dabei der eigentlichen Vertragsurkunde bei. Darin werden oft nur die «wichtigsten» Hauptpunkte definiert, wie Parteien, Grobbezeichnung der Werkleistung und die Vergütung – für die weitergehende Regelung wird häufig auf verschiedenste Beilagen verwiesen.

Entsprechend wichtig ist es, eine klare Widerspruchsregelung in die Vertragsurkunde aufzunehmen, in welcher nicht bloss die Vertragsbeilagen aufgeführt werden, sondern auch festgelegt wird, in welcher Rangfolge diese (respektive die darin enthaltenen Regelungen) bei Widersprüchen untereinander gelten. Beispiele für solche als Beilagen angefügte Vertragsbestandteile können etwa sein: das Leistungsverzeichnis, der Baubeschrieb, Pläne und eben die Norm SIA 118 sowie allfällige Allgemeine Bedingungen des Bauherren. Damit die in den Allgemeinen Bedingungen vorgesehenen Änderungen und Abweichungen von der Norm SIA 118 Geltung erlangen, müssen die Allgemeinen Bedingungen in der Prioritätenordnung zwingend vor der Norm SIA 118 aufgeführt werden.

Die in solchen Allgemeinen Bedingungen des Bauherren vorgenommenen Ergänzungen, Präzisierungen und Abweichungen von der Norm SIA 118 sind

zuweilen sehr umfangreich und betreffen verschiedenste Punkte. Nachfolgend werden einzelne davon exemplarisch kurz dargestellt.

VERTRAGSABSCHLUSS. Ein erster Regelungspunkt betrifft oft bereits die Bestimmungen über den Abschluss und damit das Zustandekommen des Werkvertrages. Die Norm SIA 118 sieht dabei folgendes Verfahren vor: Der Bauherr schreibt die Arbeiten aus, worauf die Unternehmer ihre Angebote einreichen. Will der Bauherr ein Angebot annehmen, so erklärt er (oft mündlich) die Annahme. Mit dieser (mündlichen) Zuschlagsmitteilung gilt der Werkvertrag bereits als rechtsverbindlich abgeschlossen. Dem in der Regel später noch schriftlich unterzeichneten Vertrag kommt damit reine Beweisfunktion zu.

Das bereits durch die mündliche Zuschlagsmitteilung erfolgende Zustandekommen des Werkvertrages ist insofern unbefriedigend, als dass in diesem Zeitpunkt der schriftliche Werkvertrag in der Regel noch nicht vorliegt und verschiedene Punkte oft noch fertig verhandelt werden müssen. Um sich vor einem vorschnellen Vertragsschluss zu schützen, empfiehlt es sich, einen Schriftformvorbehalt aufzunehmen, wonach der Werkvertrag erst mit Unterzeichnung der Vertragsurkunde als abgeschlossen gilt. Entsprechend ist es zentral, dass die Allgemeinen Bedingungen den Unternehmern bereits mit den Ausschreibungsunterlagen zugestellt werden.

SCHRIFTFORMVORBEHALT. Bauprozesse sind komplex und lassen sich vorgängig nicht abschliessend planen. Äussere Umstände

oder auch Bestelländerungen sind nur einige Gründe, die dazu führen können, dass Anpassungen, Präzisierungen oder Ergänzungen zum Werkvertrag erforderlich werden, zusätzlich Arbeiten beauftragt werden müssen oder gewisse Anzeigen/ Mitteilungen an die andere Partei zu erfolgen haben. Die Norm SIA 118 sieht diesbezüglich oft keine bestimmte Form vor. Aus beweisrechtlicher Sicht und um Unsicherheiten, Diskussionen, Kostenfolgen oder Verzögerungen zu vermeiden, kann es für den Bauherrn empfehlenswert sein, in den Allgemeinen Bedingungen einen Schriftformvorbehalt aufzunehmen. Einen solchen sieht man in der Praxis oft für folgende Sachverhalte: Ergänzungen und Anpassungen des Werkvertrages, Abgabe von Willensäusserungen der beauftragten Bauleitung in Vertretung des Bauherrn,

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

1,9 MIO. UNIQUE USERS

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

* Quelle: NET-Matrix-Profil 2017-2

X homegate.ch

FINDE DEINEN
PLATZ



Damit die verschiedenen Rüge- und Verjährungsfristen gemäss Norm SIA 118 einheitlich zu laufen beginnen, sollten diese vertraglich koordiniert werden (Bild: 123rf.com).

Genehmigung von Regieansätzen und Freigabe von Regiearbeiten, Freigabe von Bestelländerungen und Abnahme des Werks.

MÄNGEL BEI ABNAHME. Ist das Werk einmal fertiggestellt, erfolgt eine gemeinsame Abnahme. Die Norm SIA 118 sieht dabei vor, dass auch in sich geschlossene vollendete Werkteile abgenommen werden können. Für den Bauherrn kann es vorteilhaft sein, solche Teilabnahmen in den Allgemeinen Bedingungen auszuschliessen. Im Rahmen der Abnahme besonders hervorzuheben ist dabei, dass bei der Abnahme durch den Bauherrn/die Bauleitung erkannte oder offensichtliche Mängel gemäss der Norm SIA 118 stillschweigend unwiderruflich als genehmigt gelten (und damit eine Haftung des Unternehmers entfällt), falls solche Mängel

nicht sofort geltend gemacht werden. Für den Bauherrn ist diese Regelung äusserst unbefriedigend und riskant. Entsprechend sollten die Allgemeinen Bedingungen vorsehen, dass eine Genehmigung eines erkannten oder offensichtlichen Mangels nur eintritt, falls der Bauherr/die Bauleitung im Prüfungsprotokoll auf dessen Geltendmachung explizit schriftlich verzichtet.

KOORDINATION DES FRISTENLAUFS. Die Norm SIA 118 sieht für Werkmängel eine zweijährige Rügefrist (während welcher Mängel jederzeit gerügt werden können) und eine fünfjährige Verjährungsfrist (während welcher Mängel sofort nach Entdeckung zu rügen sind) vor. Diese Fristen beginnen mit dem Tag der Abnahme des entsprechenden Werks oder Werkteils zu laufen. Wird ein

Bauwerk im klassischen Verfahren mit Einzelvergaben realisiert, bestehen eine Vielzahl von Werkverträgen für die einzelnen Gewerke. Jedes dieser Gewerke oder Teile davon stellt dabei ein eigenes Werk dar, für welches die Rüge- und Verjährungsfrist individuell mit dessen Abnahme zu laufen beginnt. Dies bedeutet, dass für Gewerke, die im Bauprozess früh fertiggestellt werden, die Fristen bereits zu laufen beginnen können, lange bevor das gesamte Bauwerk fertiggestellt und bezogen wird. Dies ist unbefriedigend für den Bauherrn. Die Koordination der verschiedenen Fristen ist daher sehr zu empfehlen. In den Allgemeinen Bedingungen kann dazu etwa eine Bestimmung aufgenommen werden, wonach die Rüge- und Verjährungsfristen einheitlich erst mit der Schlussabnahme und Bezugsbereitschaft des gesamten Bauwerkes (Gebäude) zu laufen beginnen. Oft wird dabei auch die Rügefrist von zwei auf fünf Jahre verlängert.

FAZIT. Die Norm SIA 118 stellt ein im Wesentlichen durchdachtes und praxiserprobtes Regelwerk dar, das aus der Schweizer Baupraxis nicht mehr wegzudenken ist. Aus Sicht des Bauherrn gibt es dennoch verschiedene Punkte, die nach Möglichkeit präzisiert, ergänzt oder abgeändert werden sollten. Dazu bieten sich (standardisierte) Allgemeine Bedingungen des Bauherrn an, die in der Werkvertragsurkunde der Norm SIA 118 vorangestellt werden. Diese sollten dem Unternehmer bereits im Rahmen der Ausschreibung zugestellt werden, insbesondere mit Blick auf die Bestimmungen bezüglich des Zustandekommens des Werkvertrages.



***OLIVER RÜDLINGER**

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Bär & Karrer AG und spezialisiert auf privates Bau- und Immobilienrecht.

ANZEIGE

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Zürich 044 380 42 00
Basel 061 301 88 00
St. Gallen 071 552 07 20



Stolperstein für Projekte

Mit der mietrechtlichen Kündigungssperrfrist erleben Eigentümer und Bewirtschafter von Wohn- und Gewerbeimmobilien regelmässig böse Überraschungen. Vermeiden lässt sich dies nur mit guter Gesetzeskenntnis und einer engen Zusammenarbeit zwischen beiden.



Der Teufel steckt im Detail.

DANIEL BARBEN & PATRIK SCHLAGETER* •

JURISTISCHE FACHKENNTNISSE WERDEN WICHTIGER. Der Alltag eines Immobilienbewirtschafters ist anspruchsvoll und geprägt von klaren Zielvorgaben seiner Auftraggeber, gestiegenen Anforderungen der Mieter und insbesondere von nicht immer klar definierten mietrechtlichen Bestimmungen. An die juristischen Fachkenntnisse eines Bewirtschafters werden deshalb immer höhere Ansprüche gestellt.

Eine immer aktueller werdende Thematik ist die mietrechtliche Kündigungssperrfrist, die in Art. 271a Abs. 1 lit. e sowie Art. 271a Abs. 2 OR geregelt ist. Das Ziel der dreijährigen Sperrfrist ist, den Mieter vor Rachekündigungen seines Vermieters zu schützen, gegen den er sich in einer mietrechtlichen Angelegenheit erfolgreich gewehrt hatte. Ist eine solche Kündigungssperrfrist einmal in Kraft, kann sie für den Eigentümer sowie den Bewirtschafter, auch über das individuelle Mietverhältnis hinaus einen erheblichen Risikofaktor darstellen – etwa wenn ein anstehendes Sanierungsprojekt für das ganze Gebäude plötzlich in Frage gestellt ist. Die Krux an der Sache: Eine Kündigungssperrfrist kann bereits durch kleine Auseinandersetzungen ausserhalb eines Schlichtungs- oder Gerichtsverfahrens ausgelöst werden.

ENDE NICHT GUT: EIN FALL AUS DER PRAXIS. In einem konkreten Fall aus der Praxis hatte ein Mieter aufgrund des gesunkenen Referenzzinssatzes um eine Mietzinsreduktion ersucht. Auf Geheiss des Vermieters zeigte der Bewirtschafter den nach seinen Berechnungen massgebenden reduzierten Mietzins auf dem amtlichen Formular an. Der Mieter war mit den Berechnungen nicht einverstanden und kritisierte

„Damit ein Mietverhältnis von einer Kündigungssperrfrist geschützt ist, braucht es gemäss Gesetz und Kommentaren eine Erheblichkeit und Tragweite der Streitsache.“

die aus seiner Sicht zu hoch angesetzte jährliche Kostensteigerungspauschale von 1%. Aus seinem Gegenvorschlag resultierte ein um 16 CHF pro Monat günstigerer Nettomietzins. Der Eigentümer teilte dem Bewirtschafter daraufhin mit, dass er mit dem Vorschlag des Mieters einverstanden sei. Der Bewirtschafter versäumte es jedoch, dies dem Mieter unverzüglich mitzuteilen. Der Mieter rief deshalb die ört-

liche Schlichtungsbehörde an. Nachdem der Bewirtschafter vom Verfahren Kenntnis erlangt hatte, nahm er sofort mit dem Mieter Kontakt auf und informierte ihn über das Entgegenkommen des Eigentümers. Der Mieter zog daraufhin sein Begehren zurück.

Ende gut, alles gut? Weit gefehlt! Zwei Jahre nach der Mietzinsauseinandersetzung wollte der Eigentümer eine Total-sanierung durchführen. Dazu kündigte er sämtlichen Mietparteien rechtzeitig. Auch der am erwähnten Verfahren beteiligte Mieter erhielt eine Kündigung, die er umgehend anfocht. Im Verfahren machte er geltend, dass die Kündigung innerhalb der dreijährigen Kündigungssperrfrist ausgesprochen worden sei (Art. 271a Abs. 1 lit. e Ziff. 4 OR), ausgelöst durch den Streitfall um die Mietzinsreduktion. Und: Das Gericht gab ihm recht. Die Folge: Die Kündigung war missbräuchlich und wurde demnach aufgehoben. Und es kam noch schlimmer: Die gerichtliche Feststellung löste eine weitere dreijährige Kündigungssperrfrist aus.

Im Rückblick muss sich der Bewirtschafter grobe Sorgfaltspflichtverletzungen vorwerfen lassen und dürfte sich mit einem Haftpflichtfall konfrontiert sehen: Er hatte mit der vergessenen Information an den Mieter, eine Kündigungssperrfrist überhaupt erst zugelassen und dies nicht erkannt. Deshalb verpasste er es auch, den Eigentümer vor dem Sanierungsentscheid auf das bestehende Risiko aufmerksam zu machen. Der Eigentümer sah sich danach mit einer sehr schwierigen Situation konfrontiert: Das Sanierungsprojekt war umsetzungsreif, mehrere Mieter hatten die Liegenschaft bereits verlassen, doch die vorhandene und nicht erkannte Kündigungssperrfrist blockierte das geplante Projekt – um mindestens drei weitere Jahre.

WANN TRITT EINE KÜNDIGUNGSSPERRFRIST EIN? Was müssen Bewirtschafter und Eigentümer heute wissen, damit sie nicht in eine so verfahrenere Situation geraten? Eine Sperrfrist entsteht, wenn der Vermieter in einem mit dem entsprechenden Mietverhältnis zusammenhängenden

Schlichtungs- oder Gerichtsverfahren erheblich unterliegt, eine Forderung gegen den Mieter zurückzieht oder erheblich einschränkt, auf die Anrufung des Richters verzichtet oder sich in einem Vergleich mit dem Mieter einigt. Eine Sperrfrist tritt auch dann ein, wenn der Mieter durch Schriftstücke nachweisen kann, dass er sich mit dem Vermieter in einer mit dem Mietverhältnis zusammenhängenden Streitsache ausserhalb eines Schlichtungs- oder Gerichtsverfahrens geeinigt hat.

Wie das Praxisbeispiel zeigt, sind Kündigungssperrfristen auch seriell möglich. Ausgenommen davon sind ausserordentliche Kündigungen im Sinne von Art. 271a Abs. 3 OR – Totalsanierungen fallen jedoch meistens nicht unter dieses Kriterium.

AUFGEPASST BEI ANFECHTUNGEN DES ANFANGSMIETZINSES. Damit ein Mietverhältnis von einer Kündigungssperrfrist geschützt ist, braucht es gemäss Gesetz und Kommentaren eine Erheblichkeit und Tragweite der Streitsache. Bagatellen und durch den Mieter missbräuchlich eingeleitete Gerichtsverfahren lösen keine Sperrfrist aus. Da jedoch weder Gesetzgeber noch die gängige Rechtsprechung klare Kriterien nennen, liegt die Verantwortung im Alltag bei den Bewirtschaftern: Sie müssen selbst abschätzen können, über welchen Mietverhältnissen Sperrfristen ruhen. Wichtig dabei: Da Verfahren vor Schlichtungsbehörden kostenlos sind und ein Grossteil der Mieter über umtriebige Rechtschutzversicherungen verfügen, ist das Risiko rela-

tiv hoch, durch ein Verfahren oder einen Vergleich ungewollt eine Sperrfrist auszulösen. Besonders risikobehaftet ist der gerichtliche oder aussergerichtliche Vergleich bei Anfangsmietzinsanfechtungen gemäss Art. 270 OR.

BESTANDESIMMOBILIEN KOMMEN INS SANIERUNGSALTER. Das Thema der Kündigungssperrfrist und das damit verbundene Haftungsrisiko der Immobilienbewirtschafter wird weiter an Brisanz gewinnen: Einerseits brauchen kurz- bis mittelfristig viele Bestandesimmobilien eine umfassende Sanierung. Andererseits spüren insbesondere institutionelle Eigentümer einen grossen Anlage- und Performancedruck. Sie dürften deshalb in grosszyklische Sanierungen und Ersatzneubauten von sanierungsbedürftigen Liegenschaften mit Marktmietzinspotenzial investieren. Dies hat zur Folge, dass die entsprechenden Liegenschaften entmietet werden müssen und Kündigungsanfechtungsverfahren vorprogrammiert sind.

