



SVIT
CAMPUS

16.–17.09.2019
Hotel Paxmontana
Flüeli-Ranft

FOKUS
KEES VAN ELST
ÜBER SHOPPING-
CENTER

— 04



IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
RETAIL 2.0

— 12

«SHOPPING-
CENTER
SIND WIE
MARKEN»

EIN SIEG MIT PFLICHTEN

Kurz vor Drucklegung dieser Ausgabe hat das Schweizer Stimmvolk die Zersiedelungsinitiative deutlich verworfen. Und doch sollte uns das Ergebnis nachdenklich stimmen. Jeder dritte Stimmbürger warf ein Ja zur Vorlage in die Urne. Das ist angesichts der extremen Forderung der Initianten viel. Nehmen wir eine andere Initiative zum Vergleich. 2016 schickte das Stimmvolk das bedingungslose Grundeinkommen mit 77% oder drei von vier Stimmen bachab – also ungleich



deutlicher als jetzt die Zersiedelungsinitiative. Umweltthemen stossen allgemein auf viel Sympathie. Ein beachtliche Zahl der Stimmbürger ist bereit, ihnen wirtschaftliche Interessen unterzuordnen.

Es ist unschwer abzusehen, dass sich die Auseinandersetzungen um das knappe Gut Baugebiet bzw. Nichtbaugebiet in naher Zukunft verschärfen wird. Gemäss den Prognosen des Bundesamts für Statistik wird die Bevölkerung in den nächsten zehn Jahren von 8,59 Mio. Personen (2018) auf 9,39 Mio. Personen wachsen. Bei einer durchschnittlichen Belegung von 2,23 Personen pro Haushalt entspricht dies einer erforderlichen Zunahme des Wohnungsbestands um 359 000 Wohneinheiten. Gerade die Ballungsgemeinden kommen nicht umhin, neue Baugebiete einzuzonen, weil ihre Reserven bald aufgebraucht sind. Das wird Widerstand und bestimmt auch neue Initiativen auslösen.

In der Pflicht sind nun Kantone und Gemeinden sowie deren Stimmbürger. Die angestrebte Siedlungsentwicklung nach innen darf kein leeres Versprechen bleiben. Die Ablehnung von Aufzonungen in bestehenden Baugebieten durch die Kommunen und die Abschöpfung des betreffenden Mehrwerts in vielen Kantonen sind jedenfalls kein gutes Zeichen.

realestate-experts.ch



Das neue Navi für die Suche nach
Schweizer Immobilienexperten.

>Eintragen, suchen, finden!

Swiss Circle®



Rund um Immobilien

— 10



IMMOBILIENPOLITIK

EIGENMIETWERT: FUDER NICHT ÜBERLADEN

DIE CHANCEN FÜR EINEN SYSTEMWECHSEL SIND INTAKT, ABER NUR, WENN ES NICHT ZU VIELE AUSNAHMEN GIBT.



— 18

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

MÄRKTE ENTWICKELN SICH UNEINHEITLICH

IM BÜROMARKT GEHEN DIE ZIELE VON VERMIETERN UND MIETERN VON BÜROFLÄCHEN IMMER WEITER AUSEINANDER.



— 40

BAU & HAUS

SUBTILE ERWEITERUNG

IN JENINS IST EIN WEIN- UND GOURMETLOKAL ZU EINEM ÜBERREGIONALEN WEINBAUMUSEUM ERWEITERT UND AUSGEBAUT WORDEN.

— FOKUS

04 «STARKE KUNDENBEZIEHUNGEN AUFBAUEN»

Kees van Elst, Client Director der Mint Architecture, über Konzepte für Shoppingcenter und die Herausforderungen im Detailhandel.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 RETAIL 2.0: ALLES MIT NEUEN VORZEICHEN

Trotz guter Konjunkturlage stimmen die aktuellen Umsatzzahlen im Detailhandel nachdenklich. Der boomende Online-Handel und etliche weitere Faktoren verlangen nach Anpassungen.

16 «SHOPPINGCENTER SIND EIN MODERNER MARKTPLATZ»

Das «Glatt» zählt zu den grossen Player am Retailmarkt. CEO Rageth Clavadetscher erklärt, wie er auch in Zukunft Kunden gewinnen wird.

17 GELUNGENER START DER SWISS COUNCIL COMMUNITY

Der SCSC ruft mit der «Swiss Council Community» eine neue und Netzwerk-Plattform für die Retail- und Shoppingcenter-Branche ins Leben.

20 TOPLAGEN WEITER GEFRAGT

Die Passantenfrequenz, die infolge der Detailhandelstrends wichtiger wird, konzentriert sich in den Innenstädten stark auf einzelne Lagen.

22 OPTIMIERTE RETAILLIEGENSCHAFTEN

Das Benchmarking-Cockpit ist ein Instrument, mit dem Objektmanager die Kosten und die Performance von Retailliegenschaften auf einen Blick vergleichen können.

24 NACHFRAGEGESTÜTZTE ZUWANDERUNG?

Die Wohnungsnachfrage ist konjunkturabhängig, und die Wachstumsprognosen werden gegenwärtig nach unten korrigiert. Kann die Stabilisierung der Zuwanderung helfen, den Leerstandsanstieg zu dämpfen?

28 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

32 2018 IM BODEN- UND SACHENRECHT

Roland Pfäffli fasst das Jahr 2018 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen.

38 FORMALITÄTEN BEI MÄNGELRÜGEN

Die Nichtbeachtung der notwendigen Formalitäten bei einer Mängelrüge kann schmerzhaft Konsequenzen haben.

— BAU & HAUS

42 POTENZIAL VON DÄMMBETON

Moderner Dämmbeton fristet ein Nischendasein. Doch der Architekt Patrick Gartmann ist von diesem Baustoff überzeugt.

45 AUF DEN ZWEITEN BLICK

Ein neuer Betonbau im Basler Erlenmatt-Quartier fügt sich harmonisch in die Häuserzeile ein und beeindruckt durch seine Farbgebung.

— IMMOBILIENBERUF

48 SVIT CAMPUS 2019: JETZT ANMELDEN!

Der Bildungsanlass für Bewirtschafter – diesmal in Flüeli-Ranft.

52 MIT DEM GEWISSEN ETWAS

2018 wurde die Prüfung der Immobilienvermarkter in der Deutschschweiz und im Tessin durchgeführt.

— VERBAND

54 SVIT FORUM 2019: DENKANSTÖSSE FÜR DIE WIRTSCHAFT

Es war nicht das Forum der klingenden Namen, aber dem Gehalt der meisten Auftritte tat dies keinen Abbruch.

57 VIELE KENNEN DIE SICHERHEITSVORSCHRIFTEN NICHT

Die Sicherheit bei Arbeiten auf dem Dach stand im Mittelpunkt des 56. Lunchgesprächs der Kammer unabhängiger Bauherrenberater.

59 GRÜN-WEISSER KICK-OFF

Wann ist ein Team erfolgreich? Mit dieser Frage hat sich der SVIT Ostschweiz zum Jahresbeginn auseinandergesetzt.



«STARKE
KUNDEN-
BEZIEHUNGEN
AUFBAUEN»

Kees van Elst, Client Director bei Mint Architecture, spricht mit der Immobilien über Konzepte für Shoppingcenter und die Herausforderungen im Detailhandel.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*

Wofür steht das Unternehmen Mint Architecture, und was bieten Sie Ihren Kunden?

Kees van Elst: Mint Architecture hat sich auf kommerzielle Architektur im Retail-, Workspace-, Erlebnis-, Gastronomie- und Gesundheitsmarkt spezialisiert. Wir versuchen in unserer täglichen Arbeit mithilfe unserer Analysetools und strategischer Marketingansätze, unsere Kunden dabei zu unterstützen, die Bedürfnisse derer Endkunden besser zu verstehen und zu erfüllen.

Warum haben Sie sich gerade auf die von Ihnen genannten Marktsegmente spezialisiert?

Nachdem wir uns bereits vor vielen Jahren in der Retailarchitektur ein grosses Marketing- und Endkundenwissen erarbeitet haben, konnten wir unser Know-how später auch in anderen Bereichen ▶

ANZEIGE

TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Dietikon Boniswil
Chur Horw
Muttenz Zofingen





der Bau- und Immobilienbranche mit ihren zunehmend komplexeren Anforderungen einbringen. Mit unserem nutzerorientierten Ansatz und der interdisziplinären Arbeitsweise haben wir auf diese Weise in den vergangenen fünf Jahren in der gesamten kommerziellen Architektur unsere Nische gefunden. In Projekten sind wir stets die «Nutzer-Versteher».

Was sind die grössten Herausforderungen im Schweizer Detailhandel?

Der Markt ist immer in Bewegung. Meines Erachtens reagiert die Immobilienwirtschaft manchmal zu langsam auf neue Herausforderungen. So sehen einige Einkaufszentren in der Schweiz noch genauso wie vor 30 Jahren aus. Doch heute sollten nicht nur Retailer, Gastronomen und Hotelbetreiber ihre Kunden sehr genau beobachten, sondern generell alle Eigentümer und Betreiber von kommerziell genutzten Flächen und Immobilien. Genau da setzen wir an und stellen stets die zentrale Frage: Welche Bedürfnisse haben die Nutzer und Endkunden, und was könnte sich in naher Zukunft daran ändern? Eigentümer von kommerziell betriebenen Liegenschaften müssen heutzutage äusserst flexibel sein und auf gesellschaftliche Trends und Kundenwünsche schnell reagieren, um im stark kompetitiven Markt bestehen zu können.

BIOGRAPHIE KEES VAN ELST

(*1968), Wirtschaftsgeograf, ist seit 2014 Client Director und Partner der Mint Architecture. Er hat über 25 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche, immer mit dem Fokus auf das strategische Marketing. Bei Halter in Zürich hat er u. a. das Marketing und die Vermarktung des Projekts Mall of Switzerland koordiniert. Bei Mint Architecture ist van Elst verantwortlich für die Consulting-Aktivitäten und für den strategischen Ausbau der Firma im Immobilien- und Architekturbereich.

Brauchen wir in der Schweiz weitere Shoppingcenter – oder ist der Markt gesättigt?

Es geht weniger um die Quantität von Shoppingcentern. Wir brauchen keine zusätzlichen Flächen, sondern mehr Innovation in den bestehenden Einkaufszentren. Deshalb finde ich die Frage nach der Qualität viel wichtiger.

Gibt es noch Regionen mit Wachstumspotenzial?

In Grossstädten sehe ich wenig Wachstum, dafür aber umso mehr Innovationspotenzial. Was wir brauchen, sind Shoppingcenter, die sich auf bestimmte Themen (z. B. gesellschaftliche Trends) spezialisieren. In der Schweiz sehen viele Center gleich aus. In Amerika, England, aber auch in meiner niederländischen Heimat unterscheiden sich die Center stärker voneinander. Ein Konzept ist das «Big-Box-Retailing». Bei diesem steht die Effizienz im Vordergrund, weshalb ich mit dem Auto direkt vor den Ladeneingang fahren kann. Ein anderes Beispiel sind Gastronomiekonzepte, die sich besonders für stark frequentierte Innenstädte anbieten. In der Schweiz werden solche Konzepte oft verwässert und miteinander vermischt.

Welche Möglichkeiten sehen Sie, für den Aufbau von tragfähigen Kundenbeziehungen?



“
**EINKAUFS-
 ZENTREN SIND
 WIE MARKEN,
 FÜR DIE MAN
 EINE FANGE-
 MEINDE AUF-
 BAUEN SOLLTE.**
 ”

Das hängt natürlich vom Gesamtkonzept ab. Wenn ich die Strategie eines «Big-Box-Retailers» verfolge, baue ich für die Kunden zusätzliche Parkplätze. Wenn ich ein innerstädtischer Retailer bin, muss ich meinen Kunden mehr Erlebnisse und Atmosphäre bieten. Also einen Ort schaffen, wo die Besucher nicht nur einkaufen, sondern sich auch unterhalten und verweilen. Das Einkaufszentrum Sihlcity ist als «Urban Entertainment Center» ein gelungenes Beispiel dafür.

Welche Aufgaben stellen sich den Besitzern und Betreibern von Shoppingcentern?

Center- und Assetmanager brauchen Wille und Mut. Sie müssen sich fragen, wohin sich die Gesellschaft in den nächsten fünf bis zehn Jahren entwickeln wird und welche neuen Bedürfnisse und Trends daraus resultieren. Diese Auseinandersetzung mit der Zukunft ist essenziell, um ein tragfähiges und individuelles Konzept für ein Shoppingcenter zu entwickeln. Dabei gibt es nicht nur eine Wahrheit, nicht nur ein erfolgreicher Ansatz. So stellen sich einem Shoppingcenter in einer Agglomeration ganz andere Fragen als einem im Stadtzentrum.

Sie haben vor einiger Zeit eine Studie über die Zukunft der Schweizer Shoppingcenter veröffentlicht. Was waren die wichtigsten Erkenntnisse?

Wir haben die wichtigsten Schweizer Einkaufszentren mit Blick auf die Umsetzung der Megatrends analysiert, namentlich auf die Kriterien «Third Place» (Shoppingcenter mit Aufenthaltsqualität), «Silver Shopper» (Angebote und Aufenthaltsqualität für ältere Kunden) und «Multichannel» (Verschmelzung von stationärem und Online-Handel). Den grössten Nachholbedarf ergab sich im Bereich «Multichannel», hier konnte nur ein Drittel (32%)

der Center überzeugen. Bei den «Silver Shoppern» überzeugten knapp die Hälfte (43%), beim «Third Place» etwas mehr als die Hälfte (52%).

Wie haben sich die Kundenwünsche, Stichwort Online-Handel, in den letzten Jahren verändert?

Heute sind alle Kunden besser informiert als noch vor ein paar Jahren. Sie orientieren sich oft schon zu Hause, bevor sie in ein Shoppingcenter gehen. Das führt zu einer veränderten Rolle des stationären Handels, der sich entsprechend neu erfinden muss. Seine zukünftige Rolle könnte beispielsweise im Bestreben nach verstärkten persönlichen Kundenbeziehungen liegen. Denn das Internet kann weder eine freundliche Beratung, die individuelle Erfüllung von Kundenwünschen noch die lebendige Inszenierung einer Marke in einer inspirierenden Atmosphäre bieten.

Mithilfe von eigenen Analysetools untersuchen Sie das Marktumfeld, verschiedene Kundengruppen und potenzielle Nutzungsvarianten. Können Sie Ihre Arbeitsweise beschreiben?

Als Architekturbüro setzen wir uns in jedem Projekt mit der Gestaltung und Umsetzung von Flächen und Gebäuden auseinander. Dabei betreuen und begleiten wir unsere Kunden über die gesamte Wertschöpfungskette von kommerziellen Immobilienprojekten. Von unseren Mitbewerbern differenzieren wir uns im Wesentlichen durch die stets vorausgehende Entwicklung einer Center-Positionierung und einer Nutzerkonzeption. So untersuchen wir beispielsweise mithilfe unserer Analysetools als Teil unserer strategischen Konzeptarbeit die demografische und wirtschaftliche Marktentwicklung an einem bestimmten Standort. Auch interessiert uns etwa die Frage, wie sich Fussgänger-



“
**WIR WOLLEN
 DIE GEFÜHLE
 DER KONSU-
 MENTEN
 POSITIV BE-
 EINFLUSSEN.**
 ”

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH



*Roger Niederer – Geschäftsleiter und Mitglied
des Verwaltungsrates Niederer AG, Ostermundigen:*

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

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

wwimmo.ch



UNSER FOKUS
LIEGT KONSE-
QUENT AUF DEM
NUTZEN FÜR
ENDKUNDEN.



und Verkehrsströme verhalten, damit wir sehr gezielt eine «Customer Journey» gestalten können.

Die Innenräume der Bank Cler haben Sie mithilfe der Limbic-Methode neu gestaltet. Was genau kann man sich darunter vorstellen?

Wir glauben, dass erfolgreiche Marken einen festen Platz im menschlichen Emotions- und Wertesystem haben. Mit der Limbic-Methode verfolgen wir einen Ansatz, mit dem wir die kaufentscheidenden Werte und Motive unserer Kunden ermitteln und gewichten können. Bei der Bank Cler war das Ergebnis beispielsweise die Transformation von einer konservativen Schalterhalle in eine einladende Beraterbank.

Bekommen Sie eher Direktaufträge von Investoren? Oder nehmen Sie auch an öffentlichen Wettbewerben teil?

Jede Variante ist möglich. Wenn uns ein Projekt reizt und wir uns gute Chancen ausrechnen,

nehmen wir auch gerne mal das Risiko eines Wettbewerbs in Kauf. Es ist für uns auch immer eine interessante und lehrreiche Erfahrung, sich mit den Besten des Marktes in einem Projekt zu messen. Wir lernen dabei viel und bleiben fit für andere Projekte. Die meisten Aufträge generieren wir aber als Direktaufträge aus unserem Beziehungsnetz und Kundenstamm oder über Empfehlungen.

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage. Was tun Sie in ihrer Freizeit?

Ich bin ein Familienvater, der mit seinen drei Töchtern am Abend Hausaufgaben macht. Und falls danach noch Zeit bleibt, dann jogge oder lese ich, spiele eine Stunde Tennis oder träume von meiner immer noch nicht angefangenen Profi-Fussballkarriere. Auf Reisen schaue ich mir besonders gerne Städte an. Wenn ich mit meinen vier Frauen shoppen gehe, setze ich manchmal die berufliche Brille auf und beobachte, wie sich Menschen in Einkaufszentren verhalten.



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

CHANCEN FÜR SYSTEMWECHSEL INTAKT

▶ SVIT UNTERSTÜTZT SYSTEMWECHSEL

Mitte Januar hat die ständerätliche Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK-S) ihre eigene parlamentarische Initiative «Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung» beraten und ist weiterhin bestrebt, ihren Vorentwurf für eine Vernehmlassung ab März zu verabschieden. Die WAK-S stimmte der Umsetzung ihrer früher festgelegten Eckpunkte des Systemwechsels vorbehaltlos zu (siehe Kasten). Zum Schuldzinsenabzug hat sie die Verwaltung mit der Ausarbeitung von Varianten beauftragt.



Energetische Sanierungen sollen künftig nur noch in den Kantonen von den Steuern abgezogen werden können. (BILD: 123RF.COM)

Der SVIT Schweiz unterstützt das Anliegen eines Systemwechsels. Die Besteuerung des Eigenmietwerts ist ein Unding in der Schweizer Steuerordnung und ein Überbleibsel aus der Zeit des Ersten Weltkriegs. Sie führt zu einer überdurchschnittlichen Verschuldung der Schweizer Haushalte, was wiederum ein gewisses Risiko für die Finanzmarktstabilität darstellt. Wer die Hypothek seines Wohneigentums amortisiert, wird durch das geltende System bestraft.

DIE ECKPUNKTE DES VORENTWURFS

- keine Besteuerung des Eigenmietwerts am Hauptwohnsitz
- Beibehaltung der Eigenmietwertbesteuerung für Zweitliegenschaften
- keine Abzüge für Unterhaltskosten
- auf Bundesebene keine ausserfiskalisch motivierten Abzüge für Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen, für Rückbau und für denkmalpflegerische Arbeiten (im kantonalen Recht jedoch weiterhin möglich)
- zeitlich befristeter Ersterwerbberabzug
- Reduktion oder Aufhebung des Schuldzinsenabzugs

HEUTE MÜSSEN EIGENTUMER EIN EINKOMMEN VERSTEUERN, DASS SIE GAR NICHT HABEN.



STÄNDRAT UND
WAK-PRÄSIDENT
PIRMIN BISCHOF

Die Zeit ist reif für die Abschaffung des Eigenmietwerts. Die bevorstehende Vernehmlassung wird zeigen, wo bei der Ausgestaltung des Systemwechsels die Grenzen des Akzeptablen verlaufen. TEXT – IVO CATHOMEN*

FRAGE DER STEUERGERECHTIGKEIT

Der Systemwechsel ist eng mit der Frage der Steuergerechtigkeit verbunden. Und diese ist nur politisch zu beantworten. Wie es scheint, wird von den verschiedenen Interessenvertretern nur eine Lösung als gerecht empfunden, wenn die eine Gruppe gegenüber der anderen nicht besser- oder schlechtergestellt wird bzw. wenn die Steuereinnahmen unverändert bleiben. Dies bedeutet, dass der Status-quo auf anderer gesetzlicher Grundlage erreicht werden müsste. Wirtschaftlich resultiert aus einer solchen Änderung der Rechtsgrundlage kein direkter wirtschaftlicher Nutzen, höchstens ein emotionaler und administrativer. Die Frage der Steuergerechtigkeit wird darum in der nun folgenden Debatte im Zentrum stehen. Die Linke und Mietervertreter spielen die Karte immer dann, wenn keine sachlichen Argumente mehr helfen. In Volksabstimmungen sticht dieser Trumpf praktisch immer. Den Befürwortern eines Systemwechsels sei darum geraten, das Fuder nicht zu überladen. Mit jeder Ausnahmeregelung wird zudem das System schwerfälliger, administrativ aufwendiger und intransparenter.

WIRTSCHAFTLICHE ÜBERLEGUNGEN

Es gibt durchaus auch ökonomische Aspekte, die in der Diskussion berücksichtigt werden sollten. So schlägt die Schwankung des Hypothekenzinses unter dem neuen Regime voll auf das Portemonnaie des Wohneigentümers durch, während die Zinsbelastung im heutigen System durch die Aufrechnung von Eigenmietwert und Schuldzinsenabzug gemildert wird. Sind die Zinsen tief, profitieren die Eigentümer von einem Systemwechsel tendenziell. Sind sie hoch, verlieren die Eigentümer im Schnitt. Der Bundesrat geht davon aus, dass der «Break even» für seine Steuereinnahmen des Bundes bei einem Hypothekenzinssatz von 3% liegt.

Grössere Schwankungen und damit grössere Be- und Entlastung bedeuten aber auch, dass die Tragbarkeit von Wohneigentum grösseren Schwankungen unterworfen ist, dass die Banken ihre Anforderungen überdenken und dass damit der Wohneigentumsmarkt beeinflusst wird. Tiefe Zinsen dürften die Nachfrage stärker befeuern, während hohe Zinsen die Nachfrage stärker bremst als bisher.

Wird ein Systemwechsel mehr Eigentümer zur Amortisation der Hypothekenschuld motivieren? Auf den ersten Blick ist diese Frage zu bejahen. Es ist aber zu bedenken, dass damit mehr Eigenkapital im Wohneigentum gebunden wird und nicht mehr für den Konsum – zum Beispiel im Alter – zur Verfügung steht. Aus dieser Warte ist eine Amortisation nicht sinnvoll. Die Rechnung wird jeder Eigentümer für sich machen müssen. ■



*IVO CATHOMEN

Dr. oec. HSG, ist Herausgeber der Zeitschrift Immobilien.

BASELLANDSCHAFT

VOLK STIMMT MEHRWERT-ABGABE ZU

Das Stimmvolk des Kantons Baselland hat am 10. Februar knapp Ja zum Gesetz über die Abgeltung der Planungsmehrwerte gesagt. 50,7% stimmten der Vorlage zu. Demnach wird künftig eine Mehrwertabgabe von 20% auf Einzonungen erhoben. Dies entspricht der minimalen Vorgabe des Bundesrechts. Auf- und Umzonungen bleiben abgabefrei.

BERN

KEIN NEUES ENERGIEGESETZ

Im Kanton Bern werden die Energievorgaben für Gebäude nicht verschärft. Das Volk hat das neue Energiegesetz in der Referendumsabstimmung vom 10. Februar knapp bachab geschickt. Regierung und Parlament wollten erneuerbare Energien fördern und die Energieeffizienz steigern. Gas- und Ölheizungen sollten wann immer möglich durch Heizungen ersetzt werden, die mit erneuerbarer Energien betrieben werden.