EIGENTÜMER UND BEWIRTSCHAFTER MÜSSEN KOOPERIEREN. Damit Sanierungsprojekte nicht unnötig durch Kündigungssperrfristen behindert und verzögert werden, braucht es viel Aufmerksamkeit seitens der zuständigen Bewirtschafter. In ihrer Verantwortung liegt es, vermeidbare Sperrfristen zu umgehen und den besten Zeitpunkt für ein Sanierungsprojekt mitzubestimmen. Das Ziel muss sein, die Mietverhältnisse auf den geplanten Sanierungszeitpunkt hin frühzeitig, ordentlich

und gefahrlos zu kündigen. Damit dies gelingt, braucht es eine enge und langfristig ausgelegte Zusammenarbeit und eine gute Kommunikation zwischen Bewirtschaftern und Eigentümern. Je besser der Bewirtschafter die Liegenschaften-Strategie kennt und versteht, desto besser kann er seine Arbeit darauf ausrichten.

Wer zuletzt doch von einem Mieter vor die Schlichtungsbehörde gezogen wird oder seine Forderungen selbst auf dem Rechtsweg geltend machen möchte, sollte sich gut auf das Verfahren und dessen mögliche Konsequenzen vorbereiten. Wer als Eigentümer unterliegt oder dem Frieden zuliebe in einen Vergleich einwilligt, büsst dies in der Regel mit einer Kündigungssperrfrist. Da kann es besser sein, leer zu schlucken und umgehend einzuwilligen, ohne einen Streit zu provozieren. Und umgekehrt: Wer gute Chancen sieht, ein Verfahren zu gewinnen, sollte es auch durchziehen. ●



***DANIEL BARBEN**

Der Autor ist stellvertretender CEO der CSL Immobilien AG und Leiter des Rechtsdienstes.



***PATRIK SCHLAGETER**

Der Autor ist eidg. dipl. Immobilienreuhänder bei der CSL Immobilien AG und dort als Bereichsleiter für die Bewirtschaftung verantwortlich.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Start 14. Lehrgang: 5. September 2018

Konferenz

Büromieter Monitoring 2018

Donnerstag, 6. September 2018

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

«Reduktion der Leuchtkörper»

Licht formt unser Leben. Erst durch Licht wird der Raum visuell greifbar. Gutes Licht bedeutet im Zusammenhang mit Architektur eine bewusste Gestaltung. Für Architekt Sacha Fahrni nimmt dieses Thema seit jeher eine zentrale Rolle ein.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART

– Licht ist in den letzten Jahren nicht nur in der Architektur vermehrt in den Fokus gerückt. Dies vermutlich auch wegen guter Lichtplaner, die anspruchsvolle Projekte realisiert haben und so die Diskussion zum Thema anregen. Herr Fahrni, warum ist für Sie das Thema «Licht in der Architektur» wichtig?

– Sacha Fahrni: Lichtgestaltung hat sowohl im städtebaulichen Kontext als auch beim einzelnen Gebäude bis hin zur Werbung an Priorität und Sensibilisierung zugenommen. Licht erzeugt Atmosphäre, Raumstimmung und ist bei der Wegführung wichtig. Licht und Schatten bewirken auch Tiefenwahrnehmung von Raumabfolgen. Licht macht ebenfalls Materialabstimmung in Farbe und Oberfläche, in Helligkeit und Transparenz erlebbar. Für mich sind nebst einem guten Gesamtkonzept insbesondere Lichtfarbe und Lichtdichte sowie die Abstimmung auf die verwendeten Materialien wichtig.

– Sie waren einige Jahre im Engadin tätig. Die dortigen Lichtverhältnisse sind besonders schön und einmalig. Wie hat dies Ihr Auge zum Thema geschärft?

– Gerade in Bergregionen sind Licht, also Sonneneinstrahlung mit Wärmegewinn, aber auch Wärmeverluste ein zentrales Thema. In einem Bergtal nimmt Lage und Exposition auf die Bereiche Licht und Energie eine wichtige und entscheidende Rolle ein. Denn es ist ein grosser Unterschied, ob ich auf der Sonnenseite eines Tales wohne oder ob ich von der meist nordorientierten Schattenseite Sicht auf die vom Licht erhellte, gegenüberliegende Talseite habe. Der Tagesverlauf der Sonne oder kurze Sonnenscheindauer haben Einfluss auf die architektonische und bauliche Gestaltung eines Gebäudes. Ich erwähne dabei bloss die schrägen Leubungen der Fenster an Engadiner Häusern, die einen grösseren Lichteintrag ermöglichen. Nebst der unvergleichlichen Natur mit dem kraftvollen Blau des Himmels, der Intensität der Farben, aber auch die Kargheit im Winter mit Weiss als Grundfarbe, quasi die Reduktion auf Schwarz und Weiss, haben diesbezüglich Wahrnehmung, Sinne und Auge geschärft.



• BIOGRAPHIE

SACHA FAHRNI

(*1972), nach einer Hochbauzeichnerlehre folgte ein Architekturstudium an der HTL Brugg-Windisch und der ETH Zürich. Fahrni hat seit 2006 ein eigenes Architekturbüro in Zürich und Luzern. Zudem ist er seit 2013 Dozent an der Bau- schule Aarau.

– Warum braucht ein durchdachtes Haus ein Lichtkonzept, und was beinhaltet ein gutes Lichtkonzept?

– Ein gutes Lichtkonzept macht Architektur besser lesbar. Es beinhaltet Aussagen zur Raumwahrnehmung, zu Nutzungsanfor-

unterscheidet und grenzt es ab zwischen Grundbeleuchtung und dekorativer Beleuchtung. Die Auswahl der Leuchten und Beleuchtungskörper hat im Konzept ebenfalls eine Bedeutung, erlangt aber erst in der Detailplanung eine höhere Priorität.

» Licht bedeutet nicht bloss Beleuchtung: Licht ist die gekonnte Inszenierung der Architektur, der Räume und Materialien.«

– Spielen dabei Grösse, Art und Umfang eines Objekts überhaupt eine Rolle?

– Nein. Wir haben sehr unterschiedliche Projekte an sehr verschiedenen Orten realisiert: von eher einfachen Badumbauten bis hin zu komplexen Sportanlagen. Licht und Beleuchtung stehen und

standen dabei stets im Fokus.

– Ab welchem Zeitpunkt in Planung und Entwurf beziehen Sie das Thema Licht und Beleuchtung in das Projekt mit ein?

– Licht ist für uns bereits im Entwurfsprozess ein wichtiger Faktor, beginnend mit der Ausrichtung des Raumes. Raumnutzung und Proportionen sind ein zentraler Faktor bei den ersten Überlegungen. Atmosphäre, Lichtstimmung und Materialisierung sind wichtige architek-

tonische Grundelemente und führen zu den weiterführenden Entscheiden im Entwurfsprozess.

– Was machen viele Bauherren falsch, wenn es um Licht und Beleuchtungsfragen geht?

– Oftmals beschäftigen sich Bauherren vorab sehr stark mit Leuchten und viel zu wenig mit dem Thema Raumatmosphären schaffen oder mit optimaler lichttechnischer Nutzung samt gewünschter Stimmung. Eine weitere wichtige Frage in der Planungsphase ist diejenige nach der Sichtbarkeit der Leuchten und Leuchtelemente. Vielfach erfolgt seitens der Bauherren der Entscheid «Beleuchtung» viel zu spät – nach Bezug eines Objektes ist es tatsächlich zu spät. Wir haben auch schon gehört: «Wir machen dann in Sachen Beleuchtung selbst etwas», und mussten danach feststellen, dass auch zu helle Beleuchtungselemente eingesetzt wurden. Denn zu helle Leuchtmittel überfluten Räume mit zu viel Licht. Gute Lichtkonzepte sind wie ein Orchester: Es braucht verschiedene Instrumente, laute und leise Töne, um eine gute Dramaturgie zu schaffen. Und: Das Spiel von dekorativem und funktionalem Licht macht Räume spannender, interessanter.

– Nun zum soeben fertig gestellten und bereits ausgezeichneten Um- und Neubauobjekt «Bauernhaus

Eschenbach». Was war bei der erhaltenswerten Gebäudegruppe, die an aussichtreicher Lage gut einen Kilometer nordwestlich von Eschenbach steht, bezüglich Architektur und Licht besonders zu beachten?

– Beim Entwurf des neuen Baukörpers musste eine optimale Verbindung zum bestehenden, herrschaftlichen Bauernhaus gefunden werden. Das haben wir mit einer lichtoffenen Fuge, also einem schmalen Zwischen- und Verbindungsraum erreicht. Dazu die Laube längs der neuen Baute, die über den Zwischenbau zu erreichen ist. Die Fuge ist sozusagen eine Leerraumfigur, offen und unbeheizt.

– Nicht nur Renovation und Umbau des herrschaftlichen Bauernhauses war eine grosse Herausforderung, sondern wohl auch deren Lichtgestaltung und Lichtführung.

– Das kann man so sagen. Wir versuchten wegen der unterschiedlichen Raumhöhen, eine gute und optimale Lichtführung zu erreichen. Das heisst, eine Beleuchtung der Decken erzeugt höhere Räume in unserer Wahrnehmung, und eine Beleuchtung des Bodens lässt Räume niedriger erscheinen. Wichtig ist der Anteil zwischen direkter und indirekter Beleuchtung. Die hellen, unbehandelten Weisstannentäfer, japanisch gehobelt, vermitteln nicht nur einen ganz speziellen Oberflächenglanz, sondern ermöglichen auch ganz interessante Stimmungen in Wechselwirkung mit dem einfallenden Licht.

nisch gehobelt, vermitteln nicht nur einen ganz speziellen Oberflächenglanz, sondern ermöglichen auch ganz interessante Stimmungen in Wechselwirkung mit dem einfallenden Licht.

– Sie haben den über die Landesgrenzen hinaus bekannten Lichtplaner Charles Keller, der unter anderem auch die prunkvolle St. Galler Kathedrale neu beleuchtet hat, für die Bauten auf dem Hof der Familie Jung in Eschenbach beigezogen. Wie kam es dazu?

– Ich lernte Charles Keller bei verschiedenen Objekten anlässlich meiner Zeit bei Architekt Hans Jörg Ruch im Engadin kennen. Insbesondere bei Renovationen und Umnutzungen von alten Patrizierhäusern haben wir die gemeinsame Sensibilität für Architektur, der Materialien und dem Licht festgestellt. Die akribische Beschäftigung mit bestehenden Bauten, den Materialien und Gegebenheiten sowie mit der Geschichte der Häuser führte zu guten Ergebnissen, die Architektur und Licht in Einklang zu bringen vermögen. ●



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

ANZEIGE

DIE GRAFFITISCHUTZ-SPEZIALISTEN

www.desax.ch

DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG

Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX AG

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

Graffitischutz

Betonschutz

Desax Betonkosmetik

Betongestaltung

Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

Der Anlass für
Bewirtschaftungsprofis



24.-25.9.2018
auf dem Stoos

SVIT Campus: Mietrecht und Bewirtschaftungspraxis

Referenten / Workshop-Leiter

Sandro Principe | Digitalisierung der Bewirtschaftung – wohin geht die Reise?

Gaudenz Schwitler | Optionen bei Geschäftsmietverträge

Beat Rohrer | Angemessene bzw. übersetzte Rendite

Rolf Kaiser | Aktuelle Fälle aus der Mietgerichtspraxis

Urban Hulliger | Orts- und Quartierüblichkeit – Fallbeispiele aus der Praxis

Daniel Moser | Auswirkungen der Digitalisierung auf den beruflichen Alltag des Bewirtschafters

Ort, Datum und Zeit

Seminarhotel Stoss SZ

Montag, 24. September, 08:00 Uhr – Dienstag, 25. September 2018, 15:30 Uhr

Preise

Mitgliederpreis: CHF 990.– inkl. MWST

Nichtmitgliederpreis: CHF 1100.– inkl. MWST

Mehr Infos und Anmeldung unter www.svit-campus.ch

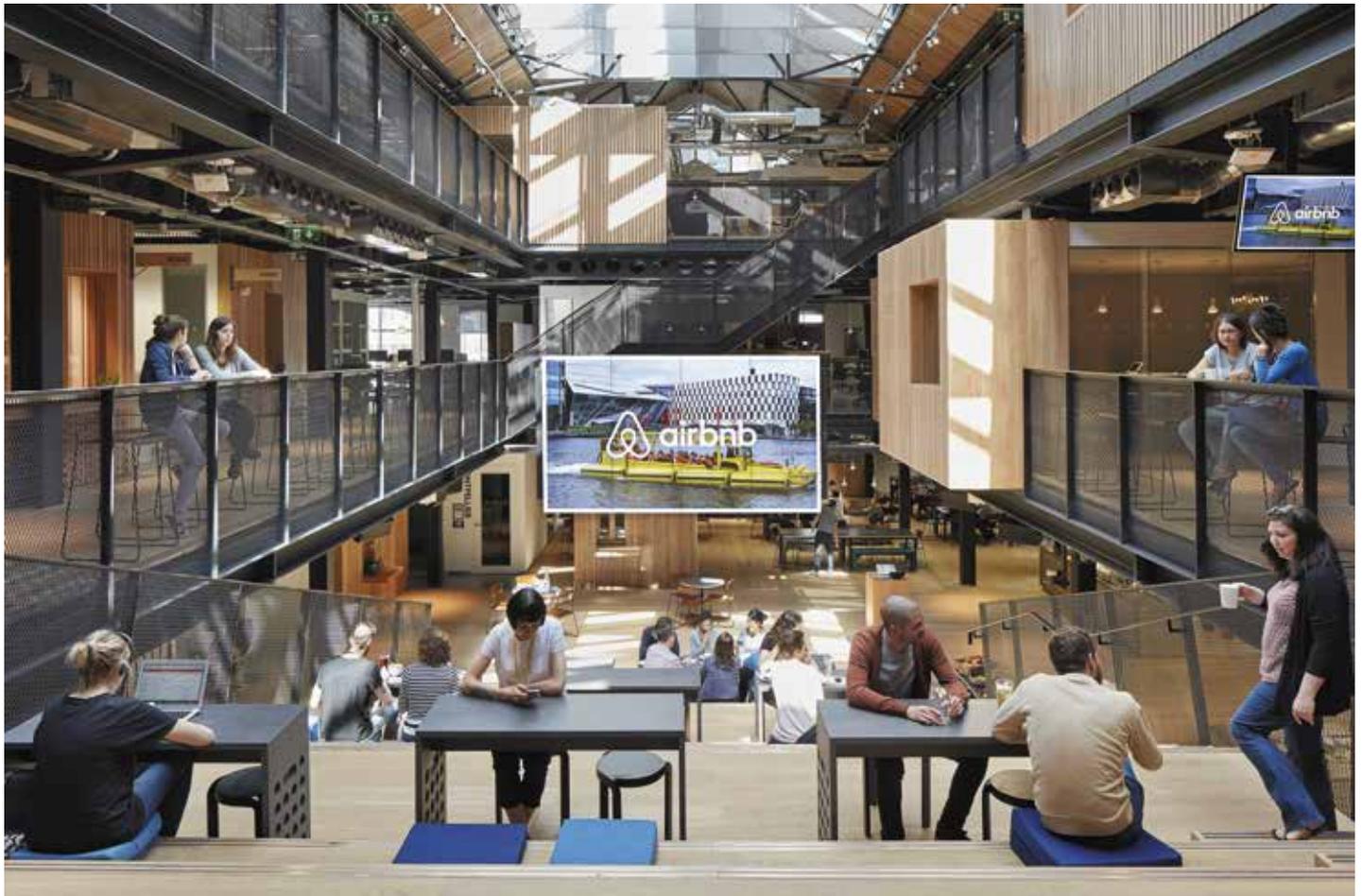
Unterstützung durch:

MRA MietRecht
Aktuell

X **homegate.ch**
Der Immobilienmarktplatz

Wandelbares Bürolicht

Die LED als mittlerweile alltägliche Lichtquelle ermöglicht spannende Beleuchtung für moderne Büroimmobilien. Am offensichtlichsten: anpassbare Lichtkonzepte und kompakte, architekturintegrierte Lichtsysteme.



Den Mitarbeitern der AirBnB-Zentrale in Dublin steht ein tageslichtdurchflutetes Atrium als Treffpunkt zur Verfügung. Sonnenschutzsegel blenden die direkte Sonneneinstrahlung aus und sorgen für das optimale Licht, um den Screen im Auditorium zu nutzen (Foto: Hufton & Crow).