SCHWEIZ

KONFLIKT ZWISCHEN ISOS UND VERDICHTUNG

Die Umweltkommission des Nationalrats hat in ihrer Sitzung von Ende Januar knapp mit 12 zu 11 Stimmen einer parlamentarischen Initiative Folge gegeben, die ein Abweichen von der ungeschmälernten Erhaltung im Sinne der Bundesinventare ISOS ermöglichen soll, sofern öffentliche Interessen wie insbesondere die Verdichtung von Siedlungsfläche nach innen vorliegen. Eine Abweichungsmög-

lichkeit ist notwendig, um dem aktuellen Widerspruch zwischen dem Natur- und Heimatschutzgesetz und dem Raumplanungsgesetz, das eine Siedlungsentwicklung nach innen anstrebt, entgegenzuwirken.

REVIDIERTES ERBRECHT AUF GUTEM WEG

Die Rechtskommission des Ständerats ist Mitte Januar ohne Gegenantrag auf die Revision des Erbrechts eingetreten. Der Bundesrat möchte mit der vorliegenden Revision das Erbrecht modernisieren und den neuen gesellschaftlichen Formen des Zusammenlebens anpassen.

ZWEITE CHANCE FÜR CO2-GESETZ

Nach dem Nein des Nationalrates zum CO2-Gesetz in der Wintersession ist die ständerätliche Umweltkommission Mitte Januar einstimmig auf die Vorlage des Bundesrats eingetreten. Die Kommission will nun konstruktive Vorschläge erarbeiten, damit ein mehrheitsfähiges Gesetz zustande kommt.

BUNDESGERICHT

RICHTER KONKRETISIEREN ZWEITWOHNUNGSGESETZ

Das Bundesgericht konkretisiert in einem aktuellen Urteil, welche Indizien bei einem Projekt zum Bau von Erstwohnungen dafür sprechen können, dass die Bauherrschaft auf eine spätere Nutzung als Zweitwohnungen setzt. Es kommt bei einem Bauvorhaben in Saanen BE zum Schluss, dass Rechtsmissbrauch vorliegt und weist das von der Gemeinde bewilligte Baugesuch ab (Urteil 1C_69/2018).

Besuchen Sie uns an der ImmoMesse vom 22. bis zum 24. März 2019 und lassen Sie sich überraschen!



QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software 

RETAIL 2.0: ALLES MIT NEUEN VORZEICHEN

Trotz guter Konjunkturlage stimmen die aktuellen Umsatzzahlen im Detailhandel nachdenklich. Der boomende Online-Handel und etliche weitere Faktoren verlangen nach Anpassungen. So ist auch die Immobilienbranche gefordert. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***



Beschäftigungsdichte und Passantenfrequenzen sind Erfolgsfaktoren für Detailhandelsumsätze. Am Bahnhof Bern kommen zum Beispiel täglich rund 270 000 Passanten vorbei.

BILD: COPYRIGHT SBB IMMOBILIEN

▶ TEILWEISE SINKENDE UMSÄTZE

Das gute Weihnachtsgeschäft und die Rabatt- und Umsatzschlacht am «Black Friday» können nicht darüber hinwegtäuschen – viele klassische Schweizer Shoppingcenter und der Detailhandel im Allgemeinen kommen unter Druck. Braucht es auch in Zukunft die vielen ähnlichen Zentren mit dem üblichen Mix (Lebensmittel, Güter des alltäglichen Bedarfs, Gastronomie, Schuhe, Krawatten und Bekleidung aller Art, Haushalt, Elektronik und ergänzend Dienstleistungen)? Je nach Lage, Ladenmix und Positionierung sind die Probleme kaum zu übersehen. Das schlägt sich in teils sinkenden Umsätzen, fallenden Marktmieten und häufigeren Mieterwechseln nieder. Viele Experten und Marktbeobachter stellen fest: Kürzere Vertragslaufzeiten, flexiblere Mietpreismodelle und Verhandlungen über Mieten kommen öfters vor. Selbst während der vereinbarten Mietdauer melden sich die Betreiber der Läden beim Eigentümer oder Center-Management und versuchen, Mietreduktionen zu erwirken. «Es versteht sich von selbst, dass der Umsatz und die finanziell tragbaren Mieten in einem gewissen Verhältnis stehen», sagt Marcel Stoffel von der Beratungsfirma stoffelzurich.



WIR INVESTIEREN VERMEHRT IN KONJUNKTUR-UNABHÄNGIGE NUTZUNGEN, ETWA WOHNEN, BILDUNG UND GESUNDHEIT.



ALEXIS LEUTHOLD, LEITER BEWIRTSCHAFTUNG SBB IMMOBILIEN

ONLINE: ÜBERTRIFFT ALLE ERWARTUNGEN

Die stark wachsenden Online-Händler wie Digitec, Zalando, Amazon etc. setzen in der Schweiz jährlich bereits etwa neun Milliarden Franken um. Tendenziell rückläufig sind die Umsätze stationärer Händler im Non-Food-Bereich, etwa bei Spielwaren, Büchern, Tonträgern und Medien oder Schuhen. Doch auch Parfümerien und vor allem letztes Jahr die ganze Sparte Bekleidung stehen unter Druck. In Studien und Umfragen geben viele Schweizer Händler an, dass ihnen inzwischen auch die zunehmende Konkurrenz aus China Sorgen bereitet. In direkter Folge von Digitalisierung und E-Commerce verschwimmen in der Retail-Branche die Landesgrenzen, und die Reichweite von Anbietern hat sich deutlich erhöht.

So wie die Trends je nach Art der Produkte recht unterschiedlich verlaufen, wäre es zu pauschal, flächendeckend von einer Krise zu sprechen. Gemäss dem «Immo-Monitoring» des Beratungsunternehmens Wüest Partner sind etliche Grossregionen wie der Raum Zürich, Bern, Mittelland und Teile der Romandie immer noch im Plus. Eher rückläufig sind die Umsätze in manchen Regionen der Ostschweiz und

teils auch im Kanton Tessin. Wohl geht die Bereitschaft zurück, für den Besuch eines Shoppingcenters grosse Distanzen in Kauf zu nehmen und gleich einen mehrstündigen Besuch einzuplanen. Den Löwenanteil im Detailhandel machen immer noch alltägliche Versorgungseinkäufe über Mittag und am Abend aus. «Convenience» und Lagen mit hohen Publikumsfrequenzen werden so zum «Mantra» für alle Retailer und Anbieter von Verkaufsflächen. Die Daten von Wüest Partner zeigen einen gut belegten Zusammenhang zwischen den lokalen Mietpreisen und den beiden Faktoren Beschäftigungsdichte und Passantenfrequenzen auf. Einfach gesagt: Je höher die Zahl der Beschäftigten im Umkreis von zum Beispiel zwei Kilometern, umso höher das Ertragspotenzial und umso höher die Ladenmieten. So gesehen wäre es auch falsch, allzu düstere Szenarien zu entwerfen: Verwaiste Innenstädte mit heruntergelassenen Rollläden bei den Geschäften und ganze Shoppingcenter, die wie teils im Ausland leer stehen, kennen wir bis jetzt nicht.

KONZEPT ANPASSEN - ABER WIE?

Mit den aktuellen Umsatzzahlen pro Quadratmeter Fläche steht der Schweizer Markt im internationalen Vergleich immer noch gut da. Klar ist aber, dass sich die Eigentümer, die Center Manager und Vermarkter sehr gründlich mit dem Wandel auseinandersetzen müssen. Dabei ist noch die Besonderheit zu bedenken, dass in der Schweiz in vielen Fällen die Betreiber zugleich in die Rolle als Eigentümer schlüpfen, gemeint sind Migros, Coop oder das Handelsunternehmen Maus Frères.

Bauliche Renovationen, Revitalisierungen und neue Konzepte beim Mietermix sind erst ein Teil der anstehenden Herausforderungen. Berater Marcel Stoffel sagt: «Wir gehen davon aus, dass in den nächsten Jahren rund ein Viertel der klassischen Händler in den Einkaufszentren verschwinden wird.» Zu einem Teil lassen sie sich durch neue Retail-Konzepte ersetzen, etwa mit Pop-up-Stores. Weiter steht im Fokus, die nicht mehr benötigten Flächen einer neuen Nutzung

**RUND EIN
VIERTEL DER
KLASSISCHEN
HÄNDLER WIRD
VERSCHWINDEN.**

MARCEL STOFFEL

ANZEIGE



Real Estate Symposium

Real Estate Symposium 2019

**Thema: Megatrends in der
Immobilienwirtschaft – Werte im Wandel**

Dienstag, 12. März 2019

Kultur- und Kongresszentrum TRAFÖ, Baden
Obere Mall, Trafohalle



Facility Management Kammer FM
Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
Schweizerische Maklerkammer SMK
Schätzungsexperten-Kammer SEK
Fachkammer Stockwerkeigentum FK STWE

Programm und Anmeldung unter:
[www.realestatesymposium.ch/
symposium-2019](http://www.realestatesymposium.ch/symposium-2019)

**Melden Sie sich an!
Wir freuen uns auf Sie!**



Facility Management Kammer FM
Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB
Schweizerische Maklerkammer SMK
Schätzungsexperten-Kammer SEK
Fachkammer Stockwerkeigentum FK STWE

«EFFIZIENZ IST AUCH EINE FRAGE DER KONTROLLE.»

Tom Lüthi, Motorradrennfahrer



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

Mehr auf www.neovac.ch.

HOME OF METERING

NeoVac

**IM IMMOBILIA-
INTERVIEW:**
RAGETH
CLAVADETSCHER



Die fertiggestellte neue Fassade des Glatt Towers (bezugsbereit im Oktober).
(BILD: LIB AG)

zuzuführen. Als grosses Thema gelten dabei Gesundheit und Wellness. An Bahnhöfen, an Flughäfen oder an den guten Standorten der Shoppingcenter medizinische Dienstleistungen und Ärztezentren zu eröffnen, entspricht durchaus einer gewissen Logik. Weiter machen sich viele Betreiber und ihre Berater Gedanken zu Angeboten im Bereich Bildung, Co-Working-Spaces, Kindertagesstätten oder zu Stützpunkten für City-Logistik. Viele Betreiber wollen die Abhängigkeit von den reinen Handelsumsätzen senken.

BAHNHOF DER ZUKUNFT

Auch Alexis Leuthold, Leiter Bewirtschaftung SBB Immobilien, setzt sich gründlich mit dem Wandel auseinander: «Der Bahnhof der Zukunft wird noch stärker zur Drehscheibe der Multi-Mobilität und zu einer Destination mit einem attraktiven



Angebotsmix.» Die Fachleute von SBB Immobilien sprechen von einer Abstufung und mehreren Zonen: Da gibt es zum einen ruhigere Flächen, wo die Leute verweilen, den Bahnhof als Destination wahrnehmen und auch Zeit haben, Läden aufzusuchen oder Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Davon unterscheiden sich aber die hoch frequentierten Bahnhofszonen. Alexis Leuthold sagt dazu: «Dort reihen sich vor allem Läden ein, die eine rasche Bedienung ermöglichen, etwa mit Take-away-Ständen.» Leuthold nennt dies «Hyper-Convenience-Zone», wo das Publikum schnell bedient wird, wo die Kunden bargeldlos bezahlen und die via Pre-Ordering bestellten Produkte abholen. Dabei setzt SBB Immobilien stark auf Digitalisierung und neue Technologien: Etwa mit neuen Apps zur Orientierung und Information (inklusive Augmented Reality) oder mit der «Mein Bahnhof»-App, um unter anderem Convenience-Produkte wie Kaffee, Getränke, Gipfeli etc. vorzubestellen. Die neuen Technologien machen den ganzen Einkaufsprozess effizienter – für Kunden wie für Händler.

Je nach Ausrichtung, Konkurrenzsituation, Grösse und Lage der Shoppingcenter und Verkaufsflächen kommt man zu anderen Schlüssen. Standardlösungen, die für unterschiedliche Situationen passen, sind kaum in Sicht. Nehmen wir das Beispiel des oft zitierten «Mega-Trends» rund um «Leisure & Entertainment»: Für die ganz grossen Shoppingcenter mit ausgedehnten Flächen mag es Sinn machen, zusätzliche Attraktionen und Events in Szene zu setzen. Doch für viele Zentren mittlerer Grösse dürfte diese Rechnung nicht aufgehen. Sie müssen sich auch in Zukunft als Marktplatz für ein bestimmtes Einzugsgebiet behaupten. ■



***JÜRIG ZULLIGER**
Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

«SHOPPINGCENTER SIND EIN MODERNER MARKTPLATZ»

Mit einem Umsatz von über 600 Mio. CHF zählt das «Glatt» zu den grossen Schweizer Player im Retail-Markt. CEO Rageth Clavadetscher sagt im Interview, wie er auch in Zukunft Kunden gewinnen wird. TEXT – JÜRIG ZULLIGER



Das Interesse von Ladenmietern sei nach wie vor gross, sagt Rageth Clavadetscher, CEO Einkaufszentrum Glatt. Entscheidend sei aber die «Einzigartigkeit» und die Position als moderner Marktplatz.

BILD: LIB AG

Haben Sie leerstehende Flächen im Glatt?

Rageth Clavadetscher: Nein, überhaupt nicht. Jeden Tag könnte ich neue Läden eröffnen, denn wir erhalten laufend Anfragen von verschiedensten Anbietern und Retailern. Wir können es uns auch leisten, einen Vertrag vorzeitig aufzulösen, wenn jemand den angestrebten Umsatz nicht erzielt. Entscheidend ist für uns bei der Vermietung der richtige Mix! Wir wollen für unsere Kundinnen und Kunden möglichst attraktiv sein..

Sie lancierten bestimmte Themen, etwa das «Tech Lab». Worum geht es?

Wir setzen uns mit den Themen auseinander, die für das Publikum heute sehr relevant sind: vor allem Technologie, dann Ressourcen und Umwelt sowie «Fear of missing out». Gemeint ist damit die Angst, irgendetwas zu verpassen und daher permanent online sein zu wollen. Teil des Themas «Innovation» sind unsere humanoiden Roboter als Concierge für unsere Kunden. Die Roboter haben in der ganzen Schweiz und in den Medien eine grosse Resonanz ausgelöst.

Solche Themen sind nicht direkt mit Verkäufen verknüpft. Was ist das Ziel dahinter?

Es ist letztlich Teil des Marketings. Unser Ziel lautet: Wir wollen uns auch in Zukunft als moderner Marktplatz im Grossraum Zürich positionieren. Dabei geht es auch immer darum, die Kompetenz unserer Mieter nach aussen zu tragen. Wir decken Food, Fashion, Haushalt, Elektronik, Beauty, Autoverkauf, Gastronomie und einiges mehr ab. Weiter haben wir ein eigenes grosses Fachärzteezentrum. Im Marketing lautet unsere Priorität, uns vom «Einheitsbrei» abzugrenzen. Unsere Marke und unsere Einzigartigkeit wahren wir durch ein differenziertes Angebot.

BIOGRAPHIE RAGETH CLAVADETSCHER

ist seit 2016 Head of Shopping Center Management Glatt. Jährlich kaufen rund 9 Millionen Kunden im Glatt ein. Er absolvierte eine Lehre als Verkäufer und studierte an der Universität St. Gallen (Bachelor of Science in Business Administration). Seit 1997 war er in verschiedenen Funktionen im Retail-Bereich tätig, etwa bei Esprit Switzerland, Schild oder S. Oliver.

Was bedeutet der Strukturwandel für das Center-Management?

Center-Management ist nach gängigem Verständnis schlicht und einfach Marketing und Facility-Management. Heute muss man schon sehr weit darüber hinausgehen, um sich für die Kunden attraktiv zu präsentieren! Dazu gehört die Haltung, immer etwas Neues bieten zu wollen. Darin eingeschlossen sind Ideen und Ansätze, die für Aussenstehende wohl etwas durchgeknallt wirken. Nebst den erwähnten Themen-Labs zählen verschiedenste Events das ganze Jahr über zu unserem Konzept. Wir führen die verschiedensten Formate dazu – Fashion, einen eigenen Marathon, ein Bücher-Festival oder unsere exklusive Eigenentwicklung eines Augmented-Reality-Games. Unsere Mitarbeiter im Glatt sind nicht einfach Verkäufer, sondern wahre Experten auf ihrem Gebiet. Auf den sozialen Medien wie Facebook, Instagram etc. teilen sie ihr Wissen zu Themen wie Technik-Highlights, Outdoor, Fashion, Grillieren etc. Wir fördern Austausch und Begegnung.

Wie sehen Sie eine künftige Verbindung von stationärem Handel und Online-Vertrieb?

Es kann nicht unser Ziel sein, den spezialisierten Online-Händlern dreinreden zu wollen. Als attraktives Center sind wir aber für grosse Online-Marken von Interesse, die ihre Visibilität stationär ausbauen wollen. So kommt zum Beispiel das Online-Label NA-KD aus Göteborg exklusiv und zuerst zu uns. Oder nehmen wir als Beispiel die renommierte japanische Detailhandelskette Muji. Gerade auch für ausländische Anbieter sind wir im Fokus, wenn sie den Markt für stationäre Angebote testen oder einen Markteintritt in der Schweiz anstreben. ■

GELUNGENER START

Aus dem Schweizer Shopping Center Verband (SCSC) wird die Swiss Council Community (SCC). Die grösste unabhängige Schweizer Community für die Retail-, Handelsimmobilien- und Shoppingcenter-Branche mit länderübergreifender Ausstrahlung.

TEXT – MARCEL STOFFEL & PETER PICCA*



Bill Kistler, ICSC International Council of Shopping Centers, Executive Vice President & Managing Director gratuliert Marcel Stoffel zur Aufnahme der SCC beim ICSC.

BILD: ICSC INTERNATIONAL COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

▶ ZEITGEMÄSSE NETZWERK-PLATTFORM

Disruptive Marktveränderungen zwingen heute etliche Unternehmen, Organisationen und besonders auch Verbände zum Handeln. Aktuelle Strategien, Strukturen und Partnerschaften werden kritisch, aber immer im Sinne der Organisation hinterfragt. Dies hat auch der SCSC Verband Swiss Council of Shopping Centers getan und sich für einige Veränderungen entschieden.

Dazu Philipp Schoch, Präsident des SCSC: «Wir benötigen Strukturen, die eine aktive Weiterentwicklung ermöglichen. Dies ist aus unserer Sicht in der heutigen Verbandsform und in unserem aktuellen Branchen-Umfeld nicht mehr möglich.»

Aufgrund dieser Ausgangslage hat sich der Vorstand des SCSC zusammen mit der

Geschäftsführung damit befasst, wie eine erfolgreiche Zukunft des SCSC gesichert werden kann.

Der SCSC ruft mit der «Swiss Council Community» (SCC) eine neue und zeitgemässe Netzwerk-Plattform für die Retail-, Handelsimmobilien- und Shoppingcenter-Branche ins Leben. Sie wird den 10-jährigen Verband SCSC Swiss Council of Shopping Centers ablösen. «Wir sehen die SCC Swiss Council Community klar als Weiterentwicklung des ehemaligen SCSC, des Shoppingcenter-Branchenverbandes der Schweiz», erklärt Philipp Schoch.

BREITER AUFGESTELLT

Ein Rebranding und eine Neupositionierung waren notwendig, ebenso eine Erweiterung der Zielgruppe zu relevanten Branchen, der Ausbau der Marktleistungen und der Aufbau einer tragfähigen Organisation. «Mit der SCC sind wir heute viel breiter aufgestellt, führen zusammen, was zusammen gehört, und können unsere Aktivitäten bündeln», sagt Marcel Stoffel, der Gründer und CEO der neuen Community. Die SCC sieht sich als national und international vernetzte Community und bietet seinen Mitgliedern analoge und digitale Plattformen und Möglichkeiten für einen regen Austausch und das Networking.

Nebst den bekannten Fachforen (Retail-Forum und Shoppingcenter-Forum)

stehen auch zahlreiche Networking-Anlässe, Studienreisen und Weiterbildungsangebote auf dem Programm der neuen Community. Die Internetplattform ermöglicht zudem allen Mitgliedern, sich individuell zu präsentieren und untereinander zu kommunizieren.

International bestens vernetzt ist die SCC und ihre Mitglieder durch die offizielle Partnerschaft mit dem ICSC (International Council of Shoppingcenters) mit Hauptquartieren in London und New York. Am 26. September 2018 wurde in Amsterdam erfolgreich die gemeinsame Vereinbarung unterzeichnet. Die neue SCC Swiss Council Community startete mit ihren Aktivitäten am 1.1.2019 und wird den Verband SCSC ablösen. Die Auflösung des SCSC-Verbands erfolgt voraussichtlich an der regulären Generalversammlung im 2019.

Breites Netzwerk und grosser Mehrwert

Eine Mitgliedschaft bei der Swiss Council Community bietet einen relevanten Mehrwert. Nebst dem Zugang zum grössten Branchen-Netzwerk und relevanten Kontakten, profitieren unsere Mitglieder vom breiten Leistungsangebot und den vielen Vorteilen als SCC-Member. Weitere Informationen unter:
www.swisscouncil.swiss



*MARCEL STOFFEL

Der Autor ist Gründer und CEO der Swiss Council Community.



*PETER PICCA

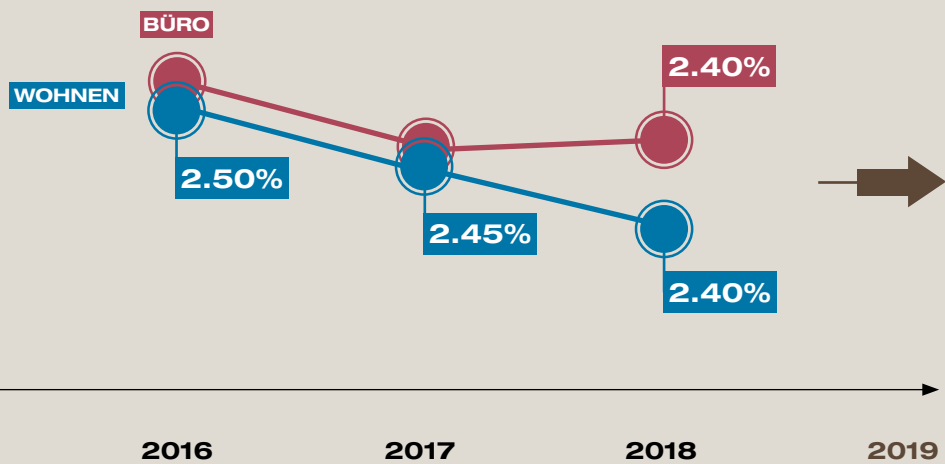
Der Autor ist Partner und CMO der Swiss Council Community.

MÄRKTE ENTWICKELN SICH UNEINHEITLICH

Der neue CSL Immobilien-Marktbericht zeigt unterschiedliche Trends auf. Im Büromarkt gehen die Ziele von Vermietern und Mietern von Büroflächen immer weiter auseinander. Während die Vermieter an möglichst langjährigen Fixverträgen interessiert sind, streben die Unternehmen nach mehr Flexibilität. **TEXT – PATRICIA REICHELT***

RENDITEN FÜR TOP-OBJEKTE IM BÜRO- UND WOHNSEGMENT

Büro und Wohnen an Top-A-Lagen



Die Renditen der kommerziellen Immobilien und der Wohnimmobilien sind weiterhin tief, haben jedoch 2018 Boden gefunden.