PETER ZÖCH* •

LICHT BEEINFLUSST UNSERE GESUNDHEIT.

Dass Licht und Sonne die Gesundheit und das Wohlbefinden des Menschen positiv beeinflussen, könnte man als bereits lange bekannte Binsenweisheit bezeichnen. Allerdings gelang Anfang der 2000er-Jahre mit der Entdeckung des sogenannten dritten Rezeptors im Auge erstmals der wissenschaftliche Nachweis, dass Licht direkt auf die menschliche Gesundheit wirkt.

Das Auge mit seinen Zapfen und Stäbchen ist also nicht nur essenziell fürs Tag-, Farb- und Nachtsehen. Der neu entdeckte Fotorezeptor steuert den evolutionär bedingten Tag- und Nachtrhythmus des Menschen. Licht blockiert nachts die Ausschüttung von Melatonin, dem Schlafhormon, während es untertags die Bildung des Glückshor-

mon Serotonin fördert. Was die innere Uhr betrifft, unterscheiden wir uns also nicht vom Jäger und Sammler. Morgens wirkt bläuliches Licht mit hoher Intensität positiv auf unser Gemüt, abends

» Eine umfassende Lichtplanung, die Tages- und Kunstlicht gleichermassen berücksichtigt, ermöglicht es, biologisch wirksames Licht optimal in den Büroalltag zu integrieren.«

bevorzugen wir das rötliche Feuerlicht. Durch die evolutionäre Anpassung über viele Jahrtausende ist Melatoninbildung auch bei Lagerfeuerlicht möglich.

90% IN GESCHLOSSENEN RÄUMEN. Für die Beleuchtungstechnik und die gesamte Lichtplanung bedeuten diese wissenschaftlichen Erkenntnisse und die neuesten technischen Möglichkeiten nicht

mehr und nicht weniger als eine Revolution – und haben somit auch Auswirkungen auf Büroimmobilien. Mit der LED, die sich von einer schwach glim-

menden Signalleuchte zu einer hocheffizienten Punkt-Licht-Quelle entwickelte, kann man nämlich jedes beliebige Licht-Spektrum nachbilden. Das heisst, Licht, das dem Spektrum des Tageslichts entspricht, kann künstlich erzeugt werden. Und, beinahe noch wichtiger, es kann im Laufe des Tages und der Jahreszeiten verändert und ans Licht draussen angepasst werden.

Der Mensch verbringt heute beinahe 90% seiner Zeit in geschlossenen Räumen. Er lebt also mehr oder weniger in einer künstlichen Dämmerung, obwohl er von Natur aus hohe Intensitäten gewöhnt ist, die Licht im Innenraum bei weitem nicht erreicht. Mit einem entsprechenden Lichtkonzept können neben dem «guten Sehen» auch die nicht-visuellen Effekte des Lichts wirksam

werden. Neben der positiven Wirkung auf unsere Gesundheit und unseren zirkadianen Rhythmus steigert biologisch wirksames Licht Wohlbefinden, Konzentrationsfähigkeit und Aufmerksamkeit.

TAGESLICHT IM GEBÄUDEINNEREN. Zuerst gilt es, möglichst viel Tageslicht ins Innere von Gebäuden zu bringen. Bei entsprechenden Gebäudegeometrien, Tageslichtsystemen oder Oberlichtern gelingt dies ohne visuelle oder thermische Belastung. Beim AirBnB-Headquarter in Dublin etwa setzen die Architekten Heneghan Peng gemeinsam mit «Bartenbach Lighting Design» auf eine lichtdurchflutete Agora als Treffpunkt im Zentrum des renovierten Lagerhauses. Sonnenschutzsegel aus Gewebe verdeutlichen, dass angenehme

Tageslichtatmosphäre im Inneren des Gebäudes auch mit relativen Low-Tech-Lösungen umgesetzt werden kann.

Wie man das Tageslicht mit hochwertigen Kunstlichtsystemen ergänzt und wie man das Kunstlicht optimal und kaum sichtbar ins Gebäude integriert, zeigt zum einen der sogenannte «weisse Raum», ein Besprechungszimmer in der Bartenbach-Lichtwelt, zum anderen ein Bürobau für die Firma Geislinger. Das Lichtkonzept für den «weissen Raum» legt die Prinzipien der Lichttherapie auf einen Konferenzraum um und demonstriert so die Alltagstauglichkeit von dynamischen Lichtkonzepten für Büroimmobilien. Die Lichtfarbe kann je nach Tageszeit verändert werden. Textil-Alu-Paneele an Wänden des komplett in Weiss konzipierten Raums sorgen für

ANZEIGE

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

AKTION FÜR SVIT-Mitglieder!

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

(1 Container à 770L oder 800L)



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



ASA-Service AG
Abwasser- und Umwelttechnik

Service-Nr. 0848 310 200 www.asa-service.ch



Bürobau der Firma Geislinger im österreichischen Bad St. Leonhard (Bild: Angelo Kaunat / Bartenbach GmbH).

konzentriertes Seitenlicht und hohe Vertikalhelligkeiten. Entsprechende Raumbooberflächen bzw. die Berücksichtigung der Oberflächen im Raum spielen für jedes Lichtkonzept eine wichtige Rolle.

innovative Lichtlösung für den Bürobau im Kärntner Lavanttal bei. Sie ist konsequent in die Architektur integriert, energieeffizient und sorgt für biologisch wirksames Licht. Die elegante Architek-

» Beim Thema Steuerung und Sensorik kann man auf neue Entwicklungen gespannt sein, die das gesamte Facility-Management beeinflussen.«

WECHSEL DER LICHTFARBE. Für die Firma Geislinger übersetzte der Architekt Volkmarr Burgstaller Begriffe wie Dynamik, Schwung und Offenheit, die das Unternehmen prägen, in gebauten Raum. Bartenbach Lighting Solutions steuerte die

tur sollte von der Beleuchtung optimal in Szene gesetzt werden, ohne allerdings die Raumwirkung durch Leuchten zu verändern. Deshalb wurden die Lichtquellen unsichtbar in die Akustikgipskartondecke integriert. Die von Bartenbach entwickelte LFO-Linse bündelt

den Lichtstrahl in einer nur acht Millimeter grossen Öffnung, die Lichttechnik verschwindet komplett in der Akustikdecke. Zwei LEDs mit verschiedenen Spektren in jeder Optik ermöglichen den Wechsel der Lichtfarbe. Abhängig von der Tageszeit sorgt eine automatische Steuerung für die geeignete Lichtfarbe des Kunstlichts. Die Lichtsteuerung ersetzt auch Lichtschalter und andere sichtbare Installationen. Beim Thema Steuerung und Sensorik kann man ausserdem auf neue Entwicklungen gespannt sein, die das gesamte Facility-Management beeinflussen. ●



***PETER ZÖCH**

Der Autor ist Director Communications bei dem Lichtplanungsbüro Bartenbach und freier Fachjournalist in den Bereichen Architektur, Landschaftsarchitektur und Städtebau.

Effizientes Lernen

Bereits zum zweiten Mal hat der SVIT-Young den QV-Campus in Beckenried am Vierwaldstättersee mit 30 Lernenden durchgeführt. Ziel des dreitägigen Lagers ist es, die Lernenden optimal auf die Branchen-Qualifikationsprüfung 2018 vorzubereiten.



Die Lernenden repetieren in einem vielseitigen und dynamischen Unterricht den Branchen-Stoff für die Branchen-Qualifikationsprüfung.

LEA RELSTAB* •

REPETITION DES STOFFES. Die Anreise erfolgte dieses Jahr per Car von Zürich ins Seminarhotel Seerausch in Beckenried. So konnten die Lernenden am nächsten Morgen frisch und ausgeruht in den Unterricht starten. Nach der Ankunft im Hotel und dem Zimmerbezug fand eine kurze Begrüssung durch Andrea Anliker (Vorstand SVIT Zürich) im Plenum statt. Beim darauffolgenden Abendessen konnten sich die Teilnehmer näher kennenlernen. Es folgten zwei Tage intensiver Repetition des Branchen-Stoffs. Das Programm war straff und anspruchsvoll, führte aber zu erfreulich schnellen Lernerfolgen. Der Unterricht startete pünktlich um 8 Uhr. Die Lernenden wurden in zwei Klassen von jeweils 15 Personen eingeteilt und von zwei Dozenten unterrichtet, die von der OKGT (Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien) zur Verfügung gestellt wurden.

VIELSEITIGER UNTERRICHT. Der Unterrichtsstoff war in die zwei Bereiche Immo-

bilien und Treuhand aufgeteilt. Dozentin Anita Jeggli repetierte zusammen mit den Lernenden Themen wie Nebenkostenabrechnung, Verkauf einer Liegenschaft oder Wichtiges rund ums

» Die Repetition des Branchen-Stoffs im QV-Campus ist für die Lernenden ein grosser Pluspunkt und zeigt ihnen die Lücken auf, welche noch bis hin zur Prüfung geschlossen werden müssen.«

Stockwerkeigentum. Währenddessen behandelte Dozent Roger Hängärtner zusammen mit der Parallelklasse Treuhandthemen wie Erbrecht und SCHKG. Der Unterricht war vielseitig und dynamisch gestaltet mit Postenläufen, Gruppenarbeiten und digitalen Tools. Am ersten Abend wurden die Teilnehmer mit

einem Fondue chinoise verwöhnt. Serviert wurden die Köstlichkeiten von einem lustigen und äusserst kommunikativen Kellner, der mit seinen Witzchen und seiner tollpatschigen Art für beste Unter-

haltung sorgte. Die Gäste staunten nicht schlecht, als sich der angebliche Kellner als Komiker zu erkennen gab und sie mit einer kleinen Bühnenshow überraschte.

MIETVERTRAG UND STEUERRECHT. Der Unterricht wurde auch am Freitag in zwei Klassen fortgeführt. Wichtige Themen

für das Qualifikationsverfahren wie der Mietvertrag oder das Steuerrecht wurden behandelt. Am Nachmittag konnte anhand einer Gruppenarbeit der Teamgeist unter Beweis gestellt werden. Das Ergebnis dieser Arbeit wurde anschliessend im Plenum von den Lernenden präsentiert. Dies erlaubte ihnen, zugleich das bisher erworbene Wissen zu testen. Für Nervenkitzel und Hochspannung sorgte am dritten Abend die Casino-Kulisse, die im Hotel aufgebaut wurde. Das Black-Jack- und Rouletteturnier sorgte zwischen den Gängen für unterhaltsame Abwechslung. Es wurde rege gespielt, gelacht und spekuliert.

UMGANG MIT PRÜFUNGSANGST. Nach den zwei Unterrichtstagen war für Samstagmorgen ein gesonderter Workshop ge-

plant. Die Lernenden erhielten die Chance, einen Morgen lang ein Lerncoaching der Therapeutin BettinaENZ-Stöckli zu durchlaufen. Der Umgang mit Prüfungsangst wurde geübt, und verschiedene Lerntechniken wurden vorgestellt. Die Dozentin gab den Jugendlichen wertvolle Tipps, die zum Prüfungserfolg beitragen sollen. Nach einem gemeinsamen Mittagessen fuhren die Lernenden mit dem Car zurück nach Zürich. Das am QV-Campus angebotene Gesamtpaket unterstützt die Lernenden auf allen Ebenen, sodass einem erfolgreichen Qualifikationsverfahren nichts mehr im Weg stehen sollte. Wir alle schauen gespannt auf die Prüfungsergebnisse, die im Juni 2018 vorliegen werden. Nachdem wir dieses Jahr doppelt so viele Lernende zum QV-Campus begrüßen durften

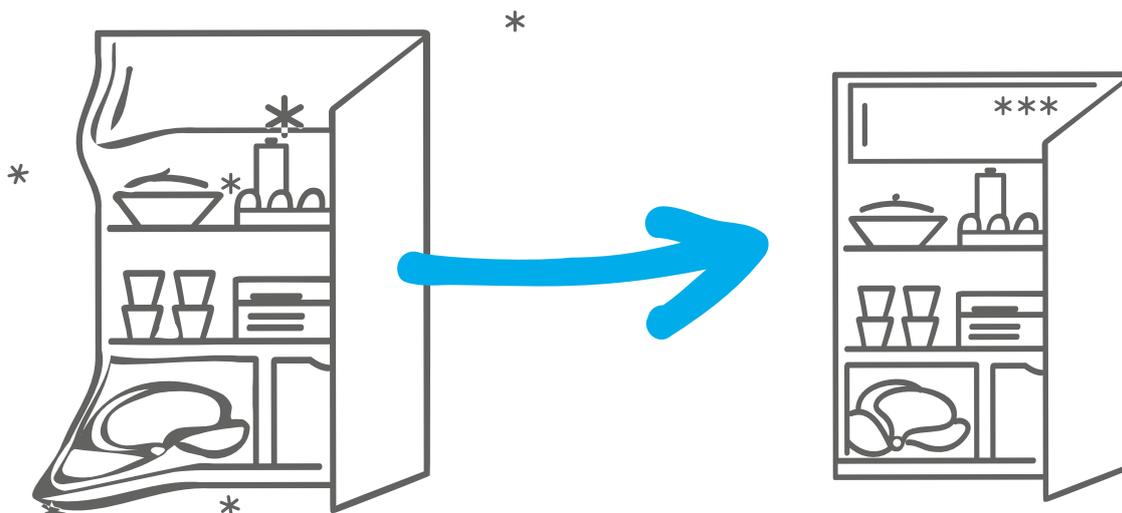
wie 2017, möchten wir die Teilnehmerzahl im kommenden Jahr nochmals erhöhen. Dank der geplanten Kooperation mit dem SVIT Bern bestehen dafür gute Aussichten. Das sehr positive Feedback der diesjährigen Teilnehmer spornt uns an, und wir hoffen, nächstes Jahr erneut viele motivierte und begeisterte Teilnehmer begrüßen zu können. ●



***LEA REILSTAB**
Die Autorin ist Mitglied des SVIT Young und Verantwortliche für den QV-Campus 2019.

ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!



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

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

19.06.2018	Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase (Bewi-Zyklus)
22.06.2018	Erfolgreiche Sanierung von Wohnbauten
27.06.2018	Maklerrecht Best Practice
04.07.2018	Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)
18.09.2018	Schadensbilder und deren Sanierung (Bewi-Zyklus)
02.10.2018	Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

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



LEHRGANG

IMMOBILIENVERMARKTUNG AUGUST 2018 – OKTOBER 2019

Anmeldefrist verlängert bis zum 13.07.2018. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage.

LEHRGANG

BUCHHALTUNGSSPEZIALIST AUGUST – DEZEMBER 2018

Die Anmeldefrist läuft bis zum 15.07.2018. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage.

SEMINARREIHE

KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS JUNI – OKTOBER 2018

INHALT

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

PROGRAMM

- Modul 3, Di, 19.06.2018: Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase
- Modul 4, Mi, 04.07.2018: Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Modul 5, Di, 18.09.2018: Schadensbilder und deren Sanierung
- Modul 6, Di, 02.10.2018: Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

ERFOLGREICHE SANIERUNG VON WOHNBAUTEN 22.06.2018

INHALT

Nach einigen grundlegenden Überlegungen zu verschiedenen Eigentümerstrategien fokussieren wir uns auf eine optimale Begleitung einer Sanierung unter Betrieb. Sowohl der idealste Zeitpunkt, Form und Inhalt der Mieterinformationen als auch der Umgang mit den Bedürfnissen der Mieter werden ausführlich behandelt. Wir besprechen zudem die relevanten Aspekte des Mietrechts im Zusammenhang mit einer Sanierung unter Betrieb detailliert.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter, Immobilienreuhänder und weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche.

REFERENTEN

- Dr. iur. Maja Baumann, REBER Rechtsanwälte, Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht
- Eveline Fleig, Fleig Immobilien GmbH, Immobilien-Treuhänderin

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Arte Riggensbachstrasse 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

MAKLERRECHT BEST PRACTICE 27.06.2018

INHALT

Dieses Seminar gibt Ihnen einen aktuellen Überblick zum Immobilien-Maklerrecht anhand der gesetzlichen Vorgaben sowie der aktuellen und jüngsten bundesgerichtlichen Rechtsprechung. Ebenso erhalten Sie praktische Tipps anhand aktueller Beratungsmandate und laufender Gerichtsverfahren zur Ausgestaltung und Durchsetzung von Maklerverträgen.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler und -vermarkter, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater und weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche.

REFERENTEN

- Dr. iur. Boris Grell, LL.M., Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott Neumühlequai 42, 8006 Zürich 09.00 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE ASSISTENZKURSE UND DER SACHBEARBEITERKURS – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangseleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

▶ SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Solothurn

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

▶ ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau

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

SVIT Bern

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Solothurn

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

SVIT Zentralschweiz

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

SVIT Zürich

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

11.09.2018 – 11.12.2018

Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Aargau

01.09.2018 – 17.11.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Zürich

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

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Basel

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

SVIT Bern

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

SVIT Ticino

Autunno 2018
Martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zürich

12.11.2018 – 17.12.2018
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

SVIT Aargau

17.10.2018 – 05.12.2018
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

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

SVIT Bern

Modul 1: 14.08.2018 – 23.10.2018
Modul 2: 30.10.2018 – 18.12.2018
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

Modul 1: 24.08.2018 – 08.09.2018
Modul 2: 14.09.2018 – 29.09.2018
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWSGR, Chur

SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 13.08.2018 – 19.09.2018
Modul 2: 24.09.2018 – 21.11.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

Modul 1: 14.08.2018 – 16.10.2018
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich HB, STS Schweizerische Treuhänder Schule

Modul 1: 03.09.2018 – 12.11.2018

Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

SVIT Bern

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

SVIT Zürich

13.08.2018 – 10.12.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

SVIT Bern

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

SVIT Graubünden

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

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Zentralschweiz

05.12.2018 – 19.12.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
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 Immobilien-treuhand.

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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



LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

BACHELOR OF ARTS IN REAL ESTATE

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

Für die Romandie

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

In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS- LEITUNGEN IN DEN SVIT- MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHE 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

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISSINTERACTIVE
the visual company



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

Brandenberger+Ruosch ist Pionier und führender Anbieter von unabhängigen Beratungsleistungen im Bau- und Immobilienbereich. Seit 50 Jahren zählen Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer auf unsere Kompetenz.

Wir erweitern unsere Teams in Dietlikon (Zürich) und Bern. Wir suchen:

Projektmanager m/w für die Immobilienberatung

Unser Einsatz ist auf den gesamten Lebenszyklus von Einzelimmobilien und ganzen Portfolios ausgerichtet. In der Immobilienberatung erarbeiten Sie Strategien, optimieren Portfolios, definieren Führungsinstrumente und gestalten zugehörige Prozesse. Projektentwicklungen und das baubegleitende Facilitymanagement runden unser Aufgabengebiet ab.

Für diese anspruchsvolle Beratungstätigkeit haben Sie vorzugsweise ein Hochschulstudium in Architektur, Bauingenieurwesen, Immobilienmanagement o. ä. abgeschlossen. Sie verfügen ferner über die entsprechende Praxiserfahrung. Sie arbeiten gerne selbstständig, haben eine rasche Auffassungsgabe und kommunizieren professionell.

Wir bieten Ihnen eine äusserst motivierende und herausfordernde Aufgabe in einem dynamischen Tätigkeitsgebiet auf oberster Führungsebene unserer Kunden. Unsere Anstellungsbedingungen sind zeitgemäss und fair.

Interessiert? Eröffnen Sie sich neue Perspektiven und werden Sie Teil von Brandenberger+Ruosch.

Herr Dr. Markus Kellenberger, Geschäftsführer, freut sich auf Ihre vollständige Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Ausbildungs- und Arbeitszeugnissen.

Brandenberger+Ruosch AG
Industriestrasse 24
8305 Dietlikon (Zürich)
Tel. +41 44 805 47 77
mk@brandenbergerruosch.ch
www.brandenbergerruosch.ch

Bauherrenberatung	Zürich
Immobilienberatung	Bern
Unternehmensberatung	Luzern

**Brandenberger
+ Ruosch**



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Fachspezialist/-in Immobilien / Landerwerb 100%

Der Kanton Zürich gehört zu den dynamischsten Regionen der Schweiz. Damit sich die Städte und Gemeinden qualitativ weiter entwickeln können, ist ein steter Ausbau der Infrastruktur notwendig. Für den Kauf der benötigten Landflächen für Strassen- und Hochwasserschutzprojekte, schliessen 4 Fachspezialisten Landerwerb mit den betroffenen Grundeigentümern Verträge ab und führen Enteignungsverfahren durch.

Sie verfügen über mehrere Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche (z.B. Immobilienverwaltung oder Immobilienbewertung) und haben sich fachlich weitergebildet. Der Umgang mit Menschen und das Verfassen von anspruchsvollen Texten bereitet Ihnen Freude. Sie interessieren sich für rechtliche Fragen und wirtschaftliche Zusammenhänge. Ihr Verhandlungsgeschick hilft Ihnen in einem eigenen Gebiet Landerwerbsverhandlungen für Strassen- und Wasserbauprojekte durchzuführen. Ihr Aufgabenbereich wird zudem durch Käufe und Verkäufe von Liegenschaften bereichert. Dank Ihrer Neugierde können Sie sich in diesem vielfältigen Aufgabengebiet entwickeln.

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

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

Ihr neues Umfeld: www.immobilienamts.zh.ch.

Einfluss des Bauherrenberaters

Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Im Anschluss an die diesjährige Generalversammlung zeigte Beat Bühlmann vom Softwarehersteller Evernote, wie Unternehmen sich am Markt behaupten können.



Links: KUB-Präsident Thomas Wipfler führte durch die GV, Vizepräsident Adrian Humbel (links) präsentierte die Jahresrechnung. Mitte: Thomas Wipfler dankt Bobby Kotas für seinen langjährigen Einsatz als Revisor. Rechts: Beat Bühlmann von Evernote präsentierte moderne Arbeitsmethoden.

RETO WESTERMANN* •

SCHLECHTES WETTER, GUTE LAUNE. Ein Spruch zum Wetter gehört zum traditionellen Start der Generalversammlung der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB), bietet doch der grosse Saal im Hotel Zürichberg freien Ausblick über den See. In den letzten Jahren konnte KUB-Präsident Thomas Wipfler sich jeweils über schönstes Wetter freuen, dieses Mal aber zeigte sich der Himmel verhangen. Das tat der guten Laune des Präsidenten sowie der rund 41 Mitglieder und Gäste keinen Abbruch, kann die Kammer doch auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken: Die Mitgliederzahlen haben zugelegt, das neu aufgelegte Handbuch verkauft sich bestens, die Veranstaltungen stossen auf ein gutes Echo, und die Finanzen sind im Lot. Für das bereits angebrochene Jahr hat die KUB wieder einiges vor: So wird sie sich weiterhin bei der Erarbeitung der SIA Ordnung 101 (Bauherrenleistungen) engagieren, eine zweite BIM-Umfrage ist geplant, und der Honorarleitfaden für Bauherrenberater soll fertiggestellt werden. Im Weiteren

hat sie bei verschiedenen Vernehmlassungen im Sinne der Bauherren Einfluss genommen.

KEINE AMTSZEITBESCHRÄNKUNG MEHR. Neben den üblichen Geschäften hatte die GV auch über zwei Statutenänderungen zu befinden: zum einen die Anpassung der Vorgaben zur Berufserfahrung der KUB-Mitglieder an die Statuten des SVIT mit einer Erhöhung von heute fünf auf künftig sechs Jahre Berufserfahrung; zum anderen die Streichung Amtszeitbeschränkung der Vorstandsmitglieder. KUB-Präsident Thomas Wipfler sprach mit einem Augenzwinkern von einer «Lex Wipfler», hätte er doch an der diesjährigen GV nicht wiedergewählt werden können. Denn vor seinen drei Jahren als Präsident war er bereits sechs Jahre Vorstandsmitglied und hätte so das bisherige Maximum von neun Amtsjahren erreicht gehabt. Beide Anträge wurden ohne Gegenstimme genehmigt. Und so konnte Thomas Wipfler für eine weitere Amtszeit bestätigt werden, was ihn sichtlich freute: «Ich möchte noch einiges anpacken, verspreche aber,

dass ich nicht bis zur Pensionierung Präsident bleiben werde.» Neu gewählt wurde einer der Revisoren: Bobby Kotas trat aufgrund seiner Pensionierung zurück, als Nachfolger wurde Reto O. Lienhard gewählt. Ebenfalls neu dabei ist Rechtsanwältin Sybille Schnyder. Sie verstärkte den Pool der SVIT-Delegierten. Nach knapp fünfzig Minuten war KUB-Präsident Thomas Wipfler bereits

dazu, an welcher die KUB massgeblich mitgewirkt hat.

MEHR ZEIT FÜR DIE ZUKUNFT. Nach einer kurzen Pause folgte der zweite Teil der GV mit dem Referat von Beat Bühlmann, General Manager beim Softwarehersteller Evernote. Er sprach über Megatrends, Innovationen und Produktivitätssteigerung. Als Einstieg stellte Bühlmann zwei eindrucksvolle Beispiele vor:

» Dank des grossen Einsatzes von Bruno Meyer konnten wir 2017 viele neue Mitglieder gewinnen.«

THOMAS WIPFLER, KUB-PRÄSIDENT

am Schluss der Traktandenliste angekommen und übergab das Wort an Ivo Cathomen von der SVIT-Geschäftsstelle. Dieser umriss kurz die aktuelle Arbeit, die auf den drei Säulen Bildung, Politik und Networking-Plattform aufbaut. Insbesondere die Politik gibt viel zu tun. «Wir haben laufend 60 bis 70 politische Geschäfte auf dem Radar», sagte Cathomen. Aktuell gehört beispielsweise die Revision des Bauvertragsrechts

Einst waren Nokia und Kuoni in ihrer jeweiligen Branche führend und verfügten über riesige Marketingbudgets. Trotzdem scheiterten beide und spielen heute nur noch eine marginale Rolle. Zwei Fälle, die zeigen, was passiert, wenn Unternehmen sich nur aufs laufende Geschäft konzentrieren und nicht erkennen, wie sich die Welt drumherum verändert. «Wenn Unternehmen sich nur noch im Hamsterrad drehen, nützt



auch viel Geld nichts», brachte er es auf den Punkt. Er plädierte deshalb für einen Kulturwandel: «Firmen müssen sich mehr Zeit nehmen, um aus dem Alltagsgeschäft auszubrechen. Nur so können sie heraus finden, wohin der Trend geht.» Gerade KMU hätten dabei seiner Meinung nach grosse Vorteile, da sie schneller agieren könnten als Grossunternehmen und heute aufgrund der Cloud-Dienste auf unbegrenzte digitale Ressourcen zurückgreifen könnten – was bisher nur Grossfirmen vorbehalten war.

NOTIZEN STATT DATENORDNER. Der Weg zu mehr Zeit für Dinge ausserhalb des Alltagsgeschäfts führt für Bühlmann über den Effizienzgewinn. «Im Schnitt verbringt man im Büro täglich 2,5 Stunden mit der Suche nach Informationen.» Sein Unternehmen hat es sich deshalb zur Aufgabe gemacht, vorhandenes Wissen mithilfe einer ausgeklügelten Suchmaschine möglichst rasch zugänglich zu machen – dabei werden sowohl firmeninterne als auch externe Quellen genutzt. Seine Kunden, so Bühlmann, würden

dadurch bis zu zwanzig Prozent Zeit sparen. Wie das funktioniert, zeigte er anhand seiner eigenen Arbeitsoberfläche auf dem Computer: Traditionelle Dateiodner gibt es dort keine mehr, sondern digitale Notizblätter, die nach verschiedenen Themen geordnet sind und aus Texten, Bildern, Dateien oder Tondokumenten bestehen. Dank der schnellen Suchfunktion findet sich Bühlmann darin rasch zurecht. Zudem können die Notizen zum Teil auch von anderen Mitarbeitenden im Unternehmen eingesehen werden. Umgekehrt darf Bühlmann auch auf deren Notizen und Dokumente zugreifen. «Dank unserer Software merkt man beispielsweise schnell, wenn jemand anders im Unternehmen schon am gleichen Thema gearbeitet hat – Wissen, von dem man sonst in der Regel nicht erfährt. Dies spart viel Zeit und bringt manchmal sogar die zündende Idee.»



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

ANZEIGE

IN ASSOCIATION WITH



ZÜRICH GENEVA BASEL LAUSANNE

SPG Intercity Zurich AG – Experten für Immobilienbewertung

Portfolio- und Einzelbewertung, Markt- und Standortanalyse, Assetstrategie, Szenarioanalyse, Due-Diligence-Beratung und Mietzinseinschätzung – auf diese Themen sind wir spezialisiert.



Béatrice Gollong MRICS
Head Investment and Consulting
Deputy CEO
T +41 44 388 58 52



Pascal Schmid
Senior Consultant
Investment and Consulting
T +41 44 388 58 53



Stéphanie Terrier
Consultant
Investment and Consulting
T +41 44 388 58 44

spgintercity.ch

SPG Intercity is a joint venture of the Société Privée de Gérance (Geneva) and the Intercity Group (Zurich), two independent real estate service companies with offices in major Swiss cities.





Mehr als Werte berechnen – wir zeichnen ein präzises Bild!

Als einer der führenden Immobiliendienstleister der Schweiz verfügen wir über hohe Expertise in Immobilienbewertungen. Ob Einzelgutachten oder umfassende Portfoliobewertungen, wir garantieren Ihnen eine maximale Wertsicherheit. Gemeinsam machen wir mehr aus Ihrer Immobilie.

Olivier Aeby
Bewertung, Gutachten Schweiz
+41 58 715 61 86
olivier.aeby@privera.ch

PRIVERA ist der führende unabhängige
Immobiliendienstleister der Schweiz.

Bewirtschaftung
Miteigentümerschaft
Center Management
Handel
Vermietungsmanagement
Baumanagement

privera.ch

Ein ehrwürdiger Ort

Der SVIT beider Basel hat am 23. April zu seiner 84. Generalversammlung ins altehrwürdige Kunstmuseum Basel eingeladen. Der gesamte Vorstand wurde wiedergewählt und ein neues Ehrenmitglied begrüsst.



Das neue Ehrenmitglied Michel Molinari wird mit Blumen beschenkt.

MARCEL HUG* •

LEHRSTELLEN IM FOKUS. Der Präsident Andreas Biedermann stellte in seiner kurzen Eröffnungsrede das Kunstmuseum vor. Mit seinem im Jahr 1661 von der Stadt erworbenen «Amberbach-Kabinett» gilt das Kunstmuseum Basel als eines der ältesten öffentlich zugänglichen Kunstmuseen der Welt. Heute umfasst es rund 4000 Ausstellungsstücke und zählt somit nicht nur zu den ältesten, sondern auch zu den renommiertesten Museen weltweit. Der wunderschöne Saal gab dem Anlass einen festlichen Rahmen. Die Bedeutung des SVIT beider Basel liess sich auch an den zahlreichen Ehrengästen aus Politik und Verwaltung ablesen.

Nahtlos leitete der Präsident zu den statutarischen Geschäften über. Der beeindruckende Jahresbericht gab Auskunft über die vielen Aktivitäten des SVIT beider Basel. Daneben wurde aber auch darauf hingewiesen, dass im Bereich der Lehrstellen noch Potenzial gegen oben ist. Die Mitglieder wurden ermuntert, Stellen für Lernende zu schaffen, da diese das Fundament des Berufsstandes darstellen.

AKTIONSFONDS WICHTIGER DENN

JE. Als immer wichtiger wurde die Arbeit an der politischen Front bezeichnet. Die Interessen des freien Eigentums und eines funktionierenden Mietmarktes müssen immer wieder gegen Angriffe mittels Volksinitiativen und parlamentarischer Vorstösse auf allen Ebenen bekämpft werden. Der SVIT beider Basel hat diese Zeichen der Zeit schon lange erkannt und einen Aktionsfonds gegründet, aus welchem die politische Arbeit finanziert wird. Der Präsident des Aktionsfonds, Lukas Polivka, machte eine Auslegung, welche klar aufzeigte, wo noch vermehrt politisch gearbeitet werden muss.