BILD: CSL IMMOBILIEN AG

▶ INNEHALTEN AM BÜROMARKT

In den 20 grössten Schweizer Agglomerationen waren Ende 2018 innerhalb von 6 Monaten insgesamt 1,75 Mio. m² Bürofläche verfügbar. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahreswert einem Rückgang von rund 4%. Mengenmässig mit Abstand am meisten Freiflächen zu verzeichnen waren in der Agglomeration Zürich (rund 560 000 m², minus 7%) und Genf (rund 412 000 m², minus 4%). Auf den ersten Blick sieht es nach einer Entspannung auf dem in den letzten Jahren von massiven Überangeboten geprägten Schweizer Büromarkt aus. Die Wirtschaft läuft gut; eigentlich müssten die Unternehmen deutlich mehr Flächen anmieten. Doch am Markt ist nur eine verzögerte

Übersetzung von Unternehmenswachstum und Neugründungen in Flächennachfrage zu beobachten. Andererseits wirkt sich eine veränderte Nachfragestruktur aus: Immer mehr Unternehmen wollen sich nicht mehr mit langjährigen Fixverträgen binden, sondern zumindest teilweise flexibel bleiben. Dies äussert sich etwa in Expansionsstrategien von Co-Working-Anbietern. Mit diesen Spezialisten gehen flexibilitätssuchende Unternehmen vermehrt Kooperationen ein: Sie mieten nur noch eine kleine Fläche fix und decken den Rest ihrer Bedürfnisse mit Co-Working-Verträgen ab. Membership-Modelle sind eine ähnliche Form, bei denen über eine Mitgliedschaft das Recht erworben wird, an allen Standorten eines Anbieters zu arbeiten.

Die verzögerte und veränderte Nachfrage führte dazu, dass sich die Mietzinse für Büroflächen 2018 seitwärts bewegten oder gar sanken. Mieter haben gegenüber den Eigentümern weiter eine starke Verhandlungsposition und nutzen diese, um von Incentives wie Ausbaubeiträgen zu profitieren. Steigende Mieten sind nur an hervorragenden Lagen und in

aufstrebenden Quartieren zu finden, in der Agglomeration Zürich etwa in Zürich Süd und in der Binz. In der Zürcher City bewegten sich die Preise seitwärts.

GEGENLÄUFIGE ENTWICKLUNGEN AM WOHNUNGSMARKT

Bei den Wohnimmobilien hielt die Neubautätigkeit 2018 landesweit unvermindert an. Der Schweizer Mietwohnungsmarkt kämpft deshalb aktuell mit steigenden Leerständen, insbesondere an schlecht erschlossenen Standorten in den Agglomerationen. Die Leerstands- und Mietzinsentwicklung im Wohnmarkt bleibt ein Sorgenkind der Immobilieninvestoren. Dies verdeutlicht die Entwicklung der Leerstände 2018. An vielen dezentral gelegenen Orten stiegen sie an, im Gebiet Olten-Zofingen auf bis 3,8%. In der Agglomeration Zürich entwickelte sich der Leerstand seitwärts und lag Ende 2018 bei 1%. Auch die Mieten entwickelten sich mehrheitlich seitwärts. Halb leere Neusiedlungen wie teils in peripheren Lagen anderer Kantone sind im Kanton Zürich zurzeit nicht zu befürchten – dafür ist die Anziehungskraft des Wirtschaftsmotors

ANZEIGE

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

der Schweiz zu gross. In ländlichen Gebieten ist aber Vorsicht geboten.

Der Eigentumsmarkt ist dagegen weiterhin intakt. Dort ist die Nachfrage aufgrund des attraktiven Zinsumfeldes unvermindert hoch. In der Peripherie zeigt sich jedoch aufgrund der restriktiven Hypothekenvergabe der Banken und den in den vergangenen Jahren gestiegenen Kaufpreisen eine erhöhte Preissensitivität. Und die Banken sind nicht mehr bereit, jeden Kaufpreis mit einer entsprechenden Finanzierung zu stützen – selbst wenn die Käufer bereit wären, den Preis zu zahlen.

Sowohl im Miet- als auch im Eigentumsmarkt hat der Lagefaktor nochmals an Bedeutung gewonnen. Projekte und Angebote in S-Bahn-Bahnhofsnähe haben einen bedeutenden Konkurrenzvorteil gegenüber weniger gut erschlossenen

Standorten. Für das kommende Jahr ist im Eigentumsmarkt eine stabile Preisentwicklung zu erwarten, im Mietwohnungssegment dürften die Preise leicht sinken.

RENDITEN HABEN BODEN GEFUNDEN

Die Renditen der kommerziellen Immobilien und der Wohnimmobilien sind weiterhin tief, haben jedoch 2018 Boden gefunden. Für Top-Objekte im Büro- und Wohnsegment werden Netto-Anfangsrenditen um 2,4% in Kauf genommen. Angesichts der antizipierten Zinsentwicklung rückte ein gesicherter Cashflow aus den Mieterträgen dabei für viele Eigentümer und Investoren nochmals stärker in den Fokus. Insbesondere bei Wohnimmobilien konnte bei Akquisitionen eine deutliche Tendenz zu zentralen Lagen verzeichnet werden, was zu einem verstärkten Wettbewerb führte. Zahlreiche Investoren mussten 2018 mehr Liegenschaften prüfen, um die gleiche Anzahl an Einkäufen zu tätigen.

Das Transaktionsvolumen der meisten Akteure stieg im Vorjahresvergleich an; viele nutzen auch die Gelegenheit, über Devestitionen Gewinne abzuschöpfen. Denn für 2019 werden mehrheitlich stagnierende Renditen erwartet, für Objekte in ländlichen Regionen oder minderer Qualität ist die Talsohle für die Renditen bereits durchschritten. ■



***PATRICIA REICHELT**

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

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

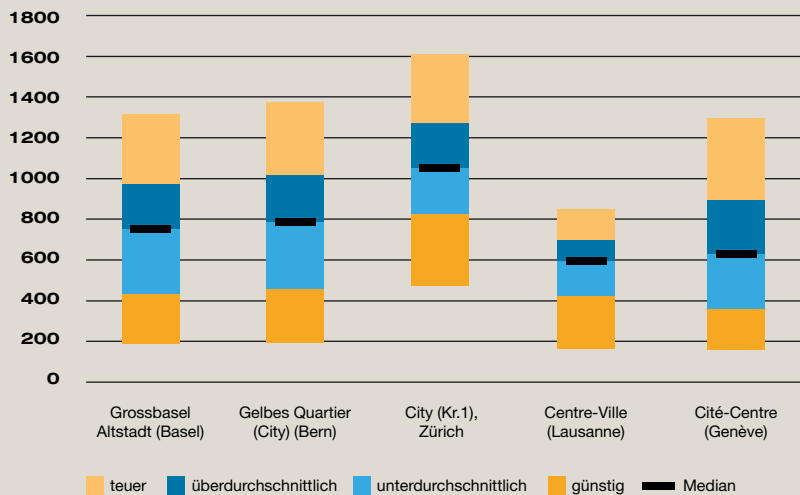
TOPLAGEN WEITER GEFRAGT

Die Passantenfrequenz, die infolge der Detailhandeltrends an Bedeutung gewinnt, konzentriert sich innerhalb der Innenstädte stark auf einzelne Lagen.

TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER*

VERTEILUNG DER MARKTMieten FÜR (CHF NETTO PRO M² UND JAHR) VERKAUFSFLÄCHEN

Quelle: IMBAS Fahrländer Partner.
Datenstand: 30. September 2018.



► NOCH KEIN AUFSCHWUNG EINGETRETEN

Im stationären Detailhandel ist trotz der Hochkonjunktur 2018 noch kein Aufschwung eingetreten. Positiv zu bewerten ist, dass die Preise von Detailhandels-
gütern erstmals wieder marginal am Steigen zu sein scheinen. Ein bestenfalls stabiles verfügbares Einkommen und damit eine für die gegebenen makroökonomischen Eckdaten zu verhaltene Konsumentenstimmung sowie eine nicht zuletzt durch die tiefen Zinsen erhöhte Spartätigkeit dürften die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt überschatten und für den fehlenden Nachfrageimpuls verantwortlich sein.

Auch wenn zwei der drei grossen Gegenspieler des stationären Handels – nämlich die erhöhte Sparneigung und der stark wachsende Online-Handel – den Gesamtmarkt in der ganzen Schweiz im gleichen Ausmass treffen, gibt es aufgrund der beim Detailhandel so wichtigen Lagequalitäten grosse räumliche Unterschiede hinsichtlich Vermietungspotenzial und Ertragslage. Als zyklischer Nutzungsmarkt profitieren die Verkaufsflächenmärkte in Zentren bei einem Aufschwung stärker als periphere Standorte. Und vom aktuellen Wirtschaftswachstum werden aber wiederum in erster Linie die besten Mikrolagen in den Innenstädten mit den höchsten Passantenfrequenzen profitieren.

KONZENTRIERTE PASSANTENFREQUENZEN ERKLÄREN MIETPREISDIFFERENZEN

Wie die Abbildung Verteilung der Passantenfrequenz illustriert, ist die Varianz der Passantenfrequenz selbst in den relativ kleinflächigen und dicht bebauten Innenstadtquartieren wie im Quartier City (Kreis 1), im City-Centre in Genf oder im Gelben Quartier in Bern sehr gross. Wo sich wie viele Personen bewegen,

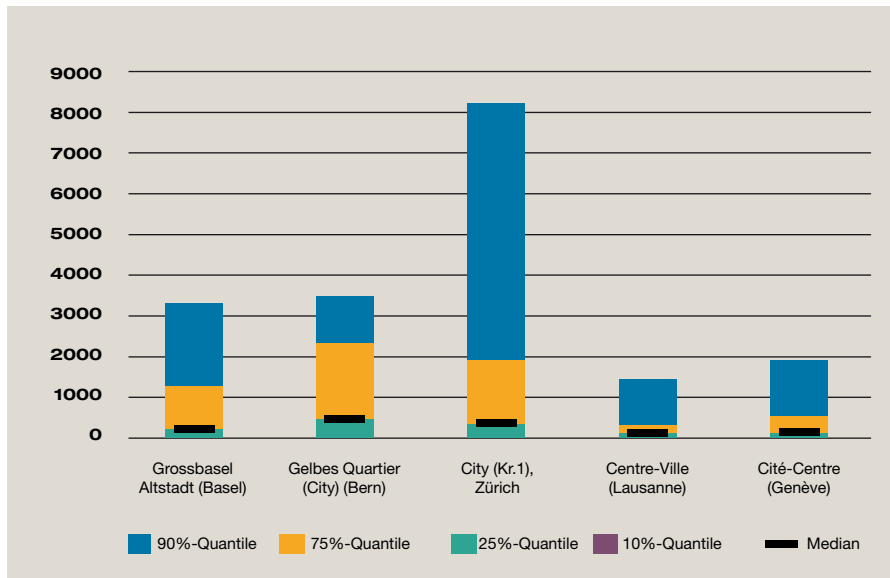
“
DIE UNTERSCHIEDE DER ERTRAGSKRAFT VON VERKAUFSLOKALEN WERDEN SICH AUFGRUND UNTERSCHIEDLICHER MIKROZENTRALITÄT AKZENTUIEREN.
”

ist nicht nur von der weniger stark konzentrierten Arbeitsplatzdichte, sondern auch von der Detailhandelsangebotsdichte inkl. sogenannten Frequenzbringern wie Warenhäusern, Sehenswürdigkeiten und nicht zuletzt von den Verkehrsknotenpunkten abhängig. So liegt die mittlere Passantenfrequenz (bezogen auf die überbauten Strassen- und Verkehrsachsegebiete) im Zürcher Quartier City (lediglich) bei knapp 350 Personen pro Stunde und damit nur unwesentlich höher als in den übrigen dargestellten Quartieren. An den höchstfrequentierten Plätzen liegt sie in Zürich hingegen mit über 8000 Personen pro Stunde deutlich höher.

Die «Highstreets» in Zürich und Bern profitieren von der unmittelbaren Nähe und Zubringerfunktion der Hauptbahnhöfe, was in Genf und Basel nicht der Fall ist. Der Detailhandel der Berner Altstadt ist sich dessen bewusst und befürchtet mit dem Bahnhofsumbau eine Verschiebung der Fussgängerfrequenz nach Westen um den Hirschengraben herum, wodurch die Spitzenmieten in der Altstadt etwas unter Druck gesetzt werden könnten. Die im Vergleich zur Einwohner- und Beschäftigungszahl und dem Touristenaufkommen geringere Grösse von Bern kompensiert die Altstadt durch seine höhere Fussgängerfreundlichkeit, was zu den dargestellten hohen Transaktionsmieten führt. In Genf, wo nach der Züricher Bahnhofsstrasse die zweithöchsten Verkaufs-Spitzenmieten der Schweiz mit gegen 6000 CHF/m²a bezahlt werden, sind die Passantenfrequenzen geringer als in der Berner Innenstadt oder im Quartier Grossbasel Altstadt.



BILD: 123RF.COM



VERTEILUNG DER MITTLEREN PASSANTENFREQUENZ PRO STUNDE

Quelle: Frequenzmodell Fahrländer Partner (2017).

Während sich die Spitzenmieten neben dem Passantepotenzial auch noch stark vom Renommee der Adresse beeinflussen lassen, kann beim Gros der Mieten die Passantenfrequenz die Vertragsmietendifferenzen relativ gut erklären, wie sich mit statistischen Regressionsverfahren zeigen lässt. Aber natürlich spielen je nach Segment noch andere Faktoren eine unterschiedlich wichtige Rolle.

DANK HANDELSGASTRONOMEN KEINE LEERSTÄNDE AN TOPSTANDORTEN

In welchem Zustand befinden sich nun die Top-Verkaufsquartiere im strukturbedingt unter Druck stehenden Handel? Zwischen 2012 und Ende 2016 – also just in der Phase des stark wachsenden E-Commerce – ist die Anzahl Geschäfte im Schweizer Verkaufsflächenmarkt dennoch um rund 730 Betriebe gewachsen. Der grösste Teil dieser Ausdehnung ist den «Dienstleistungsverkäufern» wie Apotheken, gefolgt von den Discountern zu verdanken, die beide wenig bis gar nicht vom Online-Handel tangiert werden. Jedoch ist in allen anderen Segmenten die Zahl der Geschäfte geschrumpft. Interessanterweise zählen die Central Business Districts der Schweizer Grossstädte, wo sich die Haupteinkaufsstrassen der Schweiz befinden, Ende 2016 ebenfalls rund 200 Verkaufsflächenmarkt-Geschäfte weniger als vier Jahre zuvor. Dass die Leerstände hier nicht zugenommen haben und nahe null liegen, liegt unter anderem an nachziehenden Handelsgastronomen. Dass Handelsgastronomen und insgesamt

Güter des täglichen Bedarfs auch an den absoluten Topstandorten zunehmen ist auch mit den Trends im Detailhandel zu erklären. So können generell die Innenstädte ihre Standortgunst nutzen, um von der steigenden Dienstleistungsorientierung und etwa dem Trend des «Travel Retailing», sprich dem in Alltagswege integrierten Einkauf von zumeist Gütern des täglichen Bedarfs, zu profitieren.

Die Triebkräfte im Handel werden sich an guten Verkaufslagen zukünftig weniger stark auf die Anzahl Geschäfte auswirken als auf veränderte Flächennutzungen und auf den Bedarf an kleineren Verkaufsflächen. Den in den letzten Jahren gesunkenen Quadratmeterumsätzen entgegen die Betriebe nicht nur mit einer Reduktion der Beschäftigung. Für die Immobilienbesitzer an A-Lagen heisst das, dass weiterhin mit tiefen Leerständen gerechnet werden darf, je nachdem die Flächen aber auf andere Zielgruppen wie etwa Hybrid-Formate Gastro-Lebensmittel ausgerichtet werden müssen.

Auch wenn der Mini-Boom im Jahr 2019 bereits wieder Geschichte sein dürfte, werden in den nächsten Monaten die Beschäftigung, die Einkommen und Reallöhne ansteigen und somit für gute Rahmenbedingungen für den Detailhandel sorgen, was auch zu «Entspannung» bei der Spartätigkeit führen dürfte. Ein verzögerter, positiver Wachstumseffekt für den zyklischen und konjunktursensitiven Detailhandel würde nicht überraschen. Fahrländer Partner erwartet für den Verkaufsflächenmarkt insgesamt sich seitwärts bewegende bis leicht steigende Umsätze in den kommenden Monaten. Jedoch werden nicht alle Lagen davon profitieren können. Die besten Makro- und Mikrolagen, sprich zyklische und volatile Lagen und eben jene mit den höchsten Passantenfrequenzen, haben die besten Marktaussichten.



*RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER

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

OPTIMIERTE RETAILLIEGEN- SCHAFTEN

Das Benchmarking-Cockpit ist ein Instrument, mit dem Objektmanager die Kosten und die Performance von Retailliegenschaften auf einen Blick vergleichen können.

TEXT – MARTIN DIEM*

▶ VERGLEICHBARE GESCHÄFTSMODELLE

Der Betrieb von Liegenschaften kostet – über den ganzen Lebenszyklus hinweg betrachtet – viel Geld. Insbesondere im Detailhandel mit vielen unterschiedlichen Standorten trägt der Vergleich von Kosten und Qualität dazu bei, die Leistungen des Center-, Objekt- und Facility-Managements laufend zu überprüfen und – wenn notwendig – zu verbessern. Ein Instrument, das rasch einen umfassenden Überblick vermitteln kann, ist ein Benchmarking-Cockpit.

Voraussetzung für den Aufbau eines Benchmarking-Cockpits sind einigermaßen stabile und vergleichbare Geschäftsmodelle und -prozesse – sowohl bei grossen Einkaufszentren als auch bei mittleren und kleineren Standorten. Schon zu Beginn muss entschieden werden, ob das Cockpit dem internen Vergleich von Kennzahlen dienen soll oder auch ein externes Benchmarking mit ähnlichen Marktportfolios angestrebt wird. Im Markt sind gut standardisierte Kennzahlen für Retailimmobilien allerdings nur beschränkt verfügbar. Spezielle branchenspezifische Benchmarks müssen daher zusammen mit Mitbewerbern zuerst definiert und aufgebaut werden, wie z. B. der Stromverbrauch bei Gast-roflächen für Lüftung und Klimatisierung oder ähnliches.

UNTERSCHIEDLICHE INTERESSEN KLÄREN

Weitere Faktoren, die schon am Anfang festgelegt werden müssen, sind die Zielgruppen und deren Interessen am Cockpit sowie die Verwendung der Daten in Prozessen und Geschäftsentscheidungen. Nur wenn diese Fragen geklärt sind, können die «richtigen» Antworten abgeleitet werden. Betreiber, d. h. Facility-Service-Provider interessieren sich vor allem für allgemeine Flächen einschliesslich Mall-Bereich und den Betrieb der «Core und Shell» (Dach und Fach)-Infrastruktur. Das Augenmerk der Nutzer und Mieter liegt auf den Nutzflächen – Verkauf, Gastronomie, Entertainment und Bildung – und den damit verbundenen Mieterausbauten. Eigentümer von Retailliegenschaften hingegen bevorzugen zunehmend integrierte Cockpit-Sichten, die auf Marktkennzahlen sowie Standortpotenzial, Umsatz sowie Miet- und Betriebskosten basieren. Viele Kennzahlen des Benchmarking-Cockpits werden auf



den Flächenbaum der Standorte bezogen. So ist etwa der erzielte Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche eine zentrale Kennzahl des Detailhandels. Neben diesem Flächenbezug sind aber auch Ertrags- und Kostenkennzahlen in Relation zu Kundenfrequenzen üblich und wichtig.

im Cockpit aufgrund ungenügender Datenqualität nicht belastbar, haben sie keine Chance, von den verantwortlichen Center- und Objektmanagern als Steuerungsgrösse akzeptiert zu werden. Neuere statistische Verfahren können auch mit unvollständigen und widersprüchlichen (Big Data) Kennzahlen arbeiten und insbesondere Aussagen zu zukünftigen Trends machen. Diese nicht deterministischen Verfahren werden aber von den operativen Fachbeiräten noch mit grosser Skepsis genutzt.



**EIGENTÜMER
KENNEN HEUTE
DEN HOHEN WERT
VOLLSTÄNDIGER,
AKTUELLER UND
KORREKTER
IMMOBILIEN-
DATEN UND
-KENNZAHLEN.**



MEHRDIMENSIONALE SICHT VERSUS MACHBARKEIT, KOSTEN UND ZEIT

Der Aufbau eines Cockpits ist eine typische Projektaufgabe. Um rasch erste visuelle Eindrücke des Cockpits zu vermitteln, eignen sich iterative Verfahren wie Prototyping oder Scrum-Sprints, die auf vereinfachten Entwicklungsdaten aufbauen. Wichtig ist, dass in dieser Phase die Sicht der zukünftigen Nutzer einfließt: Neben den für den Betrieb der Retailstandorte verantwortlichen Objekt- und Centermanagern können dies auch Portfolio-, Asset- und Property Manager sowie Verkaufs- und Marketingspezialisten sein. Grosse interdisziplinäre Projekte bergen aber die Gefahr, in der Komplexitätsfalle zu enden. Deshalb ist der Aufbau eines Cockpits auch

Unternehmen verfügen häufig über viele Daten, aber in unzureichender Qualität. Sie müssen daher einerseits für das Benchmarking-Cockpit verbessert werden, andererseits ist ein Datenmanagement-Verfahren aufzusetzen, das eine gleichbleibend hohe Qualität der benötigten Daten für die Zukunft sicherstellt. Sind die Kennzahlen



Voraussetzung für den Aufbau eines Benchmarking-Cockpits sind einigermassen stabile und standardisierte Geschäftsmodelle und -prozesse – sowohl bei grossen Einkaufszentren als auch bei mittleren und kleineren Standorten.

BILD: 123RF.COM

immer ein Abwägen zwischen integrierter mehrdimensionaler Sicht versus Machbarkeit, Kosten und Zeit.

In der Folge wird das Cockpit am besten gleich betrieben wie eine IT-Applikation: Je nach Zielsetzung verantworten einer oder mehrere Business und/oder Product Owner dessen Inhalt und Einsatz, ein Applikationsverantwortlicher stellt den Betrieb und die technische Weiterentwicklung sicher. Zudem prüft ein Datenqualitätsmanager laufend die Qualität der Daten und

fordert bei Abweichungen proaktiv Verbesserung bei den verantwortlichen Stellen ein. Die notwendigen Stamm- und Transaktionsdaten werden in einem Data Cube bzw. Data Warehouse aus den unterschiedlichen IT-Systemen wie CAFM, Property Management, ERP oder BIM in konsistenter Form und mit ausreichender Vollständigkeit und Korrektheit bereitgestellt.

Ein Benchmarking-Cockpit entfaltet die beste Wirkung, wenn es zur aktiven Steuerung der Portfolio- und Betriebskennzahlen eingesetzt wird. Die Kennzahlen sind in der Regel hierarchisch aufgebaut und können auf allen Führungsebenen sowie in den operativen Teams als verbindliche Zielgrösse eingesetzt werden. Für viele Mitarbeitende ist das Führen und Steuern mit Kennzahlen Neuland und wird deshalb durch das Management am besten Top-down vorgelebt: Teammeetings und Führungsgespräche sollten sich immer auch auf verlässliche Kennzahlen aus dem Cockpit beziehen.

DEN MITBEWERBERN UM EINE NASENLÄNGE VORAUS

Integrierte mehrdimensionale Benchmarking-Cockpits sind am Markt nicht verfügbar, ihr Einsatz gehört heute klar zu einem komparativen Wettbewerbsvorteil für Eigentümer und Betreiber von Retailimmobilien. In der Schweiz gibt es aber diverse Marktdaten zu den Betriebs- und Unterhaltskosten von Handelsimmobilien. Diese sind häufig entlang den Vorgaben der Mietgesetzgebung in Eigentümer,

Neben- und Mieterkosten gegliedert. Der Benchmark www.fmmonitor.ch von pom+ umfasst – wie von der SIA d 0165 «Kennzahlen im Immobilienmanagement» empfohlen – zusätzlich einen nach Prozesskosten gegliederten Kostenbenchmark. International stellt JLL einen nach dem «Global Estate Measurement Code» gegliederten Kostenbenchmark bereit, der neben den Prozesskosten auch die Bereitstellungskosten enthält.

Viele Eigentümer haben in den vergangenen Jahren den Wert vollständiger, aktueller und korrekter Immobiliendaten erkannt. Sie sind die wichtigste Voraussetzung für aussagekräftige Kennzahlen zum Steuern, Benchmarken, Entwickeln und Optimieren von Immobilien. Verlässliche Immobiliendaten werden in den kommenden Jahren zur Selbstverständlichkeit. Gleichzeitig steigt die Akzeptanz und Bedeutung statistischer Auswertungen von grossen und wenig strukturierten Datenmengen auch in der Immobilienbranche. Damit werden in Zukunft neue relevante Zusammenhänge und Einflussfaktoren für die erfolgreiche Portfolioentwicklung und die laufende Betriebsoptimierung erkannt. ■



*MARTIN DIEM

Der Autor ist Standortleiter Bern bei der pom+Consulting AG.

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 15. Lehrgang: 18. September 2019

Info-Anlass: 5. März 2019, 17:15 Uhr, Au Premier, Zürich

Konferenz

**Real Estate Investment und
Asset Management**

14. Mai 2019

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

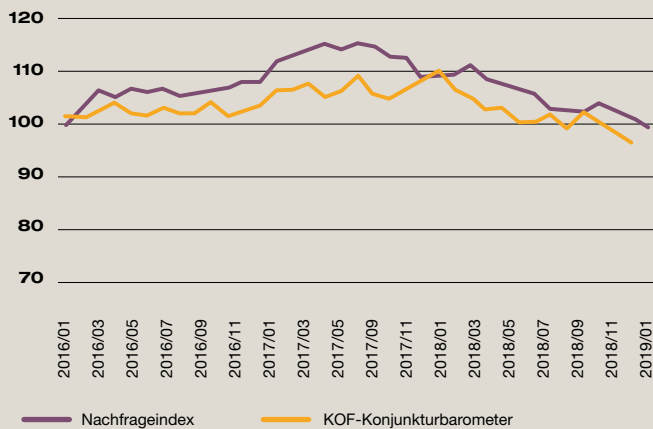
NACHFRAGE- GESTÜTZE ZUWANDERUNG?

Die Wohnungsnachfrage ist konjunkturabhängig, und die Wachstumsprognosen werden gegenwärtig nach unten korrigiert. Auf der anderen Seite vergrössert sich das Wohnungsangebot weiterhin. Kann die Stabilisierung der Zuwanderung helfen, den Leerstandsanstieg zu dämpfen?

TEXT – DIETER MARMET*

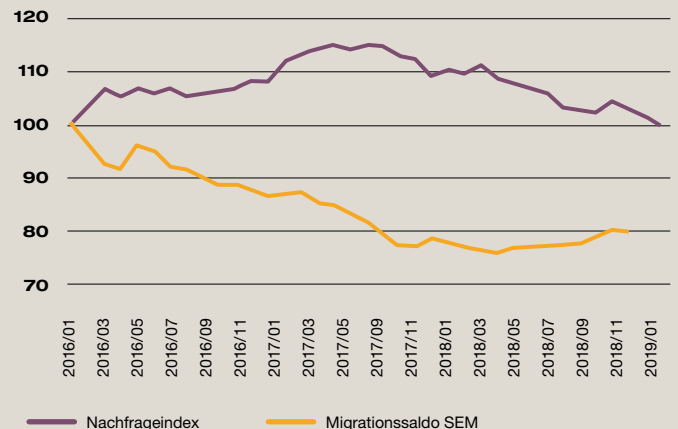
NACHFRAGE MIETWOHNUNGEN

Index 16/01 = 100 / Quellen: Reamatch360, KOF



NACHFRAGE MIETWOHNUNGEN / MIGRATIONSSALDO

Index 16/01 = 100 / Quellen: Reamatch360, SEM



▶ NACHLASSENDE WACHSTUMSDYNAMIK

Das KOF-Konjunkturbarometer schloss im abgelaufenen Jahr auf 96,3 Punkten. Der wichtige Vorlaufindikator für die Schweizer Wirtschaft lag damit unter dem langfristigen Durchschnitt von 100 Punkten. Der konjunkturelle Ausblick hat sich in den vergangenen zwölf Monaten also deutlich einge-

trübt. Die entsprechenden Korrekturen der Wachstumsprognosen liessen nicht lange auf sich warten. Den Anfang machten die Ökonomen von Raiffeisen, die für 2019 lediglich noch ein BIP-Wachstum von 1,2% erwarten (gegenüber von 2,5% im Jahr 2018). Als Hauptgrund für die schlechteren Aussichten werden die Entwicklungen im Welthandel sowie der Wech-

selkurs genannt – beides enorm wichtige Faktoren für ein Exportland wie die Schweiz.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE

Quasi parallel zu den Konjunkturaussichten, allenfalls mit einer kleinen Verzögerung, entwickelte sich die Wohnungsnachfrage. So steigt zum Beispiel die Mietwohnungsnachfrage trotz der rückläufigen Zuwanderung 2016 und 2017 stetig an. In der zweiten Jahreshälfte 2017 war aber eine Trendwende zu beobachten, und im vergangenen Jahr bildete sich die Nachfrage nach Mietwohnungen klar zurück. Heute liegt sie schweizweit wieder auf dem Niveau von Anfang 2016. Betrachtet man die regionalen Entwicklungen, sind zwar Unterschiede auszumachen, doch den sich verschlechternden Konjunkturaussichten konnte sich die Mietwohnungsnachfrage nirgends entziehen.

ANGEBOT IM HOCH

Auf der anderen Seite steigt die Zahl der angebotenen

Mietwohnungen weiter an. Zwar deutet der vom Schweizerischen Baumeisterverband und der Credit Suisse veröffentlichte Bauindex im zweiten Halbjahr 2018 – endlich – auf eine leichte Abkühlung der Wohnbautätigkeit hin, doch dürfte sich der Wohnungsbestand in der Schweiz auch im laufenden Jahr um rund 50 000 Wohnungen vergrössern, und mehr als die Hälfte dieser neu erstellten Wohnungen werden als Mietwohnungen auf den Markt kommen.

MIETPREISE UNTER DRUCK

Die Zahl der leerstehenden Mietwohnungen – Mitte 2018 wurden in der Schweiz 59 000 leere Mietwohnungen gezählt – dürfte deshalb weiter zunehmen. Entsprechend erwarten die Auguren, dass die Mieten unter Druck bleiben, und eine Fortsetzung des Rückgangs sowohl bei den Angebots- als auch bei den Abschlussmieten. Stellt sich die Frage, woher die Zusatznachfrage für diese leerstehenden Wohnungen kommt, vor allem dann, wenn sich die

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

Software-Gesamtlösung für das Immobilien- management

i Abacus Forum –
Arbeitszeiterfassung
21.03.2019 in Wittenbach-SG
11.04.2019 in Olten
Anmeldung abacus.ch/forum



BILD: 123RF.COM

wirtschaftlichen Aussichten weiter verschlechtern sollten.

STABILE ZUWANDERUNG

Einen kleinen Hoffnungs-schimmer bieten die neuesten Zahlen des Staatssekretariats für Migration (SEM). Eine Auswertung der Entwicklung des Wanderungssaldos zeigt nämlich, dass zwischen April 2018 und Oktober 2018 netto jeden Monat mehr Personen zugewandert sind als im Vorjahr. Der in den letzten Jahren zu beobachtende Rückgang der Zuwanderung hat sich also nicht nur abgeschwächt: 2018 wird der Wanderungssaldo bei der ständigen ausländischen Wohnbevölkerung erstmals seit 2013 wieder über dem Vorjahr liegen.

AUSBLICK

Die leichte Zunahme auf der Migrationsseite ist allerdings viel zu klein, um die grossen Ungleichgewichte auf dem Mietwohnungsmarkt zu beseitigen. Statt 53 500 Personen wie 2017 wird der Wanderungssaldo

der ständigen ausländischen Wohnbevölkerung 2018 rund 55 000 Personen betragen, was vielleicht einer Zusatznachfrage von 750 Wohnungen entspricht. Natürlich ist nicht auszuschliessen, dass die Zuwanderung in die Schweiz bei einer starken Wachstumsabschwächung oder gar einer Rezession in Europa wieder zunimmt. Doch müssen die Anbieter von Mietwohnungen gegenwärtig wohl eher darauf hoffen, dass die inländische Nachfrage aufgrund von sich verbessernden Wirtschaftsaussichten wieder anzieht. In Anbetracht der weltweiten Wachstumsabschwächung und der vorhandenen erheblichen globalen Unsicherheiten ist das allerdings eine Hoffnung, die sich – zumindest in den kommenden Monaten – eher nicht erfüllen dürfte. ■



***DIETER
MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360.



- 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

VOM EINKAUFEN ZUM ERLEBEN

Wie wird sich unser Kaufverhalten in Zukunft verändern? Und was bedeutet das fürs Center-Management und die Retail-Branche? Antworten und mögliche Szenarien dazu liefert eine Studie zum Kundenverhalten im Jahr 2030. TEXT – PHILIPPE KRÄHENBÜHL*



Ein Blick in die Einkaufshalle des Shoppingcenters Sihlcity in Zürich.

BILD: WINCASA AG

► HOSPITALITY AUF DEM VORMARSCH

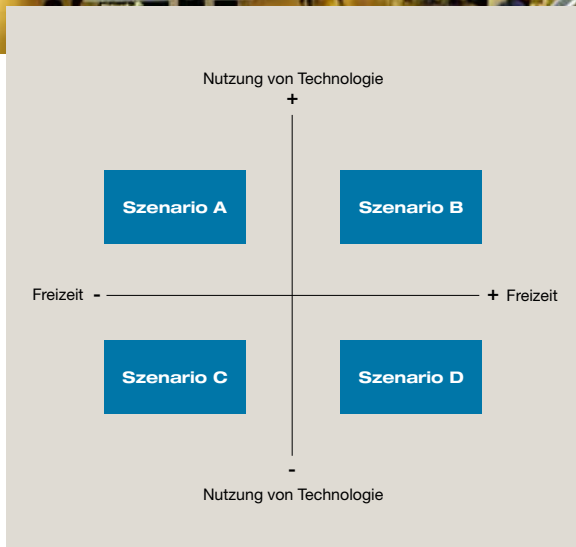
Die Retail-Branche ist im Wandel. Das Shoppingcenter wird zum Third Place. Einem Ort also, der neben der klassischen Funktion des Wareneinkaufs zusätzliche Inhalte bietet. Damit stossen wir in einen Bereich vor, der bis anhin nicht typischerweise Teil des Retail-Angebots war: Hospitality. Für die Zukunft stellt sich also die Frage, wie man Infrastruktur und Gastfreundschaft verbinden kann. Zusammen mit den Hospitality-Experten der Ecole Hôtelière de Lausanne (EHL) hat der Immobilien-Dienstleister Wincasa dieses Thema untersucht und skizziert, wie das Shoppingcenter der Zukunft im Jahr 2030 aussehen könnte.

VIER MÖGLICHE SZENARIEN

In einem ersten Schritt hat die EHL den globalen Einzelhandel und die demografische Entwicklung in der Schweiz, insbesondere deren Auswirkung auf bestehende Megatrends wie Nachhaltigkeit, Mobilität und Digitalisierung, im Detail untersucht. Die Analyse unseres Konsumverhaltens hat vier Personas definiert. Mit deren wichtigsten Bedürfnissen wurde dann eine Matrix erstellt. Diese bildet einerseits die Nutzung von Internet und neuen Technologien und andererseits die den Konsumenten in der Schweiz zur Verfügung stehende Freizeit ab. Darauf basierend wurden schliesslich die vier Extrem-Szenarien A bis D entwickelt.

Szenario A geht von zunehmender Nutzung von Technologie und wenig Freizeit aus. Diese muss daher optimiert werden. Das Flanieren durch das Shoppingcenter findet keinen Platz mehr. Eingekauft wird ausschliesslich online. Die bestehende Center-Infrastruktur wird zum Lagerhaus umfunktioniert. Szenario B geht von hoher Affinität für Technologie und viel Freizeit aus. Das schafft Raum für Erlebnisse und

Zur Verfügung stehende Freizeit versus Nutzung von Internet und Technologie in der Schweiz.



Interaktion mit Mensch und Maschine. Der klassische Point of Sale wird so zum Point of Proposition und zum Ort, wo Produkte und Marken erlebt werden können. Szenario C geht von wenig technologischer Weiterentwicklung und weniger Freizeit aus. Menschen kaufen auch in Zukunft gerne offline ein, E-Commerce setzt sich nicht durch. In diesem Szenario werden die Shoppingcenter auf Effizienz getrimmt, sodass möglichst wenig Freizeit zum Einkaufen genutzt werden muss. Szenario D geht von rückläufiger Nutzung von Technologie und zunehmender Freizeit aus. Menschen verbringen ihre Zeit nicht mehr online, sondern wollen echte Erlebnisse und Raum für die Interaktion mit anderen Menschen. Das Shoppingcenter wird hier zum analogen Themen-Park.

TECHNOLOGIE-NUTZUNG UND KAUFKRAFT WEITERHIN HOCH

Anhand der im ersten Teil der Studie gewonnenen Erkenntnisse ist nicht davon auszugehen, dass sich die Affinität zu Technologie und deren Nutzung in der Schweiz in Zukunft verändern werden. Die Kaufkraft der Schweizer Bevölkerung ist hoch und wird es aller Voraussicht nach auch bleiben. Das erleichtert den Zugang zu technologischen Anwendungen. Selbst dann, wenn «The Next Big Thing» das Smart Phone dereinst ablösen sollte. Es ist absehbar, dass sich das Rentenalter in der Schweiz erhöhen wird. Dass gleiches mit der wöchentlichen Arbeitszeit geschieht, ist hingegen nicht zu erwarten. Damit dürfte die zur Verfügung stehende Freizeit auch in Zukunft nicht abnehmen, womit eine Entwicklung gemäss Szenario B am wahrscheinlichsten erscheint. Elemente aus den Szenarien A und C dürften aber ebenfalls eine Rolle spielen.

DAS SHOPPINGCENTER DER ZUKUNFT

Basierend auf diesen Erkenntnissen haben die Autoren der Studie das Shoppingcenter der Zukunft skizziert. Dieses unterscheidet sich radikal von der heutigen Ausgestaltung. Im Zentrum steht zukünftig nicht mehr das Einkaufen, sondern das gemeinsame Erleben. Entsprechend ändert sich auch der Name. Wir sprechen neu von einem «Experience Center». Jedes Center besteht aus fünf Bereichen. Die Bereiche sind in einzelne Module unterteilt, die je nach Zielgruppe und Positionierung des Centers verschieden ausgestaltet sind.

«Point of Proposition» kommt dem heutigen Verständnis vom Shoppingcenter am nächsten. In diesem Bereich werden Produkte, Marken und Dienstleistungen inszeniert. Im Zentrum steht das Erlebnis für die Kunden, welche über verschiedene Sinne und digitale Kanäle angesprochen werden. Dabei kommen Module wie Smart-Fitting-Rooms, Virtual Mirrors oder Click-&-Collect-Systeme zum Einsatz. «Group Activities» fördern als Bereich den sozialen Austausch und bieten sich auch als Plattform für edukative Inhalte an. Apple hat

diese Idee bereits aufgegriffen und spricht hierbei von «Town Squares». Als Module bieten sich bspw. Workshops, Kurse und Schulungen an. Die Sharing-Economy als Megatrend liegt dem Bereich «Shared Goods and Services» zugrunde. Als Module sind hier Räume für Events und Co-Working denkbar, aber auch Fotostudios, Nähateliers und Bastelräume, in welchen privat nicht vorhandenes Spezialequipment benutzt werden kann. Dabei kann auch eine Vermischung von Bereichen stattfinden, wenn bspw. ein Hersteller von Werkzeug den Bastelraum ausstattet. Mit «Ephemeral Concepts» (z. Dt. flüchtig, kurzlebig) wird ein Bereich umschrieben, der im stetigen Wandel ist, um schnell auf Trends und Entwicklungen reagieren zu können. Mögliche Module sind Ausstellungs- und Pop-up-Formate oder regelmässig wechselnde Kulinarik-Angebote. Mischformen sind auch hier denkbar. «Transport and Delivery» schliesslich deckt als Bereich die Logistik ab. Dabei stehen der Waren- und der Personenfluss gleichermaßen im Fokus. Wo wird Ware angeliefert, wo vom Kunden abgeholt? Gibt es individuelle Parkplätze oder nur noch Drop-off-Points für selbstfahrende Fahrzeuge?

KREATIVITÄT UND KLARE POSITIONIERUNG SIND GEFRAGT

Das Center der Zukunft weist damit einen modularen Charakter auf. Welche Bereiche konkret abgedeckt werden, hängt von Standort und Zielgruppe ab. Diesbezügliche Veränderungen wirken sich direkt auf das inhaltliche Angebot aus. Für Philipp Schoch, Bereichsleiter Center & Mixed-Use Site Management bei Wincasa, bedeutet das, «dass Center-Betreiber vermehrt vorausschauend und kreativ handeln und dabei schnell und agil bleiben müssen». Er ist sich bewusst, dass «eine solche Neugestaltung bestehende Center vor grosse Herausforderungen stellen wird». Die finanzielle Betrachtung aus Sicht der Immobilien-Dienstleister wurde übrigens in der Studie bewusst nicht untersucht, da der Fokus auf den Kunden und ihrem zukünftigen Verhalten lag. Entscheidend für den Erfolg werden gemäss Schoch auch in Zukunft Faktoren sein, die bereits heute bekannt sind: «Der Schlüssel liegt in einer klaren und verständlichen Positionierung des Centers, einem entsprechenden Angebots-Mix und einer darauf abgestimmten Kommunikation und Markenführung.» ■

Weitere Informationen:

Eine gekürzte Version der Studie kann unter centermanagement@wincasa.ch bestellt werden.

DAS CENTER DER ZUKUNFT WEIST EINEN MODULAREN CHARAKTER AUF.



***PHILIPPE KRÄHENBÜHL**

Der Autor ist Leiter Marketing Center & Mixed-Use Site Management bei Wincasa.



Die Nachbarn nerven:
58% der Schweizer
haben etwas an ihren
Nachbarn auszusetzen.
(Bild: 123rf.com)

SCHWEIZ

ANGEBOTSMIETEN ZUM JAHRES- ANFANG STABIL

Die Angebotsmieten zeigen im Januar 2019 keine Veränderung. Werden jedoch die vergangenen 12 Monate betrachtet, ist ein Minus von 1,3% zu verzeichnen. Dies weisen die aktuellen Zahlen des von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI erhobene «Swiss Real Estate Offer Index» aus. Beim Wohneigentum bringt das neue Jahr erstmals wieder höhere Preise. Die Mietpreisentwicklung 2018 gleicht dabei einer Temperaturkurve. Ab Januar 2018 stiegen die Angebotsmieten kontinuierlich und erreichten im Juli den Höchstwert. Fast 2210 CHF Monatsmiete wurde am 9. Juli 2018 durchschnittlich für eine typische Mietwohnung mit 100 m² Wohnfläche verlangt. In der zweiten Jahreshälfte sanken die Mieten wieder deutlich und fielen bei Jahresabschluss für die identische Wohnung auf 2150 CHF und damit unter den Anfangswert vom Januar.

EIGENTUMSPREISE LEICHT HÖHER

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen weist im 4. Quartal 2018 einen leichten Anstieg von 0,9% aus. Auf Jahresbasis beträgt das Preiswachstum im 4. Quartal 0,8% (Vorquartal: 1,3%). Bei den Mehrfamilienhäusern ist das Preiswachstum im 4. Quartal mit 0,2% praktisch unverändert.

MITTLERES SEGMENT UNTER DRUCK

Die Preise von Eigentumswohnungen im mittleren Segment sinken gemäss Fahrländer Partner erstmals nach 6 Quartalen in den meisten Landesregionen leicht. Der Rückgang fällt in den Regionen Jura (-2,7%), Mittelland (-2,4%) und Ostschweiz (-2,2%) am deutlichsten aus. Die Preise von mittleren Einfamilienhäusern entwickeln sich dagegen in allen Landesregionen positiv. Im 4. Quartal sind die Preise in den Regionen Jura (+2,7%), Ostschweiz (+2,2%) und Alpenraum (+2,9%) am stärksten

gestiegen. Eigentumswohnungen (+5%) und Einfamilienhäuser (+3,1%) im gehobenen Segment wurden deutlich teurer gehandelt als im Vorquartal.

DER NACHBAR NERVT

Mehr als jeder zweite Schweizer (58%) hat etwas an seinen Nachbarn auszusetzen. Das zeigt eine Umfrage von Immowelt. Lärm der Nachbarn steht an erster Stelle. Streitende Nachbarn (23%), jaulende Haustiere (16%) und knatternde Rasenmäher (14%) stehen auf der Hitliste ganz weit oben. Neben Krach nervt vor allem der Zigarettenqualm (20%) aus der angrenzenden Wohnung. 52% der Besserverdiener geben an, dass sie sich von ihrer Nachbarschaft gestört fühlen. Bei den Geringverdienern sind es hingegen mehr als zwei Drittel der Befragten (67%), was auf die engeren Wohnverhältnisse zurückzuführen sein dürfte.

EIGENHEIMPREISE IN ZÜRICH STEIGEN



Die Eigenheimpreise im Kanton Zürich steigen weiter. Im Jahr 2018 hat der Zürcher Wohneigentumsindex ZWEX um 3,7% zugelegt. Zum Jahresabschluss hat sich die Dynamik im Vergleich zu den Vorquartalen jedoch verlangsamt. Gegenüber dem Vorquartal resultiert im 4. Quartal noch ein leichter Anstieg um 0,1%. Auch 2019 geht

die Zürcher Kantonalbank (ZKB) von einem Preisanstieg aus. Mit einem Plus von 2,0% dürfte die Wachstumsdynamik aber weiter abnehmen. Als Hauptursache für die weiterhin robuste Preisentwicklung sieht die ZKB die Angebotsverknappung in der Produktion von neuem Wohneigentum. Nur gerade jede fünfte neu gebaute Wohnung wird zum Verkauf angeboten. Anfangs der 2000er Jahre lag dieser Anteil noch bei rund 60%. Wie die aktuellste Statistik der Baubewilligungen zeigt, ist auch in den nächsten zwei Jahren nicht mit einem Anstieg dieser Quote zu rechnen. Ähnlich wie im Kanton Zürich zeigt sich die Entwicklung im Schweizer Eigenheimmarkt. Im Vergleich zu 2017 hat sich die Preisdynamik im Jahr 2018 abgekühlt. Mit 2,4% entwickelten sich die Preise für Einfamilienhäuser und Wohnungen im Stockwerkeigentum sehr ähnlich. Die Angebotsmieten sind im Kanton Zürich 2018 um 0,6% gestiegen, in der Stadt Zürich gar um 2,2%.