Zwei erfreuliche Traktanden waren die Jahresrechnung und das Budget, welche zeigten, dass auch in diesem Bereich der SVIT beider Basel nachhaltig auf Kurs ist. Die angestrebte «schwarze Null» konnte erreicht werden, und auch beim Budget war noch Luft für die Aufstockung von Rückstellungen.

Dass die Mitglieder mit der Führungscrew zufrieden sind, zeigte sich bei dem Traktandum Wahlen. Der gesamte Vorstand, die Delegierten und weitere

Organe wurden alle einstimmig wiedergewählt. Der Vorstand durfte mit Befriedigung zur Kenntnis nehmen, dass die Mitglieder grosses Vertrauen in seine Arbeit haben.

MICHEL MOLINARI WIRD EHRENMITGLIED.

Da keine Anträge der Mitglieder eingegangen waren, konnte der Präsident zügig zum Thema Ehrungen übergehen. Per Akklamation wurde der aktuelle Vizepräsident des SVIT Schweiz, Michel Molinari, zum Ehrenmitglied ernannt. Vorstellen musste der Präsident seinen Vorgänger

nicht, denn er war von 2002 bis 2017 während 15 Jahre im Vorstand, davon sechs Jahre als Präsident. Er hat den Verband wesentlich geprägt und mit Engagement, Herzblut und viel Um- und Weitsicht in die richtige Richtung geführt. Der Präsident dankte ihm herzlich für alles, was er für den SVIT beider Basel geleistet hat. Michel Molinari bedankte sich bei den Anwesenden für seine Wahl. Danach überbrachte er Dankesworte und führte einige Informationen aus dem Präsidium und dem Exekutivrat des SVIT Schweiz aus.

Nach der Generalversammlung waren alle Anwesenden zu einem Apéro rüch eingeladen. Dort entwickelten sich gute Gespräche und das Netzwerk konnte einmal mehr gepflegt werden. Auch kulinarisch wurde einiges geboten, und das Bistro des Kunstmuseums legte sich ins Zeug. Alle, die einen früher, die anderen später, traten dann zufrieden den Heimweg an. ●



*MARCEL HUG
Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

ANZEIGE

100 Jahre Kaldewei

2018 blickt Kaldewei auf eine erfolgreiche 100-jährige Firmengeschichte zurück.

► **Mutige Entscheidungen, den Blick stets nach vorne gerichtet und die Kunst, sich immer wieder neu zu erfinden: so ist aus einer kleinen Blechwarenfabrik einer der weltweit führenden Hersteller von emailierten Badlösungen geworden. Heute ist Kaldewei mit seinem Dreiklang aus Duschfläche, Waschtisch und Badewanne in Millionen Badezimmern auf der ganzen Welt zuhause. Stets hielt das Unternehmen dabei am Material Kaldewei Stahl-Email fest.**

INTERNATIONALER PARTNER IM OBJEKTGESCHÄFT. Pioniergeist, Innovation sowie exzellente Qualität, ausgedrückt in einem 30-jährigen Garantieverprechen, bilden das Rückgrat einer wertorientierten Unternehmensentwicklung. Aktuell ist Kaldewei in über 80 Ländern weltweit präsent. Die stärksten Kernmärkte des Unternehmens in Europa sind – neben Deutschland – Frankreich, Italien, Grossbritannien, Österreich und die Schweiz.

STRATEGISCHE WEICHENSTELLUNGEN. 1934 schlug die Geburtsstunde der ersten Kaldewei Badewanne, die noch aus mehreren Teilen zusammengesetzt wurde. In den folgenden Jahrzehnten gelang es Kaldewei, mit neuen Produktionstechniken die Branche zu revolutionieren. In Deutschland war das Unternehmen der erste Industriebetrieb der Sanitärbranche, bei dem 1972 in der Serienfertigung Roboter zum Einsatz kamen, die für einen computergesteuerten, gleichbleibenden Emailauftrag sorgten.

MIT DER VIERTEN GENERATION IN DIE ZUKUNFT. Mit Franz Kaldewei steht die vierte Generation an der Spitze des Familienunternehmens. «Ich habe grossen Respekt vor den Leistungen meiner Vorgänger. Aus der Vergangenheit lernen, um die Zukunft neu zu gestalten – das ist mein Credo bei der Fortführung des Familienunternehmens. Ein Schwerpunkt liegt auch weiterhin im Ausbau unseres dritten Standbeines, Kaldewei Waschtische aus Stahl-Email», blickt Franz Kaldewei optimistisch in die Zukunft.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Kaldewei Schweiz GmbH
 Rohrerstrasse 100
 CH-5000 Aarau
 062 205 21 00
 062 212 16 54
 info.schweiz@kaldewei.com
 www.kaldewei.ch



Die Waschtischschalen Miena von Kaldewei zeichnen sich durch eine besondere Filigranität aus.



Bereits Anfang der 1930er-Jahre wendete sich Kaldewei dem Sanitärmarkt zu und hat ihn bis heute geprägt. 1934 schlug die Geburtsstunde der ersten Kaldewei Badewanne, die noch aus mehreren Teilen zusammengesetzt wurde.

Tageskurs «Energetisch wirtschaftlich Investieren (EnWI)» Energieeffizienz rechnet sich



► Die Energiestrategie 2050 und das Pariser Abkommen setzen ambitionierte Ziele für die sparsame Verwendung von Ressourcen und die Reduzierung von CO2 in der Atmosphäre. Der Tageskurs des energie-cluster.ch zeigt, wie sie sich im Gebäudebereich wirtschaftlich erfüllen lassen.

Die Schonung fossiler Ressourcen, die Förderung erneuerbarer Energiequellen und die bedarfsgerechte Versorgung von Liegenschaften, das sind mehr als idealistische Fernziele. Unsere Gesellschaft befasst sich mit einer Generationen übergreifenden Aufgabe, die längst nicht abgeschlossen ist und auch eine wichtige wirtschaftliche Komponente besitzt. Rechnet sich die energetische Optimierung meines Neubau- oder Sanierungsprojektes? Diese Frage ist essenziell – und sie lässt sich bei einer guten Vorbereitung klar mit JA beantworten! Der energie-cluster.ch zeigt am Tageskurs «Energetisch wirtschaftlich Investieren (EnWI)», welche Hilfsmittel und welche Unterstützung bei der Planung zur Verfügung stehen.

EnWI ist ein Tool, das der energie-cluster.ch entwickelt hat. Das Computerprogramm stellt dar, welche



Investitionskosten für Sanierungen bei verschiedenen Eingriffstiefen bezüglich Energieeffizienz (MuKE, Minergie, Minergie-A, Minergie-P, Plusenergie-Gebäude) anfallen. Mit Einbezug von Förderungen und Steuererleichterungen bei der Berücksichtigung erneuerbarer Energiequellen kann die Rentabilität von Massnahmen berechnet werden. Selbst die Auswirkungen auf die Mieterschaft bezüglich Netto- und Bruttomieten lassen sich mit EnWI ermitteln, es ist ein

ökonomischer Vergleich verschiedener Strategien möglich. Am Tageskurs wird dieses Tool vorgeführt, Fachleute aus der Immobilienbranche, von Verbänden und der Bauindustrie ergänzen mit ihren Referaten die Präsentation und vermitteln eine umfassende Übersicht auf das anspruchsvolle Thema. Nehmen Sie teil und lassen Sie sich überzeugen von der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit energetisch optimierter Neubau- und Sanierungsprojekte!

ENERGETISCH WIRTSCHAFTLICH INVESTIEREN (ENWI)

- Sanieren, neu bauen aus Sicht von Hauseigentümern und Investoren
- Erneuerungen, Sanierungen aus Sicht der Vermieter und der Mieterschaft
- Energetisches Bauen mit innovativen Technologien leicht gemacht
- Energetisch wirtschaftlich Investieren: Wie geht das?
- Überblick neue Gesetzgebung und finanzielle Förderung

30. August 2018, HWZ, Zürich

13. November 2018, Holiday Inn, Bern

► WEITERE INFORMATIONEN:

Geschäftsstelle energie-cluster.ch
Gutenbergstrasse 21
3011 Bern

Stefanie Züllli
031 381 50 81
stefanie.zuellli@energie-cluster.ch
www.energie-cluster.ch

Dr. Patrick Vogt neu im Verwaltungsrat der Markstein AG

► Als zukunftsorientierter Immobiliendienstleister befasst sich Markstein AG intensiv mit den neuen Technologien und der Digitalisierung. Damit will sie insbesondere auch ihren Kunden den entscheidenden Vorsprung und Mehrwert bieten.

Dr. Patrick Vogt, Inhaber und Leiter von vogt media consulting wurde am 1. Mai 2018 in den Verwaltungsrat der Markstein AG gewählt. Er verfügt über langjährige Erfahrung als Berater in den Bereichen Strategie, Medien und Kommunikation. Markstein ist überzeugt, dass Patrick Vogt zusätzliche Impulse für die Weiterentwicklung geben kann.

Die bisherigen Verwaltungsräte Dr. Markus Bill (Präsident) und Marco Uehlinger (Verwaltungsratsmitglied und CEO) bleiben in ihrem Amt.



Dr. Patrick Vogt (49),
neuer Verwaltungsrat der Markstein AG

PATRICK VOGT. Patrick Vogt ist Inhaber und Leiter von vogt media consulting und unterstützt in strategischen Fragestellungen europaweit Klienten der Medien-, Telekommunikations-, Sport- und Unterhaltungsindustrie sowie im Digitalgeschäft. Er ist Präsident des Verwaltungsrats der Energy

Schweiz (Radio, Events, Digital), der LINK Marketing Services (Marktforschung) sowie der Zaltana Properties (Immobilien). Er ist Dozent für Strategie, Medien und Kommunikation an der Universität Zürich und an der Steinbeis Hochschule Berlin.

Zuvor arbeitete er als Berater bei McKinsey & Company sowie während des Studiums als Journalist, Moderator und Geschäftsleiter für verschiedene Zeitungen, Radiosender und TV-Stationen in der Schweiz. Er studierte und promovierte (Dr. oec.) an der Universität St. Gallen (HSG).

DAS UNTERNEHMEN MARKSTEIN AG. Die Markstein AG ist ein etabliertes Unternehmen in der Immobilienbranche. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Portfoliomanagement, Projektmanagement Investment sowie Verkauf von Eigenheim und

Erstvermietung. Mit ihren ganzheitlichen und innovativen Lösungen leistet Markstein einen massgeblichen Beitrag zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität der Menschen.

Das Unternehmen mit Standorten in Baden und Zürich beschäftigt 27 bestens ausgebildete Mitarbeitende, die allesamt über das Wissen und die Erfahrung verfügen, um kreative und innovative Lösungen zu erarbeiten. Ganz im Interesse und Dienste der Kunden, welche stets im Zentrum des Denkens und Wirkens stehen.

► WEITERE INFORMATIONEN:

Markstein AG
Haselstrasse 16
5401 Baden
056 203 50 00
nicole.graf@markstein.ch
www.markstein.ch

Treppen sicher gestalten

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

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

Mit Treppensteigen leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung unserer Gesundheit. Das gilt aber nur dann uneingeschränkt für alle, wenn die Treppe mit einem Handlauf ausgestattet ist. Fehlt der Handlauf oder ist er auf der falschen Seite angebracht, können Treppen zu einer Gefahr oder gar zu einer unüberwindbaren Barriere werden.

ANFORDERUNGEN AN EINEN HANDLAUF. Es gibt wohl kein anderes Bauelement, mit dem man so kostengünstig für mehr Sicherheit, Schönheit und Bequemlichkeit sorgen kann. Damit der Handlauf seine Funktion auch optimal erfüllen kann, muss er auch fachgerecht nach Norm und Gesetz montiert sein.

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

0.30m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE. Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen, und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN. Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinkindwichtigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern private Kunden, aber auch Eigentümergemeinschaften, Hausverwaltungen und Immobilienbesitzer in der gesamten Schweiz

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



Beidseitiger Aussenhandlauf vor einem Bürogebäude



durchlaufender Handlauf mit Licht, wandseitig, wo die Stufen breiter und sicherer sind



wandseitig nachgerüstet in einer Wohnbaugenossenschaft, Altbestand



Energiestrategie 2050: für Immobilienbesitzer wird es spannend

► Die «integrierten Energiesysteme» der EKZ bieten Immobilienbesitzern einfache, zuverlässige und zukunfts-fähige Lösungen – ökonomisch und ökologisch sinnvoll. Sie tragen dazu bei, die Ziele der Energiestrategie 2050 zu erreichen.

Durch das neue Energiegesetz und die Energiestrategie 2050 ist Bewegung in den Schweizer Gebäudetechnikmarkt gekommen. Nicht nur die Ziele sind ambitiös, auch die Auswirkungen auf die Konsumentinnen und Konsumenten sind spürbar. Besonders attraktiv werden die neuen Vorgaben für die Immobilienwirtschaft und für Besitzer von Liegenschaften. Denn wer künftig eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert, kann den produzierten Strom selber nutzen und an die Mieter oder sogar dem Nachbarn verkaufen und damit Geld verdienen. Ein Konzept, das nicht nur für den Immobilienbesitzer sondern auch für die Mieter attraktiv sein kann.

Und diese wenden sich vermehrt der **Elektromobilität** zu, was Immobilienbesitzer vor neue Herausforderungen stellen wird. Wer ein Elektrofahrzeug besitzt, wird dieses aufgrund der langen Aufladezeit ungern an öffentlichen Ladestationen «tanken». Geladen wird zuhause oder am Arbeitsplatz. Wenn nun abends alle Bewohner einer Überbauung gleichzeitig nach Hause kommen und ihr Auto an die Ladestation anschliessen, führt das zu teuren Lastspitzen oder sogar zu einer Überlastung des Stromnetzes. Mittels eines Lastgang-Management ist es allerdings möglich, die Fahrzeuge gestaffelt zu laden. Durch die Verknüpfung des **Lastgang-Management** mit dem Gesamtsystem werden so Heizung, Brauchwarmwasser, Ladestation und Photovoltaikanlage gekoppelt und koordiniert.



Gut abgestimmte Anlage

«Nur wer Stromerzeugung und -speicherung, Wärme- und Kälteerzeugung und Elektromobilität in einem integrierten Energiesystem kombiniert, wird die Ziele der Energiestrategie ökologisch und wirtschaftlich erreichen.»

Daniel Zbinden, Leiter Energiecontracting bei den Elektrizitätswerken des Kantons Zürich (EKZ) ist überzeugt, dass mit einer gut dimensionierten Photovoltaikanlage, abgestimmt auf den Verbrauch, die Stromkosten für die Haushalte reduziert werden können: «Je nach Höhe des Stromtarifs des lokalen Energieversorgers kann dies mehrere Rappen pro Kilowattstunde ausmachen». Zudem könne die Attraktivität der Liegenschaft durch günstigen und ökologischen Strom vom eigenen Dach gesteigert werden.

Dies ist neben der ökologischen Betrachtung entscheidend, denn die Energiestrategie 2050 steckt hohe Ziele. Und sie zwingt uns, die Energieversorgung für Immobilien grundlegend zu überdenken. Als praxisnaher Ansatz rückt das sogenannte integrierte Energiesystem in den Vordergrund. Denn nur wer Stromerzeugung und -speicherung, Wärme- und Kälteerzeugung und Elektromobilität in einem integrierten Energiesystem kombiniert, wird die Ziele der Energiestrategie ökologisch und wirtschaftlich erreichen. Zentral ist dabei der **optimierte Eigenverbrauch**. Der Strom der eigenen Photovoltaikanlage soll möglichst vollständig im eigenen Haus verbraucht und möglichst wenig davon ins Netz des Energieversorgers zurückgespeist werden. Dafür müssen die Auslegung der Photovoltaik, allenfalls des Batteriespeichers und der einzelnen Verbraucher optimal aufeinander abgestimmt sein.

EKZ KOMPETENZ. «Mit dieser Thematik kennen wir uns aus», sagt Daniel Zbinden. Die EKZ gilt seit Jahrzehnten als zuverlässiger Partner in verschiedenen Bereichen der Wärme- und Stromerzeugung sowie den entsprechenden Gebäudelösungen. Die EKZ erstellen seit 1997 Energieerzeugungsanlagen und nutzen dabei nachhaltige Energiequellen. «Wir liefern schweizweit Wärme und Kälte für Wohnüberbauungen sowie Büro- und Gewerbeliegenschaften. Eigenverbrauchsgemeinschaften mit Photovoltaikanlagen und Batteriespeichern, Autoladestationen, virtuelle Kraftwerke oder Datenmanagement mit Visualisierung runden unser breites Angebot ab», führt Daniel Zbinden weiter aus. Eine übergeordnete Systemsteuerung ist absolut zentral, da sie im Wohnungs- und Bürobau die wichtigsten Verbrauchergruppen koordiniert: Wärmepumpen (inklusive Brauchwassererzeugung) und die Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität.

Konkret: Wärme-, Kälte und Brauchwarmwasser-Lasten werden zeitlich so verschoben, dass sie mit der Produktion von Solarstrom zusammenfallen. Wenn darüber hinaus noch ein Stromspeicher installiert wird, kann sogar noch mehr des lokalen Solarstroms für den späteren Eigenverbrauch gespeichert werden.

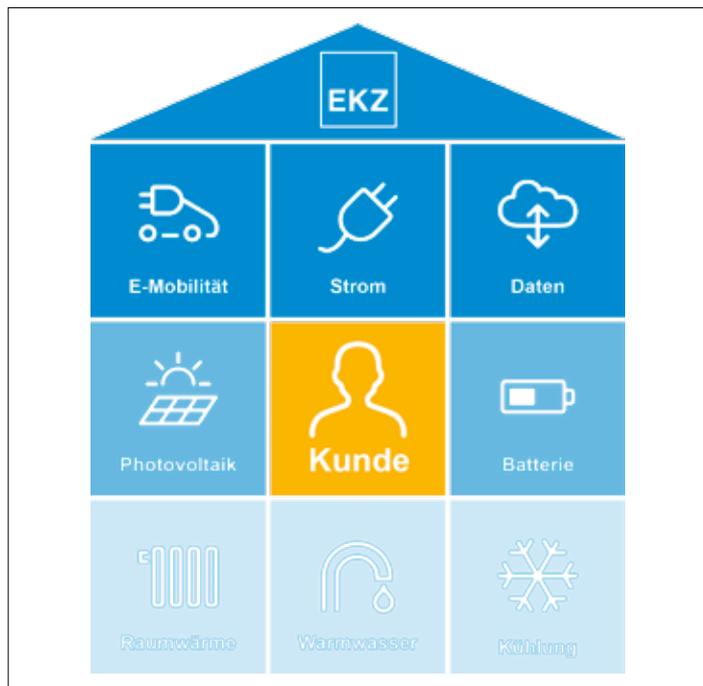
INTELLIGENTE STEUERUNG. Herzstück dieses integrierten Energiesystems ist eine intelligente Steuerung. Sie stimmt alle steuerbaren Verbraucher mit der momentanen und prognostizierten Produktionsleistung der Photovoltaikanlage ab. Idealerweise werden auch Informationen über die aktuelle Netzauslastung einbezogen um die Immobilie möglichst netzdienlich zu betreiben. Mit den heute gängigen voneinander unabhängigen Gebäudeautomationssystemen alleine ist das allerdings nicht zu bewerkstelligen. Benötigt werden moderne und zukunftsgerichtete Lösungen, welche über den gesamten Lebenszyklus der Anlage funktionsfähig bleiben. Bereits bei der Planung zeichnet sich ab, dass ein integriertes Energiesystem nur dann wirtschaftlich betrieben werden kann, wenn die Langfristigkeit sichergestellt ist. Alle verbauten Sensoren, Aktoren, Bussysteme, etc. müssen während des gesamten Lebenszyklus betriebsbereit bleiben und miteinander kommunizieren können. Diese Systeme und Schnittstellen sind äusserst komplex. Die langfristige Perspektive ist deshalb entscheidend, denn wenn Steuerungssysteme nicht mehr weiterentwickelt oder mit Ersatzteilen gewartet werden können, ist der Betrieb nicht mehr möglich. **Die EKZ bietet hier eine Lebenszyklusgarantie.**

Das Rundum-sorglos-Modell der EKZ (siehe Grafik weiter unten) trägt wesentlich dazu bei die Ziele der Energiestrategie 2050 zu erreichen. Es beinhaltet die Planung, den Bau, den Betrieb, den Unterhalt und die Finanzierung von nachhaltigen Gebäudelösungen. Der Kundennutzen ist dabei sehr gross: individuelle Lösungen, kein Planungs-, Erstellungs-, und Betriebsrisiko, es müssen keine Rückstellungen für Ersatzinvestitionen getätigt werden und die Versorgungssicherheit ist rund um die Uhr gewährleistet. Generalunternehmungen, Architekten, Planer, Investoren und Gemeinden profitieren von dem erprobten Zusammenspiel aller Komponenten.

Interessiert? Die Vorgehensberatung ist **kostenlos** – nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Patrick Flammer, Leiter Verkauf, 058 359 58 34 patrick.flammer@ekz.ch ekz.ch/gbl

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.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ) Gebäudelösungen, Überlandstrasse 2 8953 Dietikon, 058 359 53 53



Sorglos-Modell

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



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

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

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

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

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

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

ZUR GESCHICHTE

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



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Online-Handel mit Anlage- und Geschäftsliegenschaften Deal Estate macht den Markt



Die Objekte sind da, die Anbieter, die Käufer: Deal Estate führt die Interessen zusammen.



Peter Wullschleger ist Mitglied und Delegierter des Verwaltungsrats von Deal Estate. Lange Zeit war er Chief Financial Officer und Mitglied der Konzernleitung der Swiss Prime Site sowie Leiter Finanzen und Controlling des Real Estate Asset Management Schweiz von Credit Suisse.

Deal Estate ist die erste Online-Immobilien-Plattform in der Schweiz, die Anbieter und Käufer zusammenführt. Sie steht ausschliesslich für Nutzer bereit, die professionell mit Anlage- und Geschäftsliegenschaften handeln.

Die Branche verfolgt die Entwicklung gespannt – und hat Fragen, welche Peter Wullschleger gerne beantwortet. Er ist Mitglied und Delegierter des Verwaltungsrats von Deal Estate.

PETER WULLSCHLEGER, WAS LEISTET DEAL ESTATE? Deal Estate digitalisiert den Markt der Geschäfts- und Anlageimmobilien. Bieter und Käufer finden für Transaktionen online zusammen. Ohne Vermittler, ohne Marketing, ohne Meetings und ohne entsprechende Kosten. Für die Preisfindung steht ein ein- oder mehrstufiges Bieterverfahren zur Wahl.



Neues Format für den Handel mit Anlage- und Geschäftsliegenschaften. www.deal-estate.ch ist mobile-tauglich.

SIND OFT KOMPLEXE IMMOBILIEN-TRANSAKTIONEN ÜBERHAUPT DIGITAL ABBILDBAR?

Sie sind es, dass wissen wir, und die ersten Erfahrungen zeigen es. Entscheidend ist dabei, dass sowohl Anbieter wie auch Käufer sorgfältig durch den Prozess geführt werden: Vom Eröffnen des Datenraums mit dem Hochladen der Dokumente bis zur Nutzung der Plattform für den geschützten Informationsaustausch zwischen den Parteien. Das ist ja das Phantastische, wie einfach komplexe Vorgänge werden, wenn sie richtig programmiert, strukturiert und dargestellt sind. Man denke nur an die Mobile-Phones mit ihren Apps. Unglaublich, wie sie komplexe Vorgänge für den Benutzer vereinfachen.

BRACHT ES DA ÜBERHAUPT NOCH MENSCHLICHE UNTERSTÜTZUNG?

Selbstverständlich, der Anbieter ist ein Mensch, der handelt und entscheidet, und der Käufer ist es auch. Expertise und Intuition von Beraterinnen und Beratern – und nicht künstliche Intelligenz – sind nach wie vor entscheidend. Deal Estate ist so gesehen ein Instrument, das die Routinen vereinfacht, die Übersicht verbessert und die Dokumentation automatisiert. Und damit dem Menschen die Arbeit erleichtert und gleichzeitig professionalisiert.

DIE FACHLICHEN ANSPRÜCHE AN DIE IMMOBILIEN-FACHLEUTE STEIGEN ALSO TROTZ IT. So wie überall, wo Informationstechnologie Prozesse automatisiert und Märkte auf den Kopf stellt.

HAND AUFS HERZ: IST DEAL ESTATE WIRKLICH SO EINFACH BEDIENBAR WIE EINE APP? Ja, Deal Estate ist selbsterklärend. Das sowohl bei der Registrierung als

auch beim Aufschalten eines Objekts und während der Bieterverfahren. Die Plattform gibt jederzeit klare Anweisungen und plausibilisiert die Eingaben. Die Mandate werden online verwaltet, Statusänderungen online gemeldet, Termine zwischen Bieter und Käufer online vereinbart. Sie können sich auch in einem geschlossenen Chat-Raum austauschen. Kurz: Wer E-Banking unkompliziert findet, wird auch keine Probleme mit dem elektronischen Immobilienhandel haben, trotzdem das eine wie das andere mit grosser Komplexität verbunden ist und höchste Sicherheitslevels erfordert.

WILL HEISSEN ... Software und Speicher von Deal Estate befinden sich auf einem Server in der Schweiz. Der Datenraum ist nach höchsten Standards gesichert. Auch werden die Systeme laufend aktualisiert. Wichtig auch, dass Deal Estate Daten weder selbst ausgewertet noch anderen Personen oder Firmen zur Verfügung stellt.

WER BENUTZT DEAL ESTATE MIT VORTEIL?

Deal Estate richtet sich an alle relevanten Marktteilnehmer. Also an alle, die Geschäftsliegenschaft und Mehrfamilienhäuser, Gewerbe- und Bürogebäude professionell verkaufen oder kaufen wollen. Das sind Investoren und Immobilienunternehmen, Institution und KMUs, Baugenossenschaft und private Eigentümer von Mehrfamilienhäusern, Makler, Erben und Notare. Für den Handel von privatem Wohneigentum ist Deal Estate dagegen nicht vorgesehen.

WIE FINANZIERT SICH DEAL ESTATE? Das Registrieren bei Deal Estate ist kostenlos. Für den Käufer sind die

Transaktionen kommissionsfrei. Die Aufschaltgebühr muss der Verkäufer bezahlen. Ebenso wird ihm die Abschlussgebühr in Rechnung gestellt, sofern die Liegenschaft verkauft wurde.

WAS IST DIE NÄCHSTE GROSSE GESCHICHTE?

Im Immobilienmarkt der Handel mit Wohneigentum. Wie schnell so etwas gehen kann, zeigt uns Airbnb, der Markt der Ferienwohnungen bzw. der Hotellerie. Kann sein, dass auch beim Handel mit Wohneigentum kein Stein auf dem anderen bleibt. Nur werden auch dabei menschliche Expertise und Fachberatung erfolgsentscheidend sein, davon bin ich überzeugt.

BLITZSTART VON DEAL ESTATE

Die Deal Estate AG ist ein führender Anbieter bei digitalen Immobilien-Transaktionsplattformen. Die webbasierte Applikation bildet alle Aspekte des professionellen Immobilienhandels ab. Bei Datensicherheit und Datenschutz nutzt die Plattform modernste Tools.

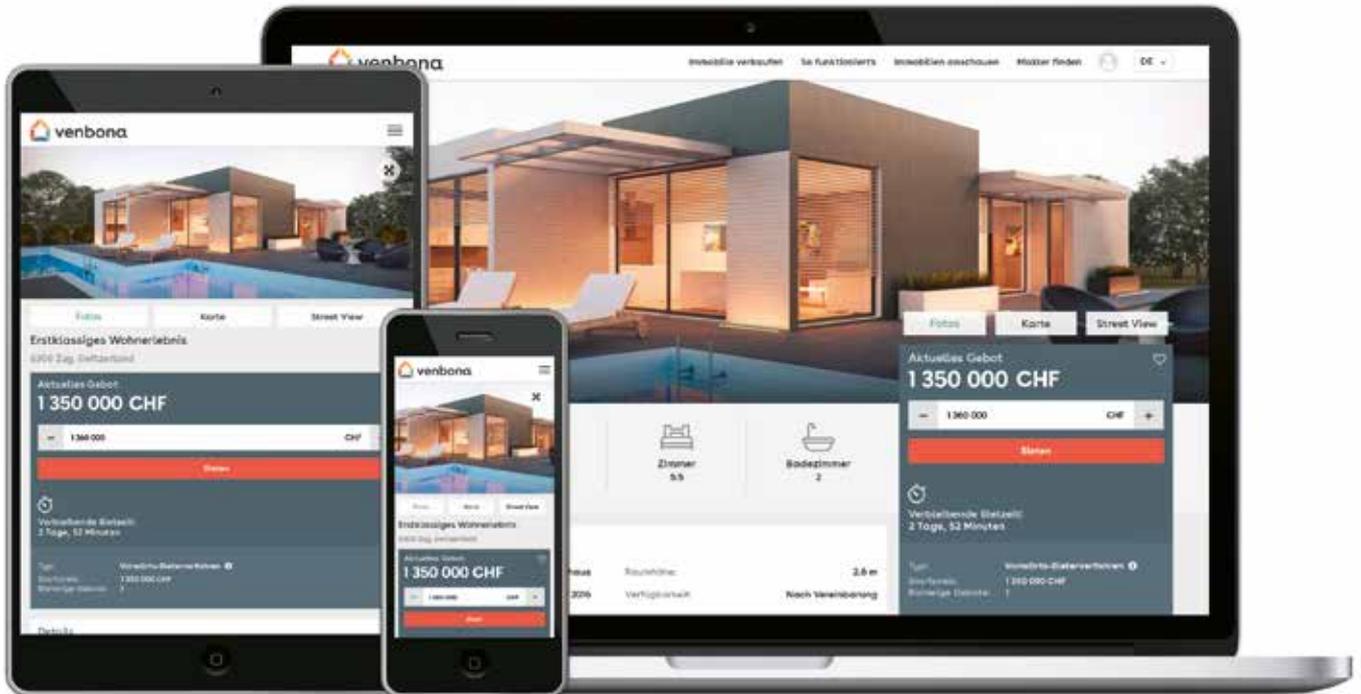
www.dealestate.ch ist seit November 2017 online. Sie zählt bereits 850 registrierte Nutzer. Bis April 2018 belief sich die Transaktionssumme auf total über Fr. 350 Mio.

Die Deal Estate AG befindet sich im Besitz privater Aktionäre, die mit der Immobilienbranche vertraut sind. Einen grosseren Anteil hält auch Wüest Partner AG.

WEITERE INFORMATIONEN:

Deal Estate AG
Bruchstrasse 6, CH-6003 Luzern
www.dealestate.ch, support@dealestate.ch

venbona setzt der Festpreis-Kultur bei Immobilienverkäufen ein Ende



► **Professionelle Immobilienvermarkter stehen immer wieder auf Neue vor der Aufgabe, für Ihre Kunden den bestmöglichen Preis für die zu verkaufende Immobilie zu erreichen. Dabei gibt es verschiedene Arten, den Wert einer Immobilie zu ermitteln. Der wahre Marktpreis wird jedoch von der Dynamik aus Angebot und Nachfrage bestimmt. Daher wird heute immer häufiger das Bieterverfahren als Methode eingesetzt, um am Markt die bestmöglichen Preise zu erreichen und die Immobilie zum besten Preis zu veräußern. Immobilienverkäufe zu einem geschätzten Festpreis rücken mehr und mehr in den Hintergrund.**

Wie viel ist meine Immobilie am Markt wert? Diese ist eine der wichtigsten Fragen, die verkaufswillige Immobilieneigentümer an Immobilienvermarkter, Schätzer oder Bewertungspezialisten einer Bank stellen. Diese Fachleute berechnen den Immobilienwert anhand von hedonischen Modellen, Preisdatenbanken, Listen von Lage- und Objektkriterien und deren Erfahrung. Am Ende resultiert einen

Betrag X. Manchmal liefern deren Schätzungen einen erstaunlich akkuraten Wert, manchmal aber liegen sie weit neben dem effektiven Marktpreis, denn keiner dieser Fachleute ist ein tatsächlicher Kaufinteressent.