HOMEGATE- MIETPREISINDEX LEGT LEICHT ZU

Im Dezember 2018 stiegen die Angebotsmieten in der Schweiz gemäss dem Homegate-Mietpreisindex um 0,27%. Besonders die Kantone Zug (+1,3%), Nidwalden (+1,0%) und Graubünden (+0,8%) springen mit einem Plus ins Auge. Das andere Ende der Skala besetzt Neuenburg mit einem Rückgang von 0,9%. Im Vergleich zum Vorjahresmonat sinken die Angebotsmieten in der Schweiz im Dezember um 0,4%. Bei den Städten sieht das Bild gemischt aus. Besonders die Städte Lausanne (+1,4%) und Luzern

ANZEIGE



Förderprogramm «Mehr als Grün»

Umgebungsgestaltung ist mehr als nur Abstandsrün, Gebrauchsrasen und Sitzbänke.

Umfasst Ihr Portfolio Liegenschaften in der Stadt Zürich? Dann verhelpen Sie der Stadtnatur zu ihrem Recht. Schaffen Sie Raum für eine ökologisch wertvolle Gestaltung des Wohn- und Arbeitsplatzumfelds.

Wir helfen Ihnen dabei. Mit Ideen und einer Geldprämie.

Wie? Das erfahren Sie an unserer Informationsveranstaltung.

Montag, 25. Februar 2019, 18–19 Uhr
Stadtgärtnerei Zürich, Sackzelg 27, 8047 Zürich

stadt-zuerich.ch/mehr-als-gruen

Schweizer Fachmesse für Bodenkompetenz

(+0,9%) stechen mit einem Plus ins Auge. Das andere Ende der Skala besetzt St. Gallen mit einem Rückgang von 0,5%.

BAUPREISE STEIGEN MODERAT



Der vom Bundesamt für Statistik errechnete Baupreisindex ist zwischen April und Oktober 2018 um 0,3% auf 99,3 Punkte (Oktober 2015 = 100) gestiegen. Dieses Ergebnis ist auf einen stärkeren Preisanstieg im Tiefbau zurückzuführen. Innert Jahresfrist ist das Preisniveau im Baugewerbe um 0,6% gestiegen. Im Hochbau verzeichneten der Neubau sowie der Bereich Renovation und Umbau im Oktober gegenüber dem April ein Plus von 0,2%.

EIGENHEIMMARKT STABILISIERT SICH WEITER

Der von Moneypark errechnete «Real Estate Risk Index» ist im 4. Quartal 2018 um 0,2 Indexpunkte gesunken und liegt nun bei 2,8 Punkten. Ein Indexstand von 0 bedeutet kein Risiko, 6 bedeutet eine akute Blasengefahr. Der aktuelle Stand impliziert ein mittleres Risiko. Obwohl konjunkturelle Wolken am Himmel aufgezogen sind, wirkt sich die gute makroökonomische Lage der Schweizer Wirtschaft noch immer positiv auf den Schweizer Immobilienmarkt aus. Die meisten relevanten Parameter zeigen mittlere bis tiefe Risiken. In den Teilsegmenten «Eigentums-

wohnungen im tiefen Preissegment» und «Wohnrenditeliegenschaften» zeigen sich zunehmend Ungleichgewichte. Erstere wurden vermehrt nachgefragt, was die Preise in die Höhe trieb. Bei letzteren zeichnet sich ein Überangebot in ländlichen und kleinstädtischen Gebieten ab.

INVESTOREN ERWARTEN SEITWÄRTSBEWEGUNG

Die Schweiz bleibt gemäss dem Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2019 von EY auch 2019 ein attraktiver Immobilienmarkt für Investoren. Das anhaltende Zinstief und positive Impulse der zunehmenden Digitalisierung prägen die Branche. Die Digitalisierung führt auch dazu, dass innovative Konzepte wie Co-Working-Spaces oder auch Produkte aus dem «Affordable-Housing»-Segment wie Mikro- und Serviced-Apartments in der Investorengunst zulegen. Gleichzeitig sehen 77% der Befragten den Schweizer Immobilienmarkt im Spätzyklus und erwarten beim Transaktionsvolumen eine Seitwärtsbewegung auf hohem Niveau. So geben alle Befragten Portfoliovereinigungen als präferierte Investmentstrategie an, 94% setzen zudem auf selektive Ankäufe. Durch das bereits sehr hohe Preisniveau schwenken 98% der Umfrageteilnehmer zudem auf Investitionen im Bestand.

UNTERNEHMEN

HELVETIA ANLAGESTIFTUNG ERHÖHT EIGENKAPITAL

Die Anlagegruppe Immobilien Schweiz der Helvetia Anlagestiftung konnte im Dezember 2018 ihr

SUISSE FLOOR

3.-5.
APRIL
2019

Messe
Luzern



Praxisnahe Impulse für den beruflichen Alltag

PATRONAT



PARTNER



VERANSTALTERIN



Kapital erfolgreich erhöhen. 40 Vorsorgeeinrichtungen von Schweizer Unternehmen zeichneten Ansprüche in der Höhe von 110 Mio. CHF, die zu 100% zugeteilt werden konnten. Das Immobilienportfolio wird in enger Zusammenarbeit mit Helvetia Versicherungen weiter ausgebaut. Es besteht strategisch aus mindestens zwei Dritteln Wohnimmobilien und maximal einem Drittel Geschäftsimmobilien in verschiedenen Regionen der Schweiz. Die Bewertungen werden von KPMG vorgenommen, für die Immobilienbewirtschaftung ist die Privera AG verantwortlich.

UMZUG VON SPG INTERCITY ZÜRICH



Die SPG Intercity Zürich AG ist zum Jahresanfang in ein neues Domizil an der Seestrasse in Zollikon ZH

gezogen. Den rund 20 Mitarbeitenden stehen überdies flexibel nutzbare Co-Working-Arbeitsplätze im Zürcher Stadtzentrum zur Verfügung.



POSTFINANCE LANCIERT HYPO-APP



Postfinance lanciert eine digitale Hypothekenvermittlungsplattform. Mit der App «Valuu» können Nutzer ihre finanziellen Möglichkeiten für den Abschluss oder die Ablösung einer Hypothek prüfen. Auch der Kreditantrag erfolgt anschliessend über die App. Laut Postfinance sei Valuu damit die erste Plattform, die den gesamten Prozess End-to-End und digital inklusive Online-Abschluss der Hypothek ermöglichen. Die App stehe allen

Nutzern offen, auch denjenigen, die keine Kunden von Postfinance sind. Der Schritt sei Bestandteil der Strategie, neue und zinsunabhängige Ertragsquellen zu erschliessen, hiess es im Communiqué. Die Postfinance selbst darf heute Hauskäufern kein Geld leihen. Sie vergibt nur in Kooperation mit Partnerbanken Hypotheken.

REALSTONE GRÜNDET ANLAGESTIFTUNG

Die Westschweizer Immobilien-Fondsgesellschaft Realstone gründet unter dem Namen Realstone Fondation de Placement eine Anlagestiftung, die Investitionslösungen für Pensionskassen bietet. Verwaltet werden soll die Stiftung von Solvalor Fund Management, wie die Gesellschaft im Januar mitteilte. Die Stiftung wird laut Angaben zwei Anlagegruppen umfassen, erstens die Realstone Immobilier Résidentiel Suisse (RIRS) und zweitens die Realstone Immobilier Indirect Suisse (RIIS). Die RIRS werde direkt in ein Schweizer Immobilienportfolio, das zu 70% aus Wohneigentum besteht, investieren, heisst es in der Medienmitteilung. Die zweite Anlagegruppe RIIS wiederum werde indirekt in ein Portfolio aus schweizerischen Immobilieninvestitionen investieren. Ihr Anlageuniversum setze sich aus kotierten und nicht kotierten Immobilienfonds sowie aus kotierten Immobiliengesellschaften und Immobilienanlagestiftungen zusammen.

ben. Demnach soll die erste Etappe mit zwei Gebäuden – das Herzstück der baulichen Gesamterneuerung – bis 2026 realisiert werden. Die Gebäude umfassen eine kompakte, standardisierte Hightech-Infrastruktur für Notfall- und Operationsäle. In den beiden neuen Häusern finden sich auch Patientenzimmer, Intensivstationen und Laboratorien. Die erste Etappe kostet bis 2026 rund 600 Mio. CHF. Dazu kommen Kosten für die notwendigen Rochaden und Sanierungen der bestehenden Bauten. Das Spital finanziert die Gesamterneuerung selbst.



SPATENSTICH IN GRENCHEN



Am 6. Dezember 2018 erfolgte der Start der Bauarbeiten für die Wohnüberbauung «Sunnepark» in Grenchen. Auf dem Areal des alten Spitals und angrenzend an das bestehende Gesundheitszentrum werden bis ins Jahr

ANZEIGE



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

Monika ist Leiterin Mietmanagement



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

www.campos.ch/video

CAMPOS
MÄCHT IMMO'S MOBIL. 

PROJEKTE

ERSTE BAUETAPPE AM UNISPITAL ZÜRICH

Das Universitätsspital Zürich hat den Fahrplan der Gesamterneuerung bekannt gegeben.



Spatenstich in Grenchen:
Am 6. Dezember 2018 erfolgte der Spatenstich für die Wohnüberbauung «Sunnepark» in Grenchen.

2021 über 100 hindernisfreie Miet- und Eigentumswohnungen in unterschiedlicher Grösse und einer zusammenhängenden unterirdischen Autoeinstellhalle realisiert. Das Konzept sieht vor, Generationen zu durchmischen und gleichzeitig auf die Bedürfnisse von Menschen in der fortgeschrittenen Lebensphase einzugehen. So soll jeder Bewohner von den Dienstleistungen des Zentrums profitieren können und sogar automatisch das Recht auf einen Pflegeplatz erhalten, falls er oder sie einmal ins Heim einziehen möchte. In der neuen Siedlung sind aber auch Familien mit Kindern willkommen. Zur Betreuung der Kleinsten ist auf dem Areal eine Kita geplant. Verkauf und Vermietung der Wohnungen starten im Frühjahr 2019.

ERSTES SCHWEIZER PLUSENERGIE-QUARTIER



Das Projekt «Aarerain» in Worblafen BE wird nach aktuellem Planungsstand das erste realisierte Plusenergie-Quartier der Schweiz sein. Mit seinen 167 Wohnungen wird es über das Jahr hinweg (gewichtet) mehr Energie produzieren, als es verbraucht. Entwickelt wird es von Losinger Marazzi gemeinsam mit der Grundeigentümerin CPV/CAP Pensionskasse Coop und der Gemeinde Ittigen. Die Entwicklung läuft bereits seit 2016, der Baustart ist für 2020/21 geplant.

PERSONEN

JLL BAUT WESTSCHWEIZER TEAM AUS



Drei neue Mitarbeiter bedienen in Genf die wachsende Nachfrage nach professionellen Transaktionsdienstleistungen in der Westschweiz. Olivier Metzenthin (35), der als Senior Transaction Manager die lokale Leitung der Transaktionsteams übernimmt, ist ein ausgewiesener Immobilienexperte mit internationaler Erfahrung in den Bereichen Asset-, Portfolio- und Investment Management.

PICCOLI WIRD PARTNER DER HECHT IMMO CONSULT



Marco Piccoli ist seit dem 1. Januar 2019 Partner in der Hecht IMMO Consult AG, Basel. 2011 trat Marco Piccoli ins Unternehmen ein, 2012 wurde er in die Schweizerische Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT aufgenommen und amtiert seit 2013 als deren Vizepräsident.

NEUBESETZUNG IN DER GESCHÄFTSLEITUNG VON VEBEGO



Zum Jahresanfang ist Philippe Voyame in die Geschäftsleitung von VebeGo eingetreten. In seiner Funktion als Director Business & Digital Excellence ist er für die Führung der Bereiche IT und Qualitätsmanagement verantwortlich. Philippe Voyame hat langjährige Erfahrung in der Facility-Management-Branche. Anfang Januar ist ausserdem Stefan Tobler in seiner Funktion als COO in die Geschäftsleitung von VebeGo eingetreten. Stefan Tobler startete seine Karriere in der Gastronomie, absolvierte die Hotelfachschule Luzern und arbeitete in verschiedenen Funktionen im In- und Ausland. Die letzten 15 Jahre arbeitete er bei ISS, zuletzt als Managing Director ISS Facility Services AG und Mitglied der Geschäftsleitung.

GINESTA IMMOBILIEN ERÖFFNET IN ST. MORITZ

Mit der Eröffnung einer Geschäftsstelle per Anfang Januar 2019 in St. Moritz baut Ginesta Immobilien die Präsenz im Immobilienmarkt Graubünden aus. Zu den Standorten in Küsnacht, Horgen und Chur kommt St. Moritz als vierte Geschäftsstelle dazu. Ginesta Immobilien

übernimmt den Kundestamm und die Geschäftslokalitäten von A. Mächler Immobilien AG sowie die erfahrene Mitarbeiterin und Vermarkterin Morena Vassella. Operativ wird der neue Standort von Sascha Ginesta geführt, der fortan für die Standorte Chur und St. Moritz verantwortlich ist.



KUPRECHT IN CBRE-KOMITEE GEWÄHLT



Florian Kuprecht, Geschäftsführer von CBRE Switzerland ist zum Mitglied des Europäischen Exekutivkomitees von CBRE gewählt worden. Zusammen mit Kollegen aus den grossen europäischen Märkten vertritt er dort insbesondere die Anliegen der kleineren der 27 Länder, in denen CBRE präsent ist. Damit ist erstmals ein Mitglied aus der Schweiz in der fünfköpfigen Europäischen Geschäftsleitung vertreten.

2018 IM BODEN- UND SACHENRECHT

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2018 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerungen der Fachliteratur.

TEXT – ROLAND PFÄFFLI*

Der Grundstück-
kauf ist öffentlich
zu beurkunden,
insbesondere auch
der Kaufpreis und
weitere Leistungen
des Käufers.



BILD: FACTGRID

► I. GESETZGEBUNG

1. AUSLÄNDERBESTIMMUNGEN (LEX KOLLER)

Das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller) ist am 1. Januar 1985 in Kraft getreten. Der Bundesrat wollte das Gesetz durch die Revision modernisieren. So sollte der Erwerb von Hauptwohnungen durch Angehörige von Staaten, die nicht der Europäischen Union (EU) oder der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) angehören, bewilligungspflichtig werden. Weiter wollte der Bundesrat strittige Praxisfragen klären, beispielsweise bei der Umnutzung von Betriebsstätte-Grundstücken. Ferner sollten die Verfahren durch Abschaffung doppelter kantonaler Beschwerdeinstanzen verkürzt werden.

Gestützt auf das Vernehmlassungsverfahren hat der Bundesrat am 20. Juni 2018 entschieden, auf die beabsichtigte Revision der Lex Koller zu verzichten. Die Mehrheit der interessierten Organisationen, Parteien und Kantone lehnt die vorgeschlagenen Änderungen ebenso ab wie die erweiterten Bewilligungspflichten betreffend Gewerbe-Immobilien sowie Wohnimmobilien-gesellschaften, die der Bundesrat zur Diskussion gestellt hat.

2. BAUHANDWERKERPFANDRECHT

Die Eintragung des Bauhandwerkerpfandrechts im Grundbuch darf nur erfolgen, wenn die Pfandsumme vom Eigentümer anerkannt oder gerichtlich festgestellt ist. Sie kann nicht verlangt werden, wenn der

Eigentümer für die angemeldete Forderung hinreichende Sicherheit leistet (Art. 839 Abs. 3 ZGB).

Mit der Motion Nr. 17.4079 verlangt Nationalrat Thierry Burkhard (FDP AG) eine Gesetzesänderung, wonach das Recht des Eigentümers auf die Stellung einer Ersatzsicherheit konkretisiert wird. Es geht darum, dass kürzlich das Bundesgericht eine Bankgarantie als nicht genügende Sicherheit bezeichnet hat, da die Bezahlung der Verzugszinsen befristet war, obwohl solche beim Bauhandwerkerpfandrecht unbeschränkt geschuldet sind (Urteil Nr. 5A_838/2015 des Bundesgerichts vom 5.10.2016 = BGE 142 III 738 = Jörg Schmid/Annabelle Peschke in Baurecht 2017 S. 163 = Placidus Plattner in Baurecht 2017 S. 292). Der Nationalrat hat die Motion am 16. März 2018 angenommen; ebenso am 19. September 2018 der Ständerat.

“
DAS GRUNDBUCH IST GARANT FÜR HÖCHSTE SICHERHEIT IM IMMOBILIARSACHENRECHT.
”

ROLAND PFÄFFLI

3. AHV-NUMMER IM GRUNDBUCH

Am 15. Dezember 2017 hat das Parlament beschlossen, dass bei der Führung des Grundbuchs mittels Informatik die Grundbuchämter künftig die AHV-Versichertennummer zur Identifizierung von natürlichen Personen verwenden dürfen (neu Art. 949b Abs. 1 ZGB). Zudem können die Kantone private Aufgabenträger einsetzen, um den elektronischen Geschäftsverkehr mit dem Grundbuchamt abzuwickeln (neu Art. 949d Abs. 1 Ziffer 3 ZGB). Die Referendumsfrist zu dieser Vorlage ist am 7. April 2018 unbenutzt ablaufen (vgl. Bundesblatt 2017 S. 7899). Der Bundesrat hat die Bestimmung von Art. 949d ZGB am 1. Januar 2019 in Kraft gesetzt (vgl. AS 2018 S. 4017); die weiteren

Bestimmungen werden zu einem späteren Zeitpunkt in Kraft treten.

Bei juristischen Personen gehört seit dem 1. Januar 2012 stets die Angabe der Unternehmens-Identifikationsnummer (UID) zu den Anmeldeunterlagen im Grundbuchverkehr (vgl. Art. 51 Abs. 1 lit. b sowie Art. 90 Abs. 1 lit. b GBV).

4. LANDWIRTSCHAFTLICHES BODENRECHT

Der Zugang zu Land und Hof gestaltet sich im landwirtschaftlichen Bodenrecht ohne familieneigenen Betrieb sehr schwierig. Mit dem Postulat Nr. 17.3916 vom 29.9.2017 ersuchte Nationalrat Beat Jans (SP BS) den Bundesrat, zu prüfen und zu berichten, wie der Einstieg für ausserfamiliäre Hofnachfolger erleichtert werden kann. Das Postulat wurde am 28. Februar 2018 im Nationalrat mit 111 zu 73 Stimmen angenommen, sodass demnächst ein Bericht in dieser Sache zu erwarten ist.

II. RECHTSSPRECHUNG

1. EIGENTUM (BESTANDTEIL)

Das Eigentum an Grund und Boden erstreckt sich nach oben und unten auf den Luftraum und das Erdreich, soweit für die Ausübung des Eigentums ein Interesse besteht (Art. 667 Abs. 1 ZGB). Es umfasst unter Vorbehalt der gesetzlichen Schranken alle Bauten und Pflanzen sowie die Quellen (Art. 667 Abs. 2 ZGB).

Einen Bestandteil des Grundstücks bildet beispielsweise ein Schwimmbad, das nicht einfach auf den Boden gestellt ist, sondern ein Fundament aufweist und zu drei Vierteln seiner Tiefe im Boden eingegraben ist (Urteil Nr. 5D_77/2017 des Bundesgerichts vom 25.10.2017 = ZBGR 2018 S. 255 = La Semaine Judiciaire, Semjud. 2018 I S. 229 = Paul-Henri Steinauer in Baurecht BR 2018 S. 190).

2. NACHBARRECHT (KUHGLOCKEN)

Jedermann ist verpflichtet, bei der Ausübung seines Eigentums, wie namentlich beim Betrieb eines Gewerbes auf seinem Grundstück, sich aller übermässigen Einwirkung auf das Eigentum des Nachbarn zu enthalten (Art. 684 Abs. 1 ZGB).

Ein Grundeigentümer beklagte sich wegen übermässigen Einwirkungen durch das Vieh (mit umgehängten Treicheln, Schellen oder Glocken anderer Art) beim Weiden auf den Nachbargrundstücken, insbesondere in der Nachtzeit, d. h. von 20 Uhr bis 07 Uhr.

Die Vorinstanz kam zu folgendem Schluss: Die durch die Glocken und Treicheln des weidenden Viehs verursachten Immissionen seien weder am Tag noch in der eingeklagten Zeit von 20 Uhr bis 07 Uhr als übermässig im Sinne von Art. 684 ZGB zu qualifizieren und somit vom Beschwerdeführer zu tolerieren. Entscheidend sei, dass im Schlafzimmer des Beschwerdeführers bei geschlossener Balkontüre das Kuhglocken-

geläut nicht und, wenn die Schlafzimmertüre offen stehe, bloss in einer eher geringen Lautstärke hörbar sei. Gesundheitliche Beeinträchtigungen habe der Beschwerdeführer weder für sich noch seine Ehefrau bezeugt. Ein sachliches Bedürfnis für das Umhängen von Glocken und Treicheln scheine durchaus gegeben. Es möge sein, dass der Beschwerdeführer und seine Ehefrau das vorliegende Mass an Immissionen durch das Geläut von Glocken und Treicheln nachts bei offenem Fenster als störend empfinden würden. Auszugehen sei jedoch vom Empfinden eines Durchschnittsmenschen und diesbezüglich seien die festgestellten Immissionen eindeutig als nicht übermässig zu qualifizieren.

Das Bundesgericht kommt zum gleichen Schluss, sodass die Klage abgewiesen wurde (Urteil Nr. 5A_889/2017 des Bundesgerichts vom 20.4.2018 = Tamara Jakob in «ius.focus» 2018 Heft 7 S. 6). Zu den Lärmimmissionen eines kirchlichen Glockengeläutes wird verwiesen auf das Urteil Nrn. 1C_383/2016 und 1C_409/2016 des Bundesgerichts vom 13.12.2017.

3. STOCKWERKEIGENTUM (ZWECKÄNDERUNG)

In einem Reglement einer Stockwerkeigentümergeinschaft wurde festgehalten, dass die Wohnungen ausschliesslich zu Wohnzwecken bestimmt sind. Gestattet ist allerdings die Einrichtung eines stillen Bürobetriebes ohne Kundenverkehr, wobei die Bestimmungen der Bau- und Zonenordnung vorbehalten werden. In keinem Fall sind allerdings Tätigkeiten gestattet, welche beispielsweise übelriechende Gerüche oder starken Lärm usw. verursachen.

In der Folge sollten zwei Wohnungen, die intern miteinander verbunden sind und zusammen eine 8 1/2-Zimmer-Wohnung bilden, in eine Alterswohnung mit Betreuung umgenutzt werden. In einem solchen Fall liegt keine Änderung der Benutzungsart vor, für welche die doppelte Mehrheit nach Köpfen und Wertquoten erforderlich ist (Art. 647d Abs. 1 in Verbindung mit Art. 712g Abs. 1 ZGB), sondern eine Zweckänderung. Somit ist für die vorgesehene Änderung die Zustimmung aller Stockwerkeigentümer (Art. 648 Abs. 2 in Verbindung mit Art. 712g Abs. 1 ZGB) notwendig (Urteil Nr. 5A_521/2017 des Bundesgerichts vom 27.11.2017 = BGE 144 III 19 = Journal des Tribunaux, JdT 2018 II S. 265 = Jurius in Jusletter vom 18.12.2017 = Darryl Ackermann in «ius.focus» 2018 Heft 1 S. 4 = Markus Vischer in Aktuelle Juristische Praxis, AJP 2018 S. 238).