LAUERENDE GEFAHREN BEI VERKAUF ZU FESTPREISEN. Ist der Verkaufspreis einmal geschätzt und festgesetzt, muss der Anbieter warten, bis sich jemand mit der entsprechenden Zahlungsbereitschaft finden lässt, der die Immobilie zum angebotenen Festpreis erwirbt. Dabei läuft er in Gefahr, dass kein Käufer gefunden werden kann und der Preis gesenkt werden muss. Preissenkungen und lange Verkaufszeiten wirken sich negativ auf die Immobilie aus und machen schnell den Eindruck eines «Ladenhüters». Wird hingegen zu schnell einen Käufer für den festgesetzten Verkaufspreis gefunden, kommt das Gefühl auf, die Immobilie zu einem zu tiefen Preis verkauft zu haben.

HÖHERE VERKAUFSPREISE DURCH DIGITALE BIETERVERFAHREN. Was am Markt tatsächlich für eine Immobilie bezahlt wird, lässt sich auf mehrere Arten

ermitteln, jedoch nur sehr schwer exakt bestimmen. Daher wollen immer mehr Immobilieneigentümer ihre Immobilie mittels Bieterverfahren verkaufen, um von der Dynamik von Angebot und Nachfrage zu profitieren.

Bei den digitalen Bieterverfahren von venbona partizipieren Interessenten am direkten Wettbewerb und geben ab einem Startpreis ihre Gebote für eine Immobilie ab. Durch die Gebote von potenziellen Käufern, welche präzise die Zahlungsbereitschaft zeigen, wird der wahre Marktwert einer Immobilie unverfälscht ermittelt. Es verschwindet das Risiko, die Immobilie unter Wert zu verkaufen. Im Gegenteil, werden beim Bieterverfahren im Durchschnitt 5–20% höhere Verkaufspreise erzielt und dies in erheblich kürzerer Verkaufszeit im Vergleich zum klassischen Verkauf.

Bei einem Verkauf der Immobilie mittels digitalem Bieterverfahren von venbona kann der Immobilienvermarkter seinem Credo «Wir verkaufen zum besten Preis» faktisch belegbar nachkommen und der Eigentümer kann sich sicher sein, dass seine Immobilie wie verspro-

chen zum «besten Preis» verkauft wurde. Durch digitale Bieterverfahren gibt es keinen Grund mehr, eine Immobilie zum Festpreis anzubieten.

VENBONA SORGT FÜR TRANSPARENZ UND FAIRNESS. venbona ist die digitale Handelsplattform für Immobilien und gestaltet den Kauf und Verkauf von Immobilien einfach, effizient und transparent. Für den Immobilienverkäufer sowie für den Immobilienkäufer bilden die digitalen Bieterverfahren ausgehend vom aktuellen Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage den wahren Marktpreis ab - und zwar unabhängig von Statistiken oder Prognosen. Die Kaufinteressenten können alle eingegangene Gebote online verfolgen und unmittelbar darauf reagieren. Damit resultiert ein absolut fairer Wettbewerb. Mit venbona haben am Ende alle Beteiligten die Gewissheit, ein erfolgreiches Immobiliengeschäft abgewickelt zu haben.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Venbona AG
Baarerstrasse 94
CH-6300 Zug
www.venbona.ch

Digitale Vernetzung öffentlicher Sanitärräume



► **Mit dem Digital Public Bathroom-Konzept bietet Sanimatic eine Gesamtlösung für die Vernetzung von elektronischen Waschtischmischern, Urinal- und Duschensteuerungen im öffentlichen Bereich an. Das bringt zahlreiche Vorteile für Installateure, Gebäudebetreiber und -inhaber.**

Die Digitalisierung im öffentlichen Bereich befindet sich eindeutig auf dem Vormarsch. Sanimatic reagiert darauf mit dem Gesamtkonzept Digital Bathroom. Dieses bündelt technisches Know-how mit modernen Selbstschlussarmaturen, externen und integrierten Urinalsteuerungen, einer neuen Duschensteuerung sowie unserer intuitiv bedienbaren Sanitär-App SmartControl.

DIGITALISIERUNG MIT MEHRWERT. Dank Digital Public Bathroom können Installateure, Hauswarte oder Mitarbeiter von technischen Diensten über ihre Smartphones oder Tablets eine komplette Sanitäranlage schnell und einfach einstellen, steuern und überwachen. Und das auf eine sehr hygienische Weise, da die Produkte weder berührt noch demontiert werden müssen. Auch lassen sich Nachlaufzeiten, Wasserlaufzeiten und Spülmodi von Selbstschlussarmaturen, Duschen und Urinalen einstellen, was sich insgesamt positiv auf den Wasserverbrauch und somit auf die Betriebskosten auswirkt. Ein echter Mehrwert für alle Inhaber und Bewirtschafter von öffentlichen und halböffentlichen Sanitäranlagen.

DIE PRODUKT-BEWIRTSCHAFTUNG ÜBER DIE APP SMARTCONTROL. Kernstück des Digital Public Bathroom-Konzepts ist die App SmartControl. Diese kommt

bereits bei der Inbetriebnahme der Produkte zum Einsatz, wenn der Installateur die Grundeinstellung der Produkte an die Örtlichkeit anpasst. Danach dient sie den Hauswarten oder technischen Mitarbeitern als Basis für den Unterhalt sowie für die Überwachung der Produkte. Grundsätzlich lassen sich die installierten Produkte einzeln oder in Produktgruppen organisieren und bewirtschaften. Dabei können unter anderem auch die Spülmengen und Sensorreichweiten der Urinale sowie die Wasserlaufzeiten und Sensorreichweiten der Waschtischmischer an individuelle Bedürfnisse angepasst werden.

Eine besondere Erwähnung verdient die intelligente Urinal-Steuerung mit ihren verschiedenen Modi. Entgegen dem Normalmodus, in dem bei jeder Nutzung eine vordefinierte Spülmenge fließt, spült das Urinal im Hybrid-Modus in einem voreingestellten Zeitintervall. Mit aktiviertem Stadion-Modus schaltet das System bei einer temporär hohen Nutzungsfrequenz, zum Beispiel während den Pausen anlässlich einer Sportausstragung, automatisch in den Stadion-Modus um. Dieser löst unabhängig von der Nutzung und in einem programmierbaren Intervall eine Spülung aus. Stellt das System innerhalb eines Spülintervalls keine Nutzung fest, schaltet es automatisch in den Normalmodus zurück. Dank der unterschiedlichen Modi werden die Urinale regelmässig ausgewaschen. Somit bleiben sie hygienisch rein und die Räume geruchsfrei. Zudem wird der Wasserverbrauch eingeschränkt. Zusammengefasst bieten die Urinal-Steuerung und die unterschiedlichen Modi eine hygienische, ökologische und ökonomische Lösung mit hohem Mehrwert für Nutzer und Betreiber.

Gut zu wissen: Für alle installierten Produkte können auch Zeitintervalle für die Hygienespülungen festgelegt werden. Dies ist besonders wichtig, um stagnierendes Wasser in den Leitungen und die Gefahr der Bildung von Legionellen zu verhindern.

DIAGNOSTIK UND STATISTIKEN ÜBER DIE APP. Gibt es Probleme mit einer installierten Steuerung? Die App hilft, den Fehler schnell und einfach zu finden, ohne dass die Steuerung auseinandergebaut werden muss. Denn mittels Diagnostik kann die Funktionsfähigkeit von Sensoren, Ventilen und der Stromversorgung abgefragt werden. Auch lassen sich interessante Statistiken, wie zum Beispiel die Anzahl der Nutzungen und Betriebsstunden, abrufen.

NEUHEITEN 2018. Neu ergänzen ein elektronischer Stand-Waschtischmischer aus der Twintronic-Linie und eine neue Duschensteuerung namens Showertronic das Sortiment. Auch diese beiden Produkte lassen sich mittels der App SmartControl steuern und überwachen.

Als absolute Innovation präsentiert Sanimatic zudem erstmals eine Möglichkeit, die installierten Produkte bequem aus der Ferne, am PC oder am Laptop vorzunehmen. Und das komplett kabellos und ohne dass spezielle Steuerleitungen verlegt werden müssen. Die Lösung basiert auf einer WLAN-Bridge und einer Cloud.

DIE VORTEILE VON DIGITAL PUBLIC BATHROOM AUF EINEN BLICK.

- Kabellose Verbindung
- Sämtliche Grundeinstellungen lassen sich via App vornehmen
- Einfache Vernetzung von kompletten sanitären Anlagen, von der Waschtischarmatur-, über die Urinal- bis zu den Duschensteuerungen
- Die Produkte lassen sich einzeln oder in Gruppen bewirtschaften
- Zahlreiche Einstellungs- und Diagnostikmöglichkeiten
- Keine unnötige Wasserverschwendung dank Überwachungsmöglichkeit
- Kostenersparnis durch effiziente Wassernutzung
- Automatische Hygienespülungen verhindern die Bildung von Legionellen

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

www.sanimatic.ch

DAS UNTERNEHMEN UND SEINE MARKEN Die Similor AG ist der erste Schweizer Armaturenhersteller, dessen Ursprung auf die Gründung der Firma Kugler Robletterie 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
061 765 73 33
info@similor.ch
www.similor.ch

KWC ELLA – zeitgemäss, vielseitig, wirtschaftlich

Die neue Armaturenlinie für moderne Bäder präsentiert sich kraftvoll, mit präzisen Linien, klaren Konturen und dennoch von eleganter Leichtigkeit: KWC ELLA bezieht Position und definiert mit starkem Profil eine frische, sympathische Designsprache. Das Sortiment umfasst alle Typologien, die zu einer zeitgemässen Badausstattung gehören. Die Bedienelemente liegen alle sehr angenehm in der Hand, lassen sich elegant führen und auch die einfache Reinigung der hochwertigen chromline Oberflächen macht Freude. KWC ELLA ist in jeder Hinsicht hochwertig und preiswert zugleich, verbunden mit Schweizer Zuverlässigkeit und Präzision von KWC.

GESAMTPROGRAMM FÜRS BAD. KWC ELLA geht mit einem umfassenden Programm vom Waschtisch- bis zum Bidetmischer auf die vielfältigen Anforderungen bei der Armaturenausstattung moderner Bäder ein. Für Waschtisch, Wanne und Dusche bietet die Designlinie vielseitige Ausstattungsmöglichkeiten als Auf- und Unterpultlösungen an. Mit KWC BLUEBOX steht für letztere ein Fertigmontageset zur Verfügung, das eine schnelle, sichere und perfekte Installation ermöglicht: Es gehört zu den besten Systemen, die derzeit auf dem Markt sind.

NEUES DUSCHVERGNÜGEN. Für Dusche und Wanne stehen neue Kopf- und Handbrausen mit Choice-Funktion zur Auswahl, die das Wellnessvergnügen im Nu erhöhen.

KOMFORT, SICHERHEIT, WIRTSCHAFTLICHKEIT. Ausgestattet mit CoolFix® gehen die Waschtischarmaturen von KWC ELLA automatisch sparsam mit Wasser und Energie um, ohne den Komfort einzuschränken: In der normalen Mittelstellung fliesst kaltes – und nicht wie üblich lauwarms Wasser. Das reduziert den Heisswasserverbrauch merklich und im Handumdrehen. Gleiches gilt für Thermostätmischer beim Wannen- und Duschbereich. Wirtschaftlichkeit zeigt sich bei KWC ELLA bereits bei der Anschaffung, bei der Nutzung und in der Langlebigkeit, für welche die Schweizer Armaturenmarke bekannt ist.

ÜBERZEUGEND IN PREIS UND LEISTUNG. Überzeugendes Gesamtprogramm, durchgängiges Design, hohe Funktionalität, durchdachte Details, Hochwertigkeit und Eigenständigkeit: KWC ELLA sorgt für ein neues Gesicht im Bad und mit überdurchschnittlicher Leistung, hochwertiger Qualität und attraktivem Preis für Dynamik in der Armaturenszene.

Die leichte, virtuose Eleganz der Waschtischarmatur KWC ELLA wurde mit dem Red Dot Design Award ausgezeichnet.

WEITERE INFORMATIONEN:
 Franke Water Systems AG
 KWC
 Hauptstrasse 57
 5726 Unterkulm
 41 62 768 68 68
 info@kwc.ch
 www.kwc.ch



ANZEIGE

Eine zuverlässige und sparsame Kälteanlage erhalte ich dank der Leistungsgarantie...
 ...und profitiere von den Förderbeiträgen von ProFrio und KliK!
www.effizientekaelte.ch



Das Re-Design der Moderna-Waschtische



Der Moderna R Doppelwaschtisch ist dank seiner grosszügigen Armaturenbank äusserst komfortabel und bietet bequem Platz für Seifenspender oder andere Utensilien.

► **Langjährige Designklassiker wie die Moderna-Waschtische von Keramik Laufen, einem Re-Design zu unterziehen, kommt laut Designer Peter Wirz einer Operation am offenen Herzen gleich.**

Die Moderna-Waschtische von Keramik Laufen blicken auf eine bedeutungsvolle Geschichte zurück. Basierend auf dem Vorgängermodell, das von Hans Bellmann – einem bedeutenden Protagonisten der Schweizer Wohnkultur – kreiert wurde, führte das Unternehmen 1985 die Linie Moderna auf dem Schweizer Markt ein. Einen Produktklassiker, der über eine so lange Zeit unzählige Architekten, Planer und Bauherren überzeugt, einem Re-Design zu unterziehen, bedarf Weisheit und Weitsicht, Können und sehr viel Fingerspitzengefühl. Diese bedeutende Aufgabe wurde dem Schweizer Designer Peter Wirz übertragen, der auch die Modernisierung der Moderna R-WCs verantwortete.

ZURÜCK ZU DEN WURZELN. Die Aufgabe lautete, die Gesamtästhetik der Moderna-Waschtische bewusst zurückzunehmen und sie so zu modernisieren. Aber nur so weit, dass sie sich auch künftig unaufdringlich in unterschiedliche Bad-Szenarien integrieren lassen und für jedermann erschwinglich bleiben. Für diese Zielerreichung verfolgte Wirz mit feinem Gespür für Formen und Proportionen eine konsequente Evolution der für das Becken typischen Trapezform. Konkret ausgedrückt hat er sich auf die ursprüngliche Designsprache besonnen, dem Becken mehr Volumen verliehen, es nach vorne leicht ausladend gestaltet und mit zeitgenössisch feinen Keramikwänden kombiniert.

Zudem hat er die markante Trapezform leicht reduziert und damit den einseitigen Charakter des Beckens freigesetzt. Komfortabel und durchdacht zeigt sich auch die grosszügige Armaturenbank, die bequem Platz für Seifenspender oder andere Utensilien bietet. Noch mehr Flächen sind beim Doppelwaschtisch oder bei den Einzelwaschtischen mit asymmetrischen Ablageflächen links oder rechts zu finden.

EIN WORT ZU DEN NEUEN UNTERBAUMÖBELN. Parallel zum Re-Design der Waschtische wurden auch die Unterbaumöbel überarbeitet. Ihr neues ausdrucksstarkes Merkmal findet sich an den gerundeten Radien der Frontkanten. Die Möbel zeigen sich mit einer schlankeren Silhouette und wirken insgesamt eleganter und zeitgemässer als zuvor. Sie wurden zusammen mit den Waschtischen als geschlossenes System konzipiert und sind mit einer oder zwei Schubladen erhältlich.

DES DESIGNERS FAZIT. «Während den letzten 33 Jahren entwickelte sich das Moderna-Programm stetig weiter. Heute sind wir am Punkt angelangt, an dem Moderna wieder zurück zu den alten Werten gefunden und an Mehrheitsfähigkeit gewonnen hat». Peter Wirz

Bildzeilen
Fotonachweis: Keramik Laufen

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Keramik Laufen AG
Wahlenstrasse 46
4242 Laufen
061 765 71 11
forum@laufen.ch
www.laufen.ch



Durchdachtes Re-Design: Peter Wirz hat dem trapezförmigen Becken mehr leicht ausladend gestaltet und mit zeitgenössisch feinen Keramikwänden kombiniert.



Parallel zum Re-Design der Moderna R Waschtische wurden auch die Unterbaumöbel überarbeitet. Sie zeigen sich mit einer schlankeren Silhouette und wirken insgesamt eleganter und moderner als zuvor.



Die neuen Moderna R Waschtische integrieren sich ästhetisch und unaufdringlich in verschiedene Bad-Szenarien.