4. STOCKWERKEIGENTUM (VOR ERSTELLUNG DES GEBÄUDES)

Die Begründung von Stockwerkeigentum vor Erstellung des Gebäudes ist zulässig. Allerdings ist in diesem Fall mit der Anmeldung beim Grundbuchamt zwingend ein Aufteilungsplan einzureichen (Art. 69 Abs. 1 GBV). Auf dem Stammgrundstück wird die



Prof. Dr. Iur Roland Pfäffi
(BILDAUTOR).

**EIN WEGRECHT
KANN NICHT
DURCH GEWOHN-
HEITSRECHT
RECHTSGÜLTIG
AUSGEÜBT
WERDEN.**

Anmerkung «Begründung des StWE vor der Erstellung des Gebäudes» eingeschrieben (Art. 69 Abs. 2 GBV).

Eine noch nicht erstellte Stockwerkeinheit ist handelbar; sie kann ohne weiteres veräussert werden. Ein Erwerber einer Stockwerkeinheit wird automatisch Mitglied der Stockwerkeigentümergeinschaft. Er kann demzufolge an der Versammlung der Stockwerkeigentümergeinschaft mit allen Rechten und Pflichten teilnehmen, losgelöst davon, ob die Stockwerkeinheit erstellt wurde oder nicht (Urteil Nr. 5A_79/2017 des Bundesgerichts vom 17.11.2017 = BGE 143 III 537 = La Semaine Judiciaire, Semjud 2018 I S. 265 = Cahiers des droits réels et de la propriété 2018 S.25 = Nicolas Saviaux in Aktuelle Juristische Praxis, AJP 2018 S. 384 = Francesca Borio in «ius.focus» 2018 Heft 1 S. 5 = Regina E. Aebi-Müller in ZBJV 2018 S. 403 = Denis Piotet/Sophie Martin in Baurecht 2018 S. 169).

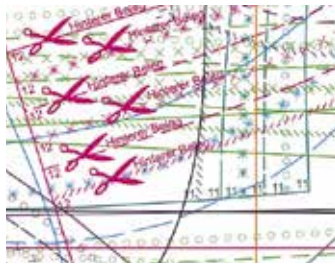
Es wird in diesem Zusammenhang verwiesen auf die Dissertation von Diel Tatjana Schmid Meyer, Erwerb von Stockwerkeigentum ab Plan, Ausgewählte Aspekte, Diss. Luzern 2015; vgl. dazu die Rezension von Roland Pfäffli in Jusletter vom 22.2.2016 = Roland Pfäffli in BN 2016 S. 253.

5. DIENSTBARKEITEN (AUSLEGUNG: BENÜTZUNGSRECHT FÜR GARTEN)

Im Grundbuch ist als Grunddienstbarkeit ein «Benützungrecht für Garten» eingetragen. Aus dem Wortlaut des Vertrags geht unmissverständlich hervor, dass die Benützung des Gartens auf die Anpflanzung von niedrigen Pflanzen beschränkt ist, konkret von Gemüse, Kräutern, Blumen und niedrigen Sträuchern. Somit ist das Aufstellen von Mobilien (Pergola, Tische, Stühle und Grill) nicht vereinbar mit der Dienstbarkeit, obschon diese Ausübung bereits beim Erwerb des belasteten Grundstücks und danach jahrelang vom belasteten Grundeigentümer geduldet wurde. Eine jahrelange Ausübung kann nicht zur Erweiterung einer Dienstbarkeit (durch Ersitzung) führen (Urteil Nr. 5A_473/2017 des Bundesgerichts vom 30.4.2018).

Das Bundesgericht hat auch hier wiederum die Stufenordnung für die Auslegung von Dienstbarkeiten, d.h. die Bestimmung von Art. 738 ZGB, in Erinnerung gerufen. Konkret: Massgebend für die Auslegung ist

in erster Priorität der Grundbucheintrag (Stichwort z. B. «Wegrecht»). Nur wenn dieser Eintrag unklar ist, darf in 2. Priorität im Rahmen des Eintrags auf den Erwerbsgrund zurückgegriffen werden, d.h. auf den Begründungsvertrag der Dienstbarkeit (Wortlaut der Dienstbarkeit). Ist auch der Erwerbsgrund nicht schlüssig, kann sich der Inhalt der Dienstbarkeit in 3. Priorität (im Rahmen des Eintrags) aus der Art ergeben, wie sie während längerer Zeit unangefochten und in gutem Glauben ausgeübt worden ist. Ausnahmsweise hat sich das Bundesgericht über diese Grundsätze hinweggesetzt und der natürlichen Publizität Vorrang gegeben (BGE 137 III 145).



**EINE DIENSTBARKEIT
GEHT NICHT UNTER,
WENN MAN SIE
WÄHREND LÄNGERER
ZEIT NICHT AUSÜBT.**



6. DIENSTBARKEITEN (AUSLEGUNG: WEGRECHT)

Ein bestehendes unbeschränktes Fuss- und Fahrwegrecht sollte künftig für eine Zufahrt zu einer neu erstellten Tiefgarage benützt werden, die über einen Autolift erreicht wird. Um Autos in dieser Tiefgarage parkieren zu können, müssen die Dienstbarkeitsberechtigten vor dem Lift auf dem Grundstück des belasteten Grundeigentümers anhalten, den Lift hochfahren lassen und das Auto danach im Liftkubus platzieren und darin mit dem Fahrzeug in die Tiefgarage hinunterfahren. Das Warten auf den Lift dauert in der Regel zwei bis drei Minuten.

Es stellte sich die Frage, ob das Warten auf den Lift gegen den Sinn und Zweck eines Fahrwegrechts verstösst. Die Vorinstanz (Verwaltungsgericht des Kantons Zürich) ging davon aus, dass dies zulässig sei, dabei beispielsweise ein Fahrwegrecht die Möglichkeit beinhaltet, das Fahrzeug für eine kurze Zeitspanne anzuhalten, um Güter ein- und auszuladen oder ein Schiebe- oder Gartentor zu bedienen (vgl. Urteil Nr. 5C.199/2002 des Bundesgerichts vom 17.12.2002 Erw. 3.2). Diese Auslegung wurde vom Bundes-

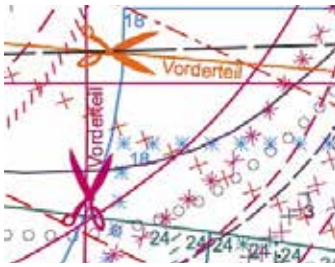
gericht als nicht willkürlich angesehen. Mit anderen Worten: Es handelt sich vorliegend um ein zulässiges kurzes, unfreiwilliges Anhalten und nicht um ein unzulässiges Parkieren auf einer wegberechtigten Zufahrt (Urteil Nr. 1C_115/2017 des Bundesgerichts vom 14.6.2017).

7. DIENSTBARKEIT (LÖSCHUNGSANSPRUCH)

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnete Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB). Ist ein Interesse des Berechtigten zwar noch vorhanden, aber im Vergleich zur Belastung von

unverhältnismässig geringer Bedeutung, so kann die Dienstbarkeit gegen Entschädigung ganz oder teilweise abgelöst werden (Art. 736 Abs. 2 ZGB).

Im vorliegenden Fall handelte es sich um eine im Grundbuch mit dem Stichwort «Fuss- und Fahrwegrecht» eingetragene Dienstbarkeit, welche auf Antrag des Belasteten gelöscht werden sollte. Der Belastete machte geltend, dass zwischenzeitlich ein anderer Zugang zum berechtigten Grundstück errichtet worden sei. Dies allein genügt nicht, um den Lösungsanspruch gemäss Art. 736 ZGB geltend zu machen. Massgebend für die Auslegung der Dienstbarkeit ist die Stufenordnung gemäss Art. 738 ZGB. Persönliche Umstände und Motive der ursprünglichen Vertragsparteien (ausserhalb des Dienstbarkeitsvertrags) dürfen nicht berücksichtigt werden, sofern diese (wie im vorliegenden Fall) am Verfahren nicht beteiligt sind. Die Dienstbarkeit konnte somit nicht gelöscht werden (Urteil Nr. 5A_372/2017 des Bundesgerichts vom 2.11.2017 = La Semaine Judiciaire, Semjud 2018 I S. 205 = Cahier des droits réels et de la propriété 2018 S. 16 = Sophia Rovelli in «ius.focus» 2018 Heft



DER REGISTER-SCHULDBRIEF IST HEUTE ALS STANDARD-GRUNDPFANDRECHT ETABLIERT.

3 S. 4 = Paul-Henri Steinauer in Baurecht 2018 S. 193).

Bemerkung: Es wird zudem auf einen ähnlichen Fall verwiesen (Urteil Nr. 5D_176/2015 des Bundesgerichts vom 21.11.2016 = La Semaine Judiciaire, Semjud 2017 I S. 193).

Eine Löschung der Dienstbarkeit wäre möglicherweise dann erfolgreich, wenn es sich dabei um ein Legalservitut (Notwegrecht gemäss Art. 694 ZGB) gehandelt hätte. Dies müsste allerdings aus dem Stichwort im Grundbuch ausdrücklich hervorgehen.

In einem anderen Fall wurde die Löschung einer Dienstbarkeit mit dem Stichwort «unentgeltliches Benützungsrecht des Parkplatzes» durch das Gericht gemäss Art. 736 ZGB angeordnet. Der berechnigte Grundeigentümer wollte die Parkplät-

ze nicht (mehr) bloss benutzen, was dem Wortlaut entsprach. Er wollte die Parkplätze bewirtschaften und damit auch weiteren Grundeigentümern zugänglich machen, was praktisch einem Nutznießungsrecht entsprach. Nach den Prinzipien der Typengebundenheit und der Typenfixierung kann eine Dienstbarkeit, die ihrem Inhalt nach eine Nutznießung darstellt, nicht Gegenstand einer Grunddienstbarkeit sein. Es spielt dabei keine Rolle, dass eine öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkung hinsichtlich der Parkplätze auf dem dienstbarkeitsberechtigten Grundstück im Grundbuch angedeutet ist, wonach die fraglichen Parkplätze als Besucherparkplätze für ein «fremdes» Grundstück dienen müssen (Urteil Nr. 5A_698/2017 des Bundesge-

richts vom 7.3.2018 = 144 III 88 = Christina R. Kämpf in «ius.focus» 2018 Heft 4 S. 4).

8. GRUNDBUCHBESCHWERDE (STREITWERT)

Zu den öffentlich-rechtlichen Entscheidungen, die in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Zivilrecht stehen, gehören Entscheide über die Führung des Grundbuchs, beispielsweise Abweisungen von Grundbuchanmeldungen (Art. 72 Abs. 2 lit. b Ziff. 2 BGG). Sie unterliegen der Beschwerde in Zivilsachen. Soweit es sich um eine vermögensrechtliche Angelegenheit handelt, gilt somit die Streitwertgrenze von mindestens 30 000 CHF für eine Berufung an das Bundesgericht (Art. 74 Abs. 1 lit. b BGG). Liegt hingegen keine vermögensrechtliche Angelegenheit vor, ist die

ANZEIGE

Schmelzpunkt
> 1000 °C

Steinwolle von Flumroc.
**Brandschutz schafft
Sicherheit.**

www.flumroc.ch/1000grad

FLUM
ROC

DACHCOM

SWISS

Beschwerde in Zivilsachen trotzdem zulässig (siehe die Abgrenzungen und die Beispiele bei Bettina Hürlimann-Kaup in der Festgabe für Roland Pfäffli, BN 2014 S. 252 f.).

Erreicht der Streitwert den Betrag von mindestens 30 000 CHF nicht, ist eine Beschwerde dennoch möglich, wenn es sich um eine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung handelt (Art. 74 Abs. 2 lit. a BGG). In allen Fällen ist die subsidiäre Verfassungsbeschwerde (Art. 113 ff. BGG) gegeben bei einer Verletzung von verfassungsmässigen Rechten (Urteil Nr. 5A_518/2017 des Bundesgerichts vom 20.4.2018 = BGE 144 III 310 = Praxis 2018 Nr. 105 mit redaktionellen Bemerkungen von Roland Pfäffli).

Es handelt sich um eine Präzisierung der Praxis. Im konkreten Fall (Eintragung eines Wohnrechts im Grundbuch) war die Streitwertgrenze weit überschritten, sodass sich die Frage des Eintretens nicht stellte. Trotzdem hat sich das Bundesgericht eingehend mit der Eintretensfrage beschäftigt, um damit wohl anzudeuten, dass für künftige Entscheide die Leitplanken gesetzt sind.

Wenige Monate später hat sich das Bundesgericht in einem anderen Urteil nochmals mit der zur Diskussion stehenden Frage auseinandergesetzt und Folgendes festgehalten (Urteil Nr. 5A_250/2018 des Bundesgerichts vom 12.7.2018 Erw. 1.1.): «Wie das Bundesgericht inzwischen geklärt hat, ist die Abweisung einer Grundbuchanmeldung vermögensrechtlicher Natur und unterliegt nur dann der Beschwerde in Zivilsachen, wenn der Streitwert mindestens 30 000 CHF beträgt.»

Es ist davon auszugehen, dass das Bundesgericht unter «Abweisung einer Grundbuchanmeldung» einzig die formelle Anmeldung eines Rechtsgeschäfts zur Vornahme einer Eintragung oder Änderung im Grundbuch versteht. Nicht davon betroffen ist beispielsweise die Abweisung eines Auskunfts- oder Einsichtsbegehrens nach Art. 970 ZGB. Hier handelt es sich um keine vermögensrechtliche Angelegenheit.

9. ÖFFENTLICHKEIT DES GRUNDBUCHS

Wer ein Interesse glaubhaft macht, hat Anspruch darauf, dass ihm Einsicht in das Grundbuch gewährt oder dass ihm daraus ein Auszug erstellt wird (Art. 970 Abs. 1 ZGB).

Ausreichend ist ein rechtliches oder tatsächliches Interesse. Ein rechtliches Interesse setzt einen inneren, funktionellen Zusammenhang voraus. Dieser ist gegeben, wenn die am Grundstück dinglich oder realobligationenrechtlich berechnete Person aufgrund ihrer Rechtsstellung Einsicht in den ihrem Recht zugrunde liegenden Eintrag und in die ihrem Recht im Rang der dinglichen Sicherheit vorgehenden Einträge nimmt. Ein tatsächliches Interesse setzt eine qualifizierte Bezugsnähe zu demjenigen Teil des Grundbuchs voraus, in den Einsicht genommen werden soll. Notwendig ist daher, dass der um Einsicht ersuchenden Person ein persönlicher, aktueller und konkreter Vorteil erwächst, den sie ohne Konsultation des Grundbuchs nicht erlangen könnte.

Im vorliegenden Fall wurde eine Kopie eines Kaufrechtsvertrags verlangt, welcher vor rund zwanzig Jahren von einer Aktiengesellschaft abgeschlossen wurde, die zwischenzeitlich aus dem Handelsregister gelöscht wurde. Die Stellung als letzter Verwaltungsrat, der diesem bei Vertragsunterzeichnung nicht angehört hatte, genügte nicht für die Herausgabe des Vertrags (Urteil Nr. 5A_747/2017 des Bundesgerichts vom 14.2.2018).

Jede Person kann allerdings in gewissen Fällen vom Grundbuchamt, ohne ein Interesse glaubhaft zu machen, Auskunft oder einen Auszug über bestimmte rechtswirksame Daten des Hauptbuchs verlangen (vgl. Art. 970 Abs. 2 und 3 ZGB sowie Art. 26 GBV).

10. GRUNDBUCHBERICHTIGUNG (DATENÜBERNAHME)

Im Rahmen der Einführung der EDV-Grundbuchführung wurde bei der Datenübernahme aus dem Papier-Grundbuch das Stichwort einer Dienstbarkeit verändert. Im Papier-Grundbuch lautete der Grundbucheintrag wie folgt: «Duldung von landwirtschaftlichen Immissionen zu Gunsten der Gemeinde X.». Im EDV-Grundbuch wurde der Eintrag wie folgt vorgenommen: «Pflicht übermässige landwirtschaftliche Immissionen zu dulden zu Gunsten der Gemeinde X.». Es handelte sich nicht um ein Versehen oder um einen Schreibfehler, die beide von Amtes wegen berichtigt werden können (Art. 977 Abs. 3 ZGB und Art. 141 GBV), sondern um eine bewusst vorgenommene Änderung durch das Grundbuchamt. In einem solchen Fall ist für die Änderung eine Grundbuchberichtigungsg-

LITERATUR: NEUERSCHEINUNGEN

Die nachfolgende Übersicht gibt eine Auswahl der aktuellen Literatur zu Themen des Sachen- und Bodenrechts wieder.

Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2017, Bern 2018.

Bénédict Foëx/Michel Hottelier (Hrsg.), Imprescriptibilité, contrôle et responsabilité. Les effets du droit de propriété dans le temps, Zürich/Basel/Genf 2018.

Barbara Graham-Siegenthaler, Aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichts zum Sachenrecht, in Jusletter vom 14. August 2017.

Florence Guillaume/Maryse Pradervand-Kernen (Hrsg.), L'usufruit immobilier, Questions pratiques et d'actualité, Tagungsband, Basel 2018.

Felix Horat, Grundstückschenkungen mit Nutznießungs- oder Wohnrechtsvorbehalt, Zürich/Basel/Genf 2018.

Bettina Hürlimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts im Jahr 2016, ZBJV 2018 S. 709 ff.

Adrian Mühlematter, Teilung und Vereinigung von Grundstücken, BN 2017 S. 25 ff. und S. 81 ff. sowie BN 2018 S. 201 ff.

Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2017, Bern 2018.

Roland Pfäffli, Aktuelles aus dem Sachenrecht, Band 4, Zürich 2018.

Schweizerischer Notarenverband (Hrsg.), Aktuelle Themen zur Notariatspraxis, Tagungsband zum 4. Schweizerischen Notariatskongress, Bern 2018.

Valentin Spahr, Die prozessualen Aspekte der definitiven Eintragung des Bauhandwerkerpfandrechts, Zürich/Basel/Genf 2017.

Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Stockwerkeigentums 2018, Tagungsband, Bern 2018.

Eine detaillierte Übersicht zu ausgewählter Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2018, zusammengestellt aus über 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift «Der bernische Notar» erschienen (Roland Pfäffli, BN 2018, S. 325 bis 400).

klage (Art. 975 ZGB) einzureichen (Urteil Nr. 5A_250/2018 des Bundesgerichts vom 12.7.2018 = Iris Hohner in «ius.focus» 2018 Heft 9 S. 5, in Bestätigung des vorinstanzlichen Urteils des Kantonsgerichts Freiburg vom 9.2.2018 = Freiburger Zeitschrift für Rechtsprechung, FZR 2018 S. 33).

11. TOD EINES EINFACHEN GESELLSCHAFTERS

Sind bei einer einfachen Gesellschaft nur zwei Gesellschafter vorhanden, so kann vereinbart werden, dass beim Tod des einen Gesellschafters der Anteil des verstorbenen Gesellschafters dem überlebenden Gesellschafter anwächst. Eine solche Vereinbarung ist eine zulässige Liquidationsvorschrift, die bewirkt, dass der überlebende Gesellschafter Alleineigentümer des Gesellschaftsvermögens (inkl. allfälliger Grundstücke) wird (vgl. Heinz

Hausheer/Roland Pfäffli, ZBJV 1994 S. 41, gestützt auf BGE 119 II 119). Dem Grundbuchamt ist im Todesfall ein Todesschein des verstorbenen Gesellschafters einzureichen sowie der Nachweis der erwähnten Liquidationsklausel mit dem Hinweis, dass diese seither nicht geändert wurde.

Im vorliegenden Fall wurde, gestützt auf die erwähnten Unterlagen, der überlebende Gesellschafter als Alleineigentümer im Grundbuch ordnungsgemäss eingetragen. In der Folge wollte ein Erbe des verstorbenen Gesellschafters mit einem Erbenschein die anerkannten Erben als Erbengemeinschaft im Grundbuch eintragen lassen. Das Grundbuchamt hat zu Recht den Antrag abgewiesen. Es handelt sich um einen gesellschaftsrechtlichen Vorgang, der dem Erbrecht vorgeht. Die Erben des verstorbenen Gesellschafters haben lediglich einen Anspruch auf den Liquidationsanteil. Hinzu kommt, dass das Grundstück zwischenzeitlich bereits veräussert wur-

de. In einem solchen Fall hat der Erbe eine Grundbuchberichtigungsklage (Art. 975 ZGB) vorzunehmen, die im vorliegenden Fall kaum erfolgreich sein wird, da materiell rechtlich kein Spielraum besteht (Urteil Nr. 5A_237/2018 des Bundesgerichts vom 3.7.2018 = Praxis 2018 Nr. 143 = Luca Sprecher in «ius.focus» 2018 Heft 9 S. 3).



***PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**

Der Autor ist Notar und Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg und Konsulent bei Von Graffenried Recht. Zudem ist er Präsident der Notariatsprüfungskommission des Kantons Bern.

ANZEIGE

SVIT Verlag | Reihe «Immobilienwirtschaft kompakt»

Aktuelles aus dem Sachenrecht – Band 5

Übersicht über die neuste Rechtsetzung, Rechtsprechung und Rechtsentwicklung
Prof. Dr. Roland Pfäffli



Prof. Dr. Roland Pfäffli, langjähriger Grundbuchverwalter in Thun, Autor, Initiator des papierlosen Registerschuldbriefs und Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg i.Ue., erläutert und kommentiert in Band 5 Gesetzesänderungen und Rechtsprechung des Jahres 2018 sowie grundlegende Themen aus dem weiten Feld des Sachenrechts, so unter anderem die Pfandsicherheit, das Wohnrecht sowie das Verhältnis von Gesellschaftsrecht und Erbrecht im Umgang mit Wohneigentum.

Band 5 ist eine unerlässliche Lektüre für Immobilienfachleute und Juristen. Er ist die Fortsetzung der vorangegangenen Ausgaben und bildet mit ihnen zusammen ein umfassendes Kompendium des Sachenrechts.

Band 5: SVIT Verlag, Zürich, Februar 2019
ISBN 978-3-9524851-1-8, 120 Seiten, A5 broschiert
32 CHF (inkl. MWST, zzgl. Versandkosten)

Bestellung: verlag@svit.ch / www.svit.ch/publikationen

FORMALITÄTEN BEI MÄNGELRÜGEN

Ein neuerer Bundesgerichtsentscheid führt einmal mehr vor Augen, dass die Nichtbeachtung der notwendigen Formalitäten bei einer Mängelrüge schmerzhaft Konsequenzen haben kann.

TEXT – CHARLES GSCHWIND*



Eine allgemeine Aussage des Bauherrn, er sei unzufrieden mit einem Werk, genügt nicht.

BILD: 123RF.COM

► GRUNDSÄTZLICHES ZUR GELTENDMACHUNG VON MÄNGELANSPRÜCHEN

Im vorliegenden Fall aus dem Kanton Neuenburg ging es um eine Klage eines Bauherrn gegen ein Bauunternehmen betreffend mutmasslicher Mängel an einem unterirdischen Parkhaus.

Im Mai 1997 hatten der Bauherr X AG und der Unternehmer Y AG einen Generalunternehmervertrag betreffend die Beurteilung, Planung und Realisierung eines grösseren unterirdischen Parkhauses mit insgesamt 429 Parkplätzen abgeschlossen. Die Abnahme des Werks erfolgte am 29. Juli 1999.

Im April 2003 beauftragte der Bauherr sodann den Experten M AG, ein Gutachten zum Zustand des Parkhauses zu erstellen. Hintergrund dieses Auftrags war, dass in der Vergangenheit verschiedene Undichtigkeiten sowie Risse zum Vorschein gekommen waren. Der Bauherr wollte Klarheit über mögliche Mängel schaffen, mit dem Ziel, diese noch vor Ablauf der (5-jährigen) Rügefrist geltend machen zu können.

Am 21. November 2003 übermittelte der Experte dem Bauherrn seinen ersten provisorischen Bericht,

“**ALLE INDIVIDUELLEN MÄNGEL MÜSSEN IN DER RÜGE UMSCHRIEBEN WERDEN.**“

in welchem er grössere Mängel, namentlich Undichtigkeiten des Parkhauses und statische Probleme, beschrieb. Noch am selben Tag sandte der Bauherr dem Unternehmer ein erstes Schreiben. Im Schreiben, das den Titel «Mängelrüge» trug, bezog sich der Kläger auf den provisorischen Bericht der M AG und schrieb namentlich, es seien schwerwiegende Mängel der Statik zum Vorschein gekommen, welche rasch behoben werden müssten, um die Stabilität der Struktur zu erhalten («Elles indiquent de graves défauts qui devront être rapidement réparés si l'on veut conserver l'intégrité de la structure»). Erwähnenswert ist, dass der Bauherr demgegenüber die – im Expertenbericht ebenfalls erwähnten – Undichtigkeiten nicht explizit erwähnte.

Am 23. November 2003 übermittelte der Experte dem Bauherrn seinen definitiven Bericht, welcher praktisch identisch mit dem provisorischen Bericht war. Einen Tag später leitete der Bauherr die Schlussfolgerungen des definitiven Berichts dem Unternehmer in einem weiteren Schreiben weiter und erwähnte, er werde ihn später kontaktieren, «um die Konsequenzen des Berichts zu besprechen». Auch dieses Mal erwähnte der

Bauherr die statischen Mängel und die Notwendigkeit, diese zu beheben, nicht jedoch die undichten Stellen. Am 9. Dezember 2003 leitete der Bauherr den gesamten Bericht dem Bauunternehmer weiter mit der Präzisierung, dass er hiermit sämtliche Mängel, welche der Experte identifiziert habe, rüge. Gleichzeitig ersuchte er den Unternehmer, innert kurzer Frist zum Bericht Stellung zu nehmen und ihm mitzuteilen, wie er die Mängel beheben wolle. Der Unternehmer nahm nicht innert der verlangten Frist Stellung, unterschrieb aber einen Verjährungsverzicht, sodass der Bauherr einstweilig auf weitere rechtliche Schritte verzichten konnte.

Nachdem sich die Parteien nicht einigen konnten, erhob der Bauherr im Dezember 2005 Klage gegen den Unternehmer auf Zahlung von rund 2,7 Mio. CHF zzgl. Zinsen. Der Unternehmer bestritt vor Gericht die Existenz der Mängel, bzw. machte subsidiär geltend, der Kläger habe mögliche Mängel ohnehin nicht rechtzeitig gerügt. Weshalb sich das Bundesgericht sodann erst circa 15 Jahre nach dem Auftauchen der Mängel mit dem Fall beschäftigen musste, geht aus dem Entscheid nicht klar hervor.

Im vorliegenden Fall befasste sich das Bundesgericht denn auch weniger mit der Existenz der Mängel als vielmehr mit der Frage, ob der Bauherr diese rechtzeitig und in korrekter Form gerügt habe.

GESETZLICHE REGELUNG ZUR RÜGEFRIST

In einem ersten Schritt beschrieb das Bundesgericht die allgemeine gesetzliche Regelung zur Rügefrist. Gemäss Art. 367 Abs. 1 OR hat der Besteller nach Ablieferung des Werkes, «sobald es nach dem üblichen Geschäftsgange tunlich ist», dessen Beschaffenheit zu prüfen und den Unternehmer von allfälligen Mängeln in Kenntnis zu setzen. Treten Mängel erst später zu Tage, so muss die Anzeige «sofort nach der Entdeckung» erfolgen, andernfalls das Werk als genehmigt gilt (Art. 370 Abs. 3 OR). Lehre und Rechtsprechung sehen für eine solche «sofortige Rüge» in der Regel eine Frist von 7 bis 10 Tagen als angebracht an. In teilweiser Abweichung von der Regelung im Obligationenrecht, sieht die SIA-Norm 118, die bei Bauarbeiten regelmässig zur Anwendung kommt, vor, dass der Bauherr Mängel aller Art während einer Frist von 2 Jahren ab Bauabnahme jederzeit rügen darf (Art. 173 Abs. 1 SIA-Norm 118); erst nach Ablauf dieser Frist und bis zum Ablauf der insgesamt 5-jährigen Rügefrist muss der Bauherr sogenannte verdeckte Mängel sofort rügen (Art. 179 Abs. 2 SIA-Norm 118).

BUNDESGERICHTLICHE PRAXIS ZUR RÜGEFORM

Als dann beschrieb das Bundesgericht seine Rechtsprechung betreffend Rügeform: Der Bauherr müsse in seiner Mängelrüge namentlich darlegen, welche Mängel er gefunden habe. Diese Anzeigepflicht genüge in-

des nicht. Vielmehr müsse der Bauherr zudem dem Unternehmer klarmachen, dass er das Werk als nicht vertragskonform erachte und den Unternehmer in diesem Zusammenhang behaften wolle (Rügepflicht). Die Mängel müssten dabei in der Rüge einigermaßen präzise umschrieben werden; eine allgemeine Aussage des Bauherrn, er sei unzufrieden, genüge nicht. Der Unternehmer müsse insbesondere nachvollziehen können, in welchen Punkten sein Werk nicht akzeptiert werde, sowie die Natur, den Standort und den Umfang des jeweiligen Mangels erfassen können. Bei mehreren Mängeln genüge es nicht, nur auf einzelne Mängel einzugehen. Demgegenüber sei nicht notwendig, dass der Bauherr den Ursprung der Mängel erwähne oder bereits in diesem Stadium beschreibe, welche Mängelansprüche er geltend machen wolle.

Gemäss Bundesgericht muss der Bauherr Mängel «sofort» nach deren Entdeckung, d. h. ohne Verzögerung, rügen. Bei Mängeln, die nach und nach zum Vorschein kommen, weil sie in ihrer Ausdehnung oder Intensität wachsen, genügen dafür noch nicht die ersten Anzeichen. Es ist vielmehr erforderlich, dass der Besteller die Bedeutung und Tragweite dieser Mängel erfassen kann. Im vorliegenden Fall kommt das Bundesgericht zum Schluss, der Bauherr habe die Mängel mit dem Erhalt des provisorischen Expertengutachtens im oben erwähnten Sinne entdeckt, sodass die Rügefrist am 21. November 2003 begonnen habe.

SCHMERZHAFTE KONSEQUENZEN BEI VERSPÄTETER BZW. UNGENÜGENDER MÄNGELRÜGE

Es stellte sich somit die Frage, ob der Bauherr die Mängel nach ihrer Entdeckung rechtzeitig gerügt hatte. Betreffend die Mängel der Struktur erachtete das Bundesgericht die Schreiben vom 21. und 25. November 2003 als genügende und rechtzeitige Mängelrüge: Der Bauherr hatte diese Schreiben ausdrücklich als «Mängelrüge» betitelt und auf die entsprechenden statischen Mängel hingewiesen, welche behoben werden müssten. Demgegenüber wurden die Undichtigkeiten bzw. die zu deren Behebung notwendigen Arbeiten in den Schreiben nicht ausdrücklich erwähnt. Aus diesem Grund kam das Bundesgericht mit Blick auf seine oben dargelegten Anforderungen an die Rüge zum Schluss, die beiden Schreiben könnten betreffend Undichtigkeiten nicht als genügende Mängelrügen qualifiziert werden. Vielmehr seien diese Mängel erst, wenn überhaupt, am 9. Dezember 2003 und somit 18 Tage nach dem 21. November 2003 gerügt worden. Diese Rüge sei auf jeden Fall zu spät erfolgt.

Das Bundesgericht erkannte sodann, die Statik des Parkhauses sei in der Tat mangelhaft gewesen, und schützte die Klage des Bauherrn in diesem Punkt. Gleichzeitig wies es die Klage betreffend die geltend gemachten Undichtheiten ab, da die entsprechende Mängelrüge zu spät erfolgt sei. ■

BGER 4A_251/2018
VOM 11. SEPTEMBER 2018



***CHARLES
GSCHWIND**

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

SUBTILE ERWEITERUNG

Die Bündner Winzer haben am Dorfrand von Jenins ihr Wein- und Gourmetlokal zu einem überregionalen Weinbaumuseum und zur Begegnungsstätte erweitert und ausgebaut – zum «Haus des Bündner Weins».

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Der schlichte Neubau aus gestocktem und grau eingefärbtem Sichtbeton wächst pragmatisch und signifikant aus dem alten Torkel heraus.



BILD: ZVG

▶ MITTEN IM BÜNDNER WEINBAUGEBIET

Am westlichen Dorfrand von Jenins steht ein altes, unscheinbares Gebäude. Inmitten der sanft abfallenden Rebberge des Weinbaugebiets der Bündner Herrschaft, in landschaftlich exponierter Lage. Der Bündner Weinbauverein war Ende der 1960er Jahre auf der Suche nach einem geeigneten Gebäude für ein Weinschaulager seiner Mitglieder, wo man diese Weine auch probieren konnte – also eine kleine Wirtschaft dazu. Beim «Alten Torkel» in Jenins, ein grau verputztes, zweigeschossiges Steinhaus wurde man fündig. Die schon damals innovativen Bündner Weinbauern kauften 1968 den Alten Torkel. Sie bauten ihn in Fronarbeit um, und sie schafften auch ein hölzernes Untergemälde aus Chur herbei: eine historische Baumpresse aus dem Jahre 1722.

Ab Mitte der 1970er Jahre empfing und bewirtete man Gesellschaften und Gruppen. Den Betrieb führten die Weinbauern und vor allem ihre Frauen im Nebenerwerb. In den folgenden zwanzig Jahren entwickelte sich der Alte Torkel Jenins zu einem Geheimtipp für frohes Zusammensitzen, Essen und Trinken. In dieser Zeit entfalteten sich Verein und seine Weine prächtig. Einige der Weine des inzwischen über 300 Mitglieder zählenden Vereins gehören zu den besten des Landes. Die als Besenbeiz geführte Wirtschaft mit Weinschaulager war längst mehr als das und genügte in vielerlei Hinsicht nicht mehr. Der Weinbauverein beschloss kurz vor der Jahrhundertwende, seine «Weinstube zum Alten Torkel» in ein professionell geführtes Gasthaus umzuwandeln. Zudem genügte die Infrastruktur mit einer einfachen und viel zu kleinen Küche den heutigen Anforderungen nicht mehr. Und so kam es, wie es kommen musste: Der Bündner Lebensmittelinspektor verlangte anfangs 2011 ultimativ bauliche Anpassungen.



**HIER STELLEN
WIR DIE LOKALE
REBBAUKULTUR
DAR UND MA-
CHEN SIE IN
IHRER GANZEN
VIELFALT
ERLEBBAR.**



FRANCISCA OBRIST,
WEINGUT ZUR SONNE,
JENINS

PROJEKTWETTBEWERB FÜR PROBLEMLÖSUNG

Ex-Präsidentin Francisca Obrecht des inzwischen zu «Graubünden Wein» umbenannten Branchenverbandes: «Wir hatten also das Messer am Hals und mussten handeln – und zwar rasch. Wir baten den Bündner Heimatschutz um Hilfe und fanden rasch zusammen.» Schon im Sommer 2011 lancierte man einen Wettbewerb und lud vier Architekturbüros ein. Das für sanften Umgang mit bestehender Bausubstanz weit herum bekannte Churer Architekturbüro von Pablo Horvath gewann den ersten Preis mit Empfehlung zur Weiterentwicklung. Das Beurteilungsgremium lobte den einfachen und klaren Bezug, mit der Horvath das Neue zum Alten setzt. Es entstehe etwas Neues, zusammenhängend und nicht einfach aneinandergereiht.

Der schlichte Neubau aus gestocktem und grau eingefärbtem Sichtbeton wächst pragmatisch und doch irgendwie signifikant aus dem alten Torkel heraus. Das zeigt sich besonders am quadratischen Holzfenster und am in die Fassadenfront eingebundenen, kaminartigen Aufsatz, in dem die Lüftungsanlage über Dach führt. Das verleiht dem zurückhaltenden Anbau ein unverwechselbares Profil. Der zum Strassenverlauf nur leicht abgeknickte Neubau lässt nun einen kleinen Vorplatz zu. Der feine Anbau lehnt sich in Form und Konstruktion an den alten Torkel: Massivbau und oben drauf ein Satteldach. Dazu Architekt Pablo Horvath: «Für mich war von Anfang an klar, dass die Erweiterung nicht im Sinne eines Kontrastes oder einer Inszenierung sein kann und darf, sondern in einem pragmatischen Weiterbauen und Verschmelzen. Dieses Weiterbauen an der alten, bestehenden Architektur wirkt deshalb nicht unzeitgemäß, sondern vielmehr zeitlos.»

NEUE BEGEGNUNGSTÄTTE

Das Erdgeschoss des Neubaus beherbergt die neue Küche mit den Nebenräumen. Das Obergeschoss, nördlich auf Strassenniveau, wird mit dem multifunktionalen Ausstellungs-, Verkaufs- und Begegnungsraum zur eigentlichen Begegnungstätte von Graubünden Wein. Das Schmuckkästchen, ganz in Eiche ausgekleidet, soll an ein Weinfass erinnern und ist von der Strasse her durch eine zweiflüglige Türe gut zugänglich. Der schlichte, ganz in Eiche gehaltene Mehrzweckraum zeigt zwei Gesichter und kann mit wenigen Handgriffen an die gewünschte Nutzung angepasst werden. «Die beiden Seitenwände mit den Sitznischen und den leicht veränderbaren Ausstellungen für die Weine haben nicht nur eine hohe Variabilität, sondern bestehen durch ihre individuelle, eigene Raum- und GestaltungsKomposition», unterstreicht Architekt Horvath.

Der neue Alte Torkel soll nicht nur die regionale Wirtschaft stärken und den regionalen Tourismus fördern, er wird auch vom Kanton Graubünden genutzt – für Regierungsratssitzungen sowie für weitere Anlässe und offizielle Empfänge. Architekt Pablo Horvath passte den historischen Innenraum des alten Torkels nur punktuell an. Ausser dem neuen Ausgang zur Terrasse, einem Emporenfenster, den Fassreifen-Leuchten sowie dem Einbau der neuen WC- und Sanitäranlagen im Souterrainbereich der alten Küche und der neuen Weinwand, gibt es kaum Veränderungen. Aller-

dings hat es die neun Meter lange und drei Meter hohe Weinwand in sich. Sie amtiert als Weinorgel oder besser, als Weinkarte und präsentiert, dezent beleuchtet und richtiggekühlt, die Produkte der Bündner Winzer: über 250 Sorten mit mehr als 1000 Flaschen.

SCHMUCKSTÜCK IN PRÄCHTIGER LANDSCHAFT

Bisher waren Gebäude und Rebberg sozusagen getrennte Einheiten. Die mit Blumen geschmückte Terrasse bildet mit der neuen, malerischen Pergola zusätzlich ein verbindendes Raumelement. Ein prächtiger aussenräumlicher Ort, der die bezaubernde Landschaft des Bündner Rheintals rastert und inszeniert. Die mit einem witterungsbeständigen Sonnensegel versehene Pergola ist sozusagen als drittes raumbildendes Element konzipiert und besteht aus Betonstehlen, analog den Rebhaltern. Pablo Horvath präzisiert: «Leicht abgesetzt bildet sie Bühne und Fenster mit Blick auf die Rebflächen und insbesondere auf die herrliche Landschaft. Die in die Träger der Pergola dezent integrierte Beleuchtung erzeugt eine stimmige Belichtung.» Und hauptsächlich bei schönem Wetter eine unvergessliche Abendstimmung.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

1,9 MIO. UNIQUE USERS

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

* Quelle: NET-Matrix-Profil 2017-2

X homegate.ch

FINDE DEINEN PLATZ

POTENZIAL VON DÄMMBETON

▶ MONOLITH IM WAKKERPREIS-DORF

Das Weinbaudorf Fläsch, die nördlichste Gemeinde im Kanton Graubünden mit 600 Einwohnern, wurde 2010 mit dem Wakkerpreis des Schweizer Heimatschutzes für seine innovative Ortsplanung ausgezeichnet. Die Gemeinde fördert aktiv gute zeitgenössische Architektur und hat eine strenge Bauordnung. Viele gelungene Neubauten der letzten Jahre stärken das Ortsbild. Und bei einem dieser Neubauten begann sozusagen die moderne Wiederentdeckung und Umsetzung eines Baustoffs, der wie echter Beton aussieht, aber streng genommen höchstens ein betonartiger ist. Im neuen Architekturführer «Bauen in Graubünden» ist der Objektbescriber des längst berühmt gewordenen Hauses Meuli ebenfalls enthalten und als «Der graue Stein am Dorfrand» betitelt. Auf dem spitzwinkligen Grundstück am nordwestlichen Dorfrand ist ein fünfeckiges Haus entstanden. Das an einen Wohnturm erinnernde Gebäude hat gegossene, monolithische Aussenwände aus Dämmbeton. Die Mauern sind 50 cm dick, die Fenster weit eingelassen. Hauptbestandteil, nebst dem Bindemittel Zement, ist ein leichtes Schaumglasgranulat, das aus Recyclingglas

gewonnen wird. – Zur Gruppe der Leichtbetone gehört auch der Dämmbeton. Bis zum ersten Weltkrieg blieb der Einsatz von Leichtbeton von natürlichen und leichten Zuschlagstoffen wie Lava oder Bimsstein abhängig. Erst mit der Erfindung des Drehrohrofens in dieser Zeit konnten bestimmte Schiefer und Tone gebrannt werden. Das ergab einen porigen Baustoff, und der war für Leichtbetone besser geeignet. Nach erfolgreichen Anwendungen in den USA seit den 1920er Jahren fand Leichtbeton in Europa erst gegen Ende der 1960er Jahre eine gewisse Verbreitung.

SPÄTE ANWENDUNG IN EUROPA

Anfangs der 1970er Jahre erstellten findige Berner Architekten erstmals eine homogene Aussenwandkonstruktion aus Leichtbeton mit beidseitigen Sichtbetonflächen. Eine Zäsur, vor allem beim Leichtbeton, brachten die beiden Ölkrisen der frühen 1970er Jahre. Mit den verschärften Wärmedämmvorschriften waren Gebäudehüllen unter 50 cm Stärke nicht mehr vorschriftsgerecht zu bauen. Versuche mit Zuschlagstoffen aus Polystyrol als Ersatz für den Blähton (Leca) misslangen. Leichtbeton mit guter Wärmedämmleistung geriet faktisch in Vergessenheit. Erst kurz vor

Trotz vielfältiger Bemühungen fristet der vor 20 Jahren entwickelte moderne Dämmbeton bis heute ein Nischendasein. Aber Architekt und Ingenieur Patrick Gartmann aus Chur ist von diesem Baustoff überzeugt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

der Jahrtausendwende kam wieder Bewegung in die Sache.

DÄMMBETON WIRD NEU ERFUNDEN

Der Churer Patrick Gartmann, ein innovativer Architekt und Bauingenieur, begann sich intensiv mit dem Thema zu befassen: «Ich arbeitete von 1998 bis 2000 als Assistent bei Valerio Olgiati an der ETH Zürich. Das Bestreben, die Bildhaftigkeit der mehrschichtig, monolithisch erscheinenden Betonbauten zu verlassen, wurde im Jahr 1998 von uns an der ETH Zürich wieder aufgenommen: ein Wohnhaus, quadratisch im Grundriss, eingeschossig mit 50 cm dicken Aussenwänden, einem 50 cm starken Pyramidendach, gedacht aus weiss eingefärbtem Leca-Beton, der jährlich einmal gefettet wird, um dicht zu bleiben.» Aus dieser Wunschvorstellung entstand die Idee, einen wärmedämmenden Beton zu entwickeln. Damit wurde plastische Architektur trotz verschärften Wärmedämmvorschriften wieder möglich.

Die Bündner Architekten Bearth & Deplazes erhielten in dieser Zeit den Auftrag von der Familie Meuli für das Wohnhaus in Fläsch; Patrick Gartmann mit seinen Büromitinhabern in Chur den Ingenieurauftrag.



Das fünfeckige Haus hat gegossene, monolithische Aussenwände aus Dämmbeton. (BILD: ZVG)



Das am Dorfrand von Fläsch stehende Haus Meuli aus Wärmedämmbeton passt gut in das geschützte Dorfbild.

BILD: ZVG



Dazuden Miterfinder des modernen Wärmedämmbetons: «Die Idee für die monolithische Aussenwand brachten die Architekten. Wärmedämmbeton ist ein «manipulierbares» Material aus leichten Zuschlagstoffen und kann als eigentliche Spezialität bezeichnet werden. Die Zuschlagstoffe beeinflussen die Dichte, Druckfestigkeit, Elastizität sowie Wärmedämmung und Gewicht des Betongefüges am stärksten. Wärmedämmbeton ist ein Hochleistungsbeton, der sich vom herkömmlichen Leichtbeton durch sein erhöhtes Wärmedämmvermögen bei tieferer Festigkeit und geringerer Dichte unterscheidet.»

TEST MIT EIGENEM HAUS

Kaum war das vermutlich erste Haus aus Wärmedämmbeton der Schweiz gelungen, verwirklichte sich der junge Baufachmann seinen Traum, ein schlichtes, schnörkelloses Eigenheim zu entwerfen und zu bauen. Dazu steht im eingangs erwähnten, neuen Bündner Architekturführer unter dem Titel «Aus einem Guss» ... «Radikal forciert das Erstlingswerk des Ingenieurs Patrick Gartmann als Architekt die kubi-

sche, homogene Erscheinung des kleinen Quartiers. Er hat für sein Haus einen eigenen Dämmbeton entwickelt, bei dem er den Sandanteil eines herkömmlichen Leca-Betons mit Blähglas ersetzte – Kügelchen aus mit Luft angereichertem Glas. Das zementgebundene Ton-Glas-Gemisch kann in jede Form gegossen werden und ist leicht. Wiegt nur 1050 kg/m³ – weniger als die Hälfte herkömmlicher Beton.»

Dazu ergänzt Architekt und Bauingenieur Patrick Gartmann: «Nach ersten Erfahrungen mit Dämmbeton aus gebrochenem Blähglasschotter beim Haus Meuli in Fläsch suchten wir aus verschiedenen Gründen nach einer neuen Rezeptur. Einerseits birgt das in der Zementmatrix gebundene Blähglas die Gefahr der Alkali-Silikat-Reaktion, also eine chemische Reaktion zwischen reaktiven Zuschlagsstoffen und freien Alkalien des Porenwassers im Beton. Andererseits ist die Verwendung von mechanisch gebrochenem Blähglasschotter für das Tragverhalten von den physikalischen Eigenschaften her nicht ideal, da nur sehr beschränkt Zugkräfte vom Zuschlagsstoff aufgenommen werden können.»

Zudem sei der Nachbehandlung besondere Beachtung zu schenken, bemerkt der Wärmedämmbeton-Pionier. Das in den Leichtzuschlägen gespeicherte Wasser und die Hydrationswärmeentwicklung beim Abbinden des Betons führen zu erheblichen Feuchtigkeitsdifferenzen zwischen Kernbereich und Randzone. Dadurch können Oberflächenrisse entstehen. Und zur abschliessenden Frage, was er heute anders machen würde, antwortet Patrick Gartmann ohne zu zögern: «Ich würde nichts anders machen und bin von Dämmbeton als Material nach wie vor überzeugt.» Beim Haus Meuli kann der Bauherr also zu recht verkünden: «Meine Gebäudehülle besteht zum grössten Teil aus Tausenden von Wein- und Bierflaschen!»