FRANKE investiert in die Zukunft von KWC



► Am 24. Mai 2018 erfolgte der Spatenstich für das neue Verwaltungsgebäude der Franke Water Systems AG KWC in Unterkulm. Die Investitionen für diese erste Baustufe belaufen sich auf rund 38 Mio CHF.

Mit diesem Ereignis wird die gesamte, 2014 begonnene Umgestaltung des ehemaligen KWC Betriebsgeländes in Unterkulm zur «Zentrumszone KWC», einem neuen, modernen Wohn- und Dienstleistungs-Quartier, nun greifbar. Auf insgesamt 4 500 Quadratmetern werden in den ersten vier Stockwerken des neuen KWC Towers die Büros untergebracht sein – mit grossem Showroom im Erdgeschoss. In den darüber liegenden Stockwerken sind Mietwohnungen geplant.

Damit stehen auch für den führenden Schweizer Armaturenhersteller KWC die Zeichen auf Zukunft. Seit 2013 Teil der Franke-Gruppe und Marke der Franke Water Systems AG wird die erfolgreiche Armaturengeschichte am traditionellen Standort weitergeschrieben. Herzstück wird das geplante Kompetenz-Zentrum Wasser sein, das Armaturenkompetenzzentrum der gesamten Franke Gruppe.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT. Seit 1874 verbindet KWC Menschen mit der Lebensressource Wasser und versteht es seit jeher in Perfektion, dies mit ökonomisch und ökologisch sinnvollen Lösungen und Prozessen umzusetzen. Die hohen Investitionen in ein Kompetenz-Zentrum Wasser der Franke Gruppe am Standort Unterkulm sind ein

klares Statement: Das Armaturenzentrum der Franke Gruppe wird zu einer Drehscheibe des Forschens, Entwickelns und Testens werden; ein Zentrum, das wegweisenden Ideen und Produkten ebenso Raum bietet wie fachlichem Austausch, Information und Erlebnis.

NEUER SHOWROOM «AQUAKULM». Der gesamte Erdgeschossbereich des neuen Verwaltungsgebäudes wird zu einer grossartigen Ausstellungs-, Dienstleistungs-, und Ausbildungsstätte für nationale und internationale Gäste der Franke Gruppe ausgebaut. Hier wird mit der alten Giesserei, die in den Neubau integriert wird, der Ursprung und die Geschichte von KWC greifbar und spürbar: Wasser, Produkte und Kultur werden im «Aquakulm» zu einer neuen Erfahrung und einem Erlebnis für alle Zielgruppen. Mit modernster Infrastruktur wird der neue Showroom für Schulungen und Informationsveranstaltungen offenstehen und dem internationalen Wissensaustausch und Dialog dienen.

Mit dem Kompetenz-Zentrum Wasser richtet sich die Franke Gruppe auf die Zukunft aus. Die Erfahrungen aus 144 Jahren KWC-Armaturengeschichte bieten dabei eine einzigartige Ausgangslage und eine ausgezeichnete Basis für weitere zukunftsweisende Pionierleistungen im Armaturenbereich.

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

KWC - SWISS WATER EXPERIENCE

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

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



RohrMax sagt Danke – mit Fr. 1500.– an Betriebsausflug Jubiläums-Wettbewerb 2018

► **RohrMax ist einer der führenden Rohrreiner in der Schweiz und feiert 2018 sein 45-jähriges Bestehen. Mit etwas Glück sind bei seinem Jubiläums-Wettbewerb Fr. 1500.– an einen Betriebsausflug zu gewinnen.**

Ganztägig oder ein paar Stunden ausserhalb der Arbeitsroutine – dafür ist der Jubiläums-Wettbewerb gedacht. RohrMax sagt damit den Fachleuten aus der Immobilienbranche herzlich Danke. RohrMax bedankt sich für langjährige Zusammenarbeiten sowie für das Fachwissen der Spezialisten in der Schweiz. Eine Wertschätzung für den persönlichen Einsatz der Mitarbeitenden, die zum Erfolg einer Unternehmung beitragen.

Im Tessin 1973 als Kleinstbetrieb gegründet (damals Servizio Pulizia Tubature SPT SA), ist RohrMax heute einer der führenden Rohrreiner der Schweiz und beschäftigt über 200 Mitarbeitende. Sie sind es, die den Erfolg und die hohe Service-Qualität von RohrMax ausmachen.

SINNVOLLER WERTERHALT. Offene Rohre sind wichtig. Sie tragen zum Werterhalt eines Gebäudes bei. Und sie sind ein teurer Hausbestandteil – ob Abwasserrohre oder Lüftungsrohre.

KOSTENLOSE VORSORGE-ROHRKONTROLLE. RohrMax bietet im Sinne von Vorsorge und Werterhalt eine umfassende kostenlose Kontrolle an. Die Kontrolle zieht keinerlei Verpflichtungen nach sich. Abwasserrohre liegen im Verborgenen. Und dort darf es nicht eng werden. Rohr-Infarkte sind nichts Angenehmes.

Die Vorsorge-Rohrkontrolle von RohrMax umfasst eine visuelle Kontrolle sämtlicher zugänglicher Abwasserrohre, Dolen

und Schächte im und ums Haus bis zur öffentlichen Kanalisation.

SCHMUTZ IN DEN LÜFTUNGSROHREN?

RohrMax bietet den Service der kostenlosen Vorsorge-Kontrolle auch bei Lüftungen an. Der RohrMax-Fachmann prüft, wie es in den Luftkanälen aussieht sowie die Menge der Faserausträge (Staubfuseln), und er kontrolliert die Geräte auf Ablagerungen und allfällige andere Verunreinigungen. Die Bestandsaufnahme zeigt auf:

Besteht Handlungsbedarf oder befindet sich die Lüftung in gutem Zustand.

Es lohnt sich, periodisch eine Kontrolle anzufordern.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

RohrMax AG
Werkstrasse 9, 8627 Grüningen
24h-Service und Beratung
0848 852 856
info@rohrmax.ch, www.rohrmax.ch



GUTSCHEIN GEWINNEN FR. 1500.–

Viel Glück!

Baggern in der Kiesgrube?
Graffiti-Workshop? Segelsspass
Schweiz? Und vieles mehr...

Zu gewinnen ist ein Gutschein
im Wert von Fr. 1500.– von
mein-ausflug.ch. Höhlen-Raclette
gewinnen? Einen Cocktail-Kurs?

Teilnehmen kann man bis
31. Oktober 2018 auf www.rohrmax.ch.

RohrMax drückt die Daumen!

Eröffnung Beratungsstelle SVIT Senior

www.svit-senior.ch



Siewerdstrasse 25, 8050 Zürich-Oerlikon (50 Meter vom Hallenstadion)

Samstag, 30. Juni 2018, 10.00 bis 16.00 Uhr

Kostenlose Fachberatung für pensionierte Mieter in Zusammenhang mit der selbstbewohnten Mietliegenschaft. Für individuelle Beratungstermine wird um Voranmeldung unter der Telefonnummer 044 319 90 80 gebeten.

Anlässlich der Eröffnung bietet unsere Partnerorganisation «cb-stiftung» einkommensschwachen Menschen mit einem monatlichen Maximaleinkommen von CHF 2'250.– (Kopie der aktuellen Steuerrechnung mitbringen) eine Gratis-Korrekturbrille zum Bezug an.

Ein fachgerechter Sehtest findet am 30. Juni 2018 vor Ort statt.

Powered by:





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

Die Sicherheit im Griff

Ferienzeit – Einbruchzeit!

► **Trotz sinkenden Einbruchraten wird in der Schweiz im Schnitt täglich 113-mal eingebrochen. Zurück bleiben verunsicherte oder gar verängstigte Bewohner und ein beschädigtes und verwüstetes Zuhause.**

Die Schweizer Fenster- und Türenproduzentin swisswindows wirkt diesem Umstand bereits erfolgreich entgegen, indem in ihren Produkten zahlreiche, einbruchhemmende Funktionen eingebaut werden. Nun ergänzt swisswindows ihr Sicherheitsprogramm mit einer Schweizer Neuheit: Dem lockstar® Alarmfenstergriff. Das Neue an diesem Griff: Er vereint eine mechanische Verriegelung mit den Vorteilen einer sensorgesteuerten Alarmanlage. Eine Tatsache, die Dieben mit Sicherheit keine Freude machen dürfte.

Das tolle am lockstar®: Er ist im Handumdrehen montiert. Man dreht die Abdeckung vom alten Fenstergriff, löst zwei Schrauben, nimmt ihn ab und genauso einfach lässt sich danach der neue Griff wieder montieren. Schon ist Ihre Alarmanlage einsatzbereit. Und die hat es in sich: Mit einem Klick ist das Fenster verriegelt und ein rotes Blinklicht, zeigt an, dass dieses Fenster «scharf» ist. In Schlafzimmern, lässt sich die Blinkfunktion selbstverständlich ausschalten um störendes Licht zu verhindern. Sobald nun jemand am Fenster rüttelt, sich am Rahmen zu schaffen macht oder die Scheibe einschlägt, gibt der Fenstergriff Alarm (115 Dezibel). Damit nicht genug: In Kippfunktion überwacht der High-Tech-Griff das Fenster mit intelligenter Technik genauso zuverlässig. Bewegt sich das Fenster durch einen Windstoss, erkennt der Sensor dies und schweigt. Greift der Einbrecher durch das gekippte Fenster und versucht den Alarm zu deaktivieren, ertönt der schrille Alarm. Genauso, wenn versucht wird den Fensterbügel auszuhebeln und das Fenster auf diese Weise zu öffnen.

Den lockstar® gibt es in weiss und in Edelstahl-Optik und er ist auch separat für Schiebeelemente (Hebe-Schiebetüren, Schiebetüren) erhältlich. Bestellen kann man ihn im online Shop der swisswindows AG direkt oder über einen der qualifizierten swisswindows Fachpartner.

Ferienzeit ist Einbruchzeit – Da könnte der neue lockstar® eine Überlegung wert sein.

Bezugsquellennachweis:
www.swisswindows.ch/lockstar

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

swisswindows AG
 Haltelhusstrasse 14
 9402 Mörschwil SG
 071 868 68 68
www.swisswindows.ch



lockstar® pure Alarmfenstergriff und lockstar® bent Alarmeinheit für Schiebeelemente



Lockstar® pure überwacht eine Schlafzimmer-Balkontüre in Kippstellung



Lockstar® pure sichert die Fenstertüre eines Wohnzimmers

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

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

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

ISS KANAL SERVICES

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



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber

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

Werterhalt durch offene Rohre

▶ **ABWASSER-ROHRSANIERUNG**



InsaTech AG
 Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
 Weieracherstrasse 5
 8184 Bachenbülach

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

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

- Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
- Nivellements Postfach 7856
6000 Luzern 7
- Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
- Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
messungen mail@baucontrol.ch
www.baucontrol.ch
- Pfahlprüfungen Mitglied SIA / USIC



▶ **BRANDSCHUTZ**

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**

VELUX®

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

▶ **DIGITALISIERUNG**

**Schwyter
 Digital**

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

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ **GARTEN**



**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**



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

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

**Hauswartungen im Zürcher Oberland
 und Winterthur, 24h-Service**
 Treppenhausreinigung
 Gartenunterhalt
 Heizungsbetreuung
 Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
 Hauswart mit eidg. Fachausweis
 Rennweg 3, Postfach 214, 8320 Fehraltorf
 Natel 079 409 60 73
 Telefon 044 955 13 73
 www.reichmuth-hauswartungen.ch
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**



Aandarta
 IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
 by Abacus

Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13
 Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch

BDO

Ihr Vertriebspartner für:

ABA IMMO
 by Abacus

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

abaimmo@bdo.ch
 Tel. 071 228 62 16

I-S

IMMOBILIENMARKT

aclado®
business locations

aclado.ch: Ihre spezialisierte Plattform für die Vermarktung von Geschäftsimmobilien

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

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

X homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Bei uns finden Ihre Kunden ein Zuhause.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

Homegate AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 100
info@homegate.ch

IMMO SCOUT24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

Scout24 Schweiz AG
ImmoScout24
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt
Tel.: 031 744 21 11
info@immoscout24.ch

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 200
info@immostreet.ch

IMMOBILIENSOFTWARE

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch

GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 - garaio-rem@garaio.ch

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch
0840 079 089
www.immomigag.ch



MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR INFORMATIK AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel. 044 360 85 85
Fax 044 360 85 84
www.mor.ch, info@mor.ch

Quorum Software

Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch



Software für die Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
info@wimmo.ch
www.wimmo.ch

KLIMAEXPERTEN

entfeuchten / heizen / kühlen / sanieren

KRÜGER

Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.
9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

PARKMOBILIAR

AX Ars Xterna

Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design
a Division of Bellatec AG
Mettenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg/ZH
Tel +41 44 222 22 66
Fax +41 44 222 22 67
info@ars-xterna.ch
www.ars-xterna.ch

PARKPLATZKONTROLLE



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

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

KOSTENLOSE SOFTWARE GEGEN FALSCH-PARKIERER

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

parkplatzkontrolle.ch

ROHRSANIERUNG

Promotec

PROMOTEC SERVICE GMBH
WASSERLEITUNGSSANIERUNG VOM LEADER
Sonnenweg 14
Postfach 243
4153 Reinach BL 1
Tel. +41 61 713 06 38
Fax. +41 61 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE

Magie des Spielens...

bürli

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

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

bimbo
macht spass

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

HINNEN Spielplatzgeräte AG
6055 Alpnach - T 041 672 91 11 - bimbo.ch

► TREPPEN-HANDLÄUFE

FLEXO
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

► WELLNESS-ANLAGEN

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

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

Vizepräsident, Vertretung lateinische Schweiz & Ressort Bildung:

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, Postfach 174, 9501 Wil T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne, T 021 331 20 95 info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: Patricia Schläfli, BDO AG, Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn, T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta, Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen: Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern T 041 508 20 18 / 19, svit-zentralschweiz@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

Kummer Engelberger, Luzern T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41, bisang@zurichlawyers.com

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: 8032 Zürich, T 044 500 40 92, info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTEN-KAMMER SEK

Präsident und Sekretariat: G. Gärtner, Bellariastr. 51, 8038 Zürich T 043 333 08 86, Di - Do 8 - 16h sek-svit@svit.ch www.bewertungsexperte.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunastrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

SVIT SCHWEIZ

SVIT Campus

24.-25.09.18 Stoss SZ

SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

20.09.18 Generalversammlung
15.11.18 SVIT Frühstück

Basel

07.12.18 SVIT Niggi Näggi

Bern

23.08.18 InfoMeet
13.09.18 Generalversammlung
18.10.18 InfoMeet
07./08.11.18 Berner Immobilienstage

Graubünden

-

Ostschweiz

-

Romandie

28.06.18 Déjeuner des membres à Genève

Solothurn

19.06.18 Fachvortrag
06.09.18 SVIT Day
15.11.18 Bänzejass

Zentralschweiz

30.08.18 Business Lunch

Zürich

05.07.18 Sommerevent
06.09.18 Stehlunch
20.09.18 Herbstevent
04.10.18 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater

03.07.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
18.09.18 KUB FOCUS, Metropol Zürich
06.11.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

30.08.18 Seminar «Gewerbe», FH Olten
20.09.18 Valuation Congress, KUK Aarau
16.10.18 ERFA-Gruppe Basel, Südpark SBB, Basel
31.10.18 ERFA-Gruppe Zürich, Au Premier, Zürich

Schweizerische Maklerkammer SMK

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

SVIT FM Schweiz

19.06.18 10. FM Day 2018 mit Jubiläums-Gala
20.09.18 Generalversammlung

Fachkammer Stockwerkeigentum

-



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3004 (WEMF 2017)
Gedruckte Auflage: 4500

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

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

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

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
info@wincons.ch
www.wincons.ch

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



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



Wenn die

Perspektive

den Unterschied macht.



Trends analysieren, Chancen erkennen und von ansteigenden Entwicklungen profitieren, ist oft auch eine Frage der Perspektive. Wir von Helvetica Property Investors verfügen über die nötige Weitsicht und das Know-how. Der Rest ist Professionalität, fokussierte Strategie, Konsistenz und hands-on Haltung. Immer zum Nutzen unserer Fonds und unserer Investoren – langfristig, leidenschaftlich und verantwortungsbewusst.



Schnell, schneller, Schindler.



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

Schindler Your First Choice



Schindler