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

Ihr Partner für den gesunden Kehrriecht- 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



Immobilien, Bau und Renovation
St.Gallen, 22.–24.03.2019
Eintritt frei · immomesse.ch

TKF



Patronat



LEBENDIG AUF DEN ZWEITEN BLICK

Der Betonbau im Basler Erlenmatt-Quartier fügt sich harmonisch in die Häuserzeile ein und beeindruckt durch seine Farbgebung. TEXT – RED.



▶ ROTER AKZENT.

Schöne, alte Platanen prägen die Erlenstrasse in Basel. Aber auch der Lärm von Eisenbahn, Hauptstrasse und Autobahn. Deshalb ist es eine der Aufgaben der hier gebauten Häuserzeile, das neue Erlenmatt-Quartier vor den starken Immissionen zu schützen. Durch den städtebaulichen Plan war das Gebäudevolumen weitgehend vorgegeben. Das gemischte Bauprogramm mit unterschiedlichen Arten von Wohnungen, Büros und Gewerbe ist in einem sehr tiefen Gebäude mit einem Flügel zum Hof realisiert worden. Der Bau antwortet auf diese Vorgabe mit einem geradezu klassischen Ansatz städtischer Architektur: Eine steinerne Fassade adressiert den öffentlichen Raum der Strasse und maskiert das Haus, das sich rückwärtig in einer gewissen Freiheit entwickelt. Die Hofseite und das Hinterhaus wurden in Holz ausgeführt, die Fassade dagegen besteht aus rot eingefärbtem Beton, der an jenen Buntsandstein erinnert, der lokal für repräsentative Gebäude üblich ist. In ihrer Härte gibt sie der Schutzfunktion ein Gesicht. Aufgrund der Randlage rechnet sie nicht mit einem belebten städtischen Raum. Allerdings deutet sich in den grossen, mit Glas geschlossenen Öffnungen das Innenleben an, das in seinem Reichtum überrascht.

SPIEL MIT LICHT UND SCHATTEN.

So glatt die Fassade nach aussen ist, so tief entwickelt sie sich nach innen, wo sie sich zu einem differenziert gestalteten Hof ausdehnt. Zwei Treppenhäuser werden parallel zur Strasse durch einen Laubengang verbunden, von dem aus sich Terrassen zu den Eingängen der Wohnungen erstrecken. Deren Taillierung differenziert einen Vorbereich von einem Wohnbereich, der zwei Haushalten zugeordnet ist und an die gemeinsame Erschliessung grenzt. Gleichzeitig werden drei Hofräume geformt, wobei zwei Birken und die leere Mitte die Dreiteilung wieder zu einer Einheit verbinden.

Beim Spiel von Öffnung und Schliessung, Gemeinschaftlichkeit und Intimität spielt die Innenwand des Laubgangs eine entscheidende Rolle. Im ersten Obergeschoss öffnet sie sich zu den Höfen, in welche die Büros ausgreifen. Weiter oben dagegen beruhigt sie den Raum als geschlossene Wand, die das Nachmittagslicht reflektiert. Ihre Härte wird durch Öffnungen gebrochen. Das Pflanzenmotiv erinnert an die Lage nahe der Grenze zu Frankreich, verknüpft sich mit den Blättern der Bäume im Hof und auf der Strasse und zaubert ein schönes Licht- und Schatten-Spiel in den Erschliessungsgang. ■



Das ornamentale Motiv der Hofwand entwickelte das Zürcher Architekturbüro Galli Rudolf aus der Lilie der französischen Könige, doch genauso gut kann man an ein Blatt denken. Es nimmt der Wand ihre Härte und erzeugt besonders am Nachmittag ein schönes Licht- und Schatten-Spiel. (BILD: KUSTER FREY FOTOGRAFIE).

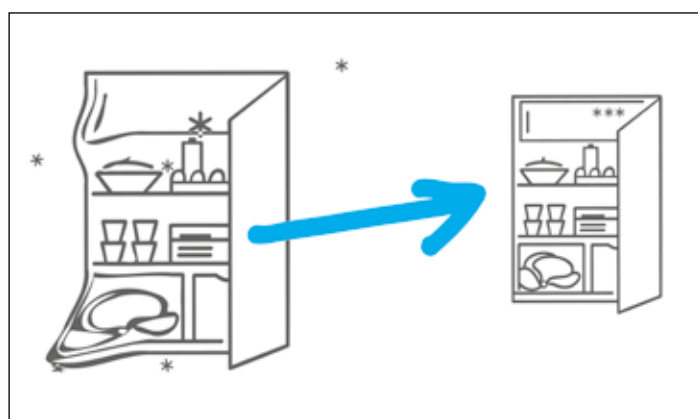
Der Artikel ist bereits in «Bauen in Beton», Ausgabe 2018/19 erschienen.

BEI DEFEKTEN REICHT DER GRIFF ZUM TELEFON

Der Kühlschrank steigt aus, die Waschmaschine tropft oder der Backofen bleibt kalt: An solche Szenarien denkt man nur ungerne und hofft immer, dass sie nie eintreffen werden. Falls doch, bietet der Küchenexpress von Sanitas Troesch rasche Hilfe und sorgt dank der unkomplizierten Abwicklung für ein schnelles Vergessen dieser ärgerlichen Situation.



Beim Küchenexpress sind nur Profis am Werk. Im Team sind Elektriker, Schreiner und Gerätemonteure vertreten. (Foto: Küchenexpress)



Wird der Defekt des Kühlschranks bis 12.00 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur oder die Lieferung eines Ersatzgerätes noch am selben Tag. (Foto: Küchenexpress)

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch hat seinen Namen nicht von ungefähr erhalten: Die Profis sind schnell vor Ort, wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler streiken. Denn meist merkt man erst, was man an den Geräten hat, wenn sie nicht mehr funktionieren. Dank dem schnellen Service schmilzt die Glacé im Kühlfach nicht, die Wäscheberge wachsen nicht ins Unendliche, schon bald kann wieder warm gekocht werden und die Gäste müssen nicht ausgeladen werden. Egal, ob eine Reparatur genügt oder ein Geräteaus-tausch in Küche oder Waschkraum nötig wird, der Küchenexpress bietet kompetente und zuverlässige Dienstleistungen an, die von den Kunden sehr geschätzt werden. Ist ein Haushaltsgerät defekt, kümmern sich die Servicetechniker gleich auch um die umweltgerechte Entsorgung.

Hilfe aus einer Hand

Die Profis vom Küchenexpress kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus und veranlassen die Problemlösung oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- oder Elektroanschlüssen. Sie verfügen über die Ausbildungen für Anschlussbewilligungen und Sicherheitsüberprüfungen. Im Team sind aber auch versierte Schreiner, welche sich um die nötigen Möbel- oder Frontanpassungen kümmern. Dadurch kann der Küchenexpress alles aus einer Hand anbieten – neben der Reparatur und Austausch von Haushaltsgeräten übernehmen die Profis nämlich auch die Instandsetzung von kaputten Küchenmöbeln und Einbauten und nehmen Anpassungen und Ergänzungen vor, bis alles wieder einwandfrei funktioniert. Nicht nur Wohnungsbesitzer, sondern auch

WEITERE INFORMATIONEN UND STANDORTE

Der Küchenexpress ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert:

Basel

+41 61 337 35 00
kuex-basel@sanitastroesch.ch

Biel

+41 32 344 85 44
kuex-biel@sanitastroesch.ch

Chur

+41 81 286 73 73
kuex-chur@sanitastroesch.ch

Crissier

+41 21 637 43 70
kuex-crissier@sanitastroesch.ch

Gwatt (Thun)

+41 33 334 59 59
kuex-thun@sanitastroesch.ch

Jona

+41 55 225 15 55
kuex-jona@sanitastroesch.ch

Köniz

+41 31 970 23 42
kuex-koeniz@sanitastroesch.ch

Rothrist

+41 62 287 77 87
kuex-rothrist@sanitastroesch.ch

St. Gallen

+41 71 282 55 03
kuex-st.gallen@sanitastroesch.ch

Winterthur

+41 52 269 13 69
kuex-winterthur@sanitastroesch.ch

Zürich

+41 44 446 12 23
kuex-zuerich@sanitastroesch.ch

www.kuechenexpress.ch



Der Küchenexpress ist an 11 Standorten von Sanitas Troesch stationiert und daher in allen Regionen schnell vor Ort.
(Foto: Küchenexpress)

Bei einem Defekt wird zusammen mit dem Kunden entschieden, ob eine Reparatur oder ein Apparatenaustausch sinnvoller ist. Muss ein Gerät ersetzt werden, geschieht dies ebenfalls schnell und unkompliziert.
(Foto: Küchenexpress)

ganze Liegenschaftsverwaltungen profitieren von dieser umfassenden Gesamtkompetenz.

Alle Gerätemarken werden abgedeckt

Neben der Schnelligkeit des Küchenexpress vermag die Unkompliziertheit ebenfalls zu überzeugen: Ein Telefonanruf genügt und die anfallenden Arbeiten – egal welche Apparatemarke, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt – werden erledigt. Für den Kunden wird es überflüssig, bei verschiedenen Kontakten wie Gerätehersteller, Schreiner oder Sanitär anzurufen. Wird ein kaputter Kühlschrank/Kühltruhe oder ein defekter Kochherd wochentags vor 12.00 Uhr gemeldet, wird noch am selben Tag ein Ersatzgerät respektive eine mobile Kochplatte geliefert. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Es wird rasch nach der Ursache und der möglichen Behebung des Defekts gesucht. Ist ein Wechsel die günstigere Lösung, wird das neue Gerät der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Dem Austausch geht eine kompetente und unabhängige Beratung über die verschiedenen Hersteller und den Sinn eines Wechsels voraus. Dieser unkomplizierte Ablauf gibt dem Kunden Sicherheit und spart Umtriebe, Zeit und Kosten. Nach nur kurzer Zeit haben die Kunden ihre Küche oder ihren Waschraum zurück: mit einwandfreier Funktion aller Geräte und Einrichtungen sowie in einwandfreiem Zustand.

Optimale Lösung im Vordergrund

Seit über 40 Jahren wird die Professionalität und Zuverlässigkeit des Küchenexpress von Hauseigentümern, Wohnungsbesitzern, Liegenschaftsverwaltungen und Baugenossenschaften geschätzt. Die Servicetechniker und Schreiner engagieren sich für Qualität und Wirtschaftlichkeit und haben Zeit und Kosten im Griff. Für sie steht immer die optimale Lösung im Vordergrund – und nicht die erstbeste.

Bei Defekten an folgenden Geräten bietet der Küchenexpress schnelle Hilfe in Form von Reparaturen, Ergänzungen oder Austausch:

- Küchenapparate
- Waschmaschinen
- Tumbler
- Kehrrechtssysteme
- Arbeitsplatten, Fronten, Scharniere, Auszüge, Spülen, Armaturen

Die Dienstleistungen sind vielseitig und haben diverse Vorteile:

- Ein Anruf genügt und alles Weitere wird vom Küchenexpress organisiert und in die Wege geleitet.
- Einer der 11 Standorte ist auch in Ihrer Nähe – deshalb sind die Profis schnell vor Ort.
- Für Kochherde und Kühlschränke/Gefriertruhen wird ein Schnellservice angeboten: Wird ein Defekt vor 12.00 Uhr gemeldet, wird noch am selben Tag eine mobile Kochplatte oder ein Ersatzgerät geliefert.
- Bei Küchenexpress sind nur Profis am Werk. Sie kennen alle Gerätemarken und Sicherheitsvorschriften.
- Die Dienstleistungen sind an keine Serviceverträge gekoppelt.
- Die alten Geräte sowie das Verpackungsmaterial werden entsorgt.

AUS DER PRAXIS DER IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG

Die rechtlichen Grundlage der Immobilien-Bewirtschaftung ist eine lebendige Materie. Am SVIT Campus 2019 widmen wir uns unter anderem folgenden aktuellen Themen: energetische Sanierung, Zwischennutzungen, Neben- und Verbrauchskostenabrechnung, Datenschutz. TEXT – IVO CATHOMEN

jetzt
anmelden!



Am 16. und 17. September 2019 ist das Jugendstil-Hotel Paxmontana in Flüeli-Ranft für die Campus für die Immobilien-Bewirtschafter des SVIT.

BILD: ZVG

► ZU GAST IM JUGENDSTIL- HOTEL PAXMONTANA

Der SVIT Campus 2019 führt wiederum in die Zentralschweiz. Am 16. und 17. September 2019 gastiert der zweitägige Weiterbildungsanlass des SVIT Schweiz im Jugendstil-Hotel Paxmontana in Flüeli-Ranft OW. Der besondere Ort und die Dauer bieten Raum, sich aus dem hektischen

ANMELDUNG ZUM SVIT CAMPUS

Datum: Montag/Dienstag,
16./17. September 2019

Ort: Hotel Paxmontana, Flüeli-Ranft OW

Preis: 990.– CHF (SVIT-Mitglieder), 1100.– CHF (Nichtmitglieder) inkl. MWST.

Inbegriffen sind: Referate, Module, 1 Übernachtung, Hauptmahlzeiten und Verpflegung für zwischendurch.

Weitere Infos und Anmeldung unter:
svit.ch/campus

Geschäftsalltag zurückzuziehen und sich ausgewählten Fragen der Immobilien-Bewirtschaftung zu widmen. Der Fokus des Programms liegt auf Praxis und Anwendung. In Workshops geht das Team der bewährten Campus-Workshopleiter anhand von zahlreichen Beispielen auf die Materie ein. Themen sind: Zwischennutzungen von Liegenschaften, Sanierung aus mietrechtlicher Sicht, Neben- und Verbrauchskostenabrechnung und Tipps für Mietvertragsgestaltung.

Auf dem Programm steht ausserdem ein Referat von Energiefachmann Jules Pikali zur energetischen Sanierung von Mietliegenschaften. Angesichts der aktuellen Diskussionen und Veränderungen in den Bereichen Gebäudeprogramm, CO₂-Gesetz, kantonale Energievorschriften und Eigenverbrauchsgemeinschaften zeigt der Experte Strategien für Eigentümer von Mietliegenschaften auf.

ZEIT FÜR GEMÜTLICHKEIT

Nebst dem Ausbildungsprogramm bietet der Anlass auch genügend Raum für das gesellige Zusammensein und die Kontaktpflege in ungestörter Berglandschaft. Das Hotel Paxmontana ist dafür ein idealer Ort. Aus allen Landesgegenden gut erreichbar, aber dennoch abseits der alltäglichen Hektik steht das unlängst restaurierte und sanft erneuerte Hotel für gehobene Gastfreundschaft.

Bei schönem Wetter stehen ein Barbecue (auch für Vegetarier) und ein optionaler Besuch der Ranft von Niklaus von Flüe auf dem Programm. Den Abend lassen wir bei Barbetrieb und Musik ausklingen.

Der SVIT Campus richtet sich an Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter auf allen Unternehmensstufen, die sich in Themen aus dem weiten Feld des Mietrechts sowie der Energie- und CO₂-Gesetzgebung auf den neuesten Stand bringen möchten. Wer will, kann bereits am Sonntag anreisen und zum Campus-Sondertarif im Hotel übernachten. Die Region hat viel zu bieten: eine Wanderung zum Mittelpunkt der Schweiz, ein Ausflug auf die Melchsee-Frutt oder eine Bike-tour über Stock und Stein.

Unterstützt wird der SVIT Campus 2019 durch die Sponsoren Homegate, Miele und die Medienpartner «MietRecht Aktuell» und ImmoBilia.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

SEMINAR

MEHRWERTSTEUER BEI BEWIRTSCHAFTUNG, ERSTELLUNG UND ÜBERTRAGUNG VON IMMOBILIEN

14.03.2019

INHALT

Die Bewirtschaftung von unternehmerisch genutzten Immobilien (für die eigene steuerbare Leistungserstellung oder Vermietung/Verkauf mit Option) unterliegt den Vorschriften des Mehrwertsteuergesetzes und der Mehrwertsteuerverordnung. Die Eidg. Steuerverwaltung hat ihre diesbezügliche Praxis in verschiedenen umfangreichen Publikationen festgelegt. Die theoretischen Grundlagen werden anhand von praktischen Fällen und Fragen der Teilnehmenden aufgearbeitet und diskutiert (von der Mehrwertsteuer [MWST] ausgenommene Überlassung, Option usw.). Die bei Neu- und Umbau von Immobilien wichtigen Abgrenzungskriterien zwischen von der MWST ausgenommenen und steuerbaren Immobilienlieferung werden erläutert. Die bezüglich der MWST möglichen Übertragungsvarianten von Immobilien werden erklärt und diskutiert.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilien-Bewirtschaftung sowie Investoren und Treuhänder.

REFERENT

Makedon Jenni, T + RAG, 3073 Gümligen lic.rer. pol., MAS in Accounting & Finance, Mitglied Subkommission MWST von EXPERTsuisse

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

UMGANG MIT AUFFÄLLIGEN UND AGGRESSIVEN MIETERN

03.04.2019

INHALT

Fachleute aus dem Immobilienbereich haben bei der Ausübung ihrer täglichen Aufgaben mit unterschiedlichen Menschen zu tun. Gewisse Mieter können sehr konfliktgeladen reagieren und eine grosse Herausforderung darstellen. Mit geeigneten Kommunikationstechniken und sicherem Auftreten können Eskalationen vermieden und Aufträge zufriedenstellend abgeschlossen werden. Durch das praxisorientierte Training in Deeskalation und Gewaltprävention werden die Teilnehmer in ihrer täglichen Arbeit sicherer. Sie lernen, sich auch in unangenehmen Situationen frühzeitig situationsgerecht zu verhalten, klare Grenzen zu setzen und Übergriffe zu verhindern.

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENT

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

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Sheraton
Pfungstweidstrasse 100, 8005 Zürich
09.00 bis 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGS- PROFIS

MAI BIS OKTOBER 2019

INHALT

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

PROGRAMM

Modul 1, Do, 16.05.2019:

Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

Modul 2, Di, 21.05.2019:

Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung

Modul 3, Do, 13.06.2019:

Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase

Modul 4, Di, 22.10.2019:

Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht

Modul 5, Di, 29.10.2019:

Vermarktung und Marktmierte

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; die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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.

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

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

SACHBEARBEITER- UND ASSISTENZKURSE, HÖHERE AUSBILDUNGEN, BILDUNGS- INSTITUTIONEN UND LEHRGANGSLEITUNG

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE – 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.

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT BERN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

13.08.2019 – 27.02.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

15.08.2019 – 19.03.2020
 Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

13.08.2019 – 21.11.2019
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

29.04.2019 – 14.09.2019
 Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

13.08.2019 – 19.12.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

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

Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

20.08.2019 – 05.11.2019
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

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

SVIT ZÜRICH

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

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

29.04.2019 – 24.06.2019
 Montag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

06.11.2019 – 27.11.2019
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV Basel

SVIT BERN

02.05.2019 – 27.06.2019
 Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

Autunno 2019
 Martedì, ore 18.00 – 20.30
 Luogo da definire

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 03.06.2019 – 10.07.2019
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

28.03.2019 – 20.06.2019
 Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

16.10.2019 – 04.12.2019
 Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
 Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 04.12.2019 – 18.12.2019
 Modul 2: 08.01.2020 – 29.01.2020
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 2: 12.03.2019 – 08.05.2019
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 14.05.2019 – 11.06.2019
 Modul 2: 13.06.2019 – 04.07.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 21.15 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 19.08.2019 – 18.09.2019
 Modul 2: 23.09.2019 – 13.11.2019
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 2: 06.05.2019 – 15.07.2019
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

15.10.2019 – 05.12.2019
 Dienstag und Donnerstag,
 17.45 – 21.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

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

KOMMUNIKATIONS- TECHNIK / METHODEN- KOMPETENZ SVIT

SVIT BASEL

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

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL SA

06.03.2019 – 10.04.2019
 Examen: 01.05.2019
 A 10 minutes de la gare de
 Lausanne
 15.05.2019 – 19.06.2019
 Examen: 28.06.2019
 A 10 minutes de la gare de Genève

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

Findet jeweils einmal jährlich in Zürich beim SRES Bildungszentrum statt. Start im Frühling oder Herbst.
Dauer: 4 Monate

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Ostschweiz, Zentralschweiz, Zürich und der Romandie sowie alle 2 Jahre in Graubünden und dem Tessin.
Dauer: 12 – 13 Monate

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Zürich, Bern und in der Regel auch in der Romandie. Dauer: 18 Monate

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Jährlicher Start im August in Zürich und in der Regel auch in Bern.
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig, in Zürich und in der Romandie.
Dauer: 18 – 19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar in Zürich, Bern und in der Regel auch in Luzern und der Romandie.
Dauer: 18 – 19 Monate

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch).

BILDUNGSINSTITUTIONEN

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. Weitere Informationen: www.svit-sres.ch

DEUTSCHSCHWEIZ
SVIT Swiss Real Estate School,
Puls 5, Giessereistrasse 18,
8005 Zürich T: 044 434 78 98,
info@svit-sres.ch

WESTSCHWEIZ
(Cours et examens en français)
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne,
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

TESSIN
(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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT
Lagerstrasse 5, Postfach,
8021 Zürich, sekretariat@fh-hwz.ch
+41 43 322 26 00

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-Treuhand für KV-Lernende
GESCHÄFTSSTELLE
Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

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 angrenzenden 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, dem nach Basel orientierten Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel, Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, dem Bern orientierten Teil SO, den deutschsprachigen Gebieten 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 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, Solothurn orientierter 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,
Siewerdtstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

MIT DEM GEWISSEN ETWAS

2018 wurde die Prüfung in der Deutschschweiz und im Tessin durchgeführt. In der Romandie wiederum fand keine Prüfung statt, da nur alle zwei Jahre ein Klassenzug von einer der beiden Schulen alternierend angeboten wird. TEXT – DANIEL SANDMEIER*



WEIHNÄCHTLICHE STIMMUNG IM BROCKENHAUS

Insgesamt haben an der Prüfung vom letzten November 67 Personen teilgenommen, 5 Personen aus dem Tessin und 62 Personen aus der Deutschschweiz. Die Durchkommensquote entwickelte sich positiv: Sie stieg von 57,9% im 2017 auf 62,7% im 2018 und liegt somit knapp unter der angestrebten Quote von zwei Dritteln.

Seit 2015 steigen die weiblichen Teilnehmerzahlen kontinuierlich. Für 2018 bedeutete dies, dass 49 weibliche Teilnehmerinnen und 18 männliche Teilnehmer die Prüfung ablegten.

Wie das vorletzte Jahr, so wurde die Prüfungsfeier 2018 wieder im Brockenhaus Zürich abgehalten. Es ist sicher eine der schönsten Prüfungsfeiern der SFPKIW. Dies ist unter anderem der vorweihnachtlichen Stimmung als auch der Gastfreundschaft des Brockenhauses Zürich geschuldet. Die Verkaufsräume im Dachgeschoss des Brockenhauses wurden speziell für die Feier hergerichtet, inklusive eines reichhaltig und schön präsentierten Buffets. Das einladende Ambiente sorgte somit bei allen Anwesenden für eine gute Laune.

GESCHENKE MIT DER POST

Dieses Jahr wurde die Begrüssungsrede vom PK-Mitglied Peter Wyss gehalten. Er beglückwünschte die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen zu ih-

ERFOLGS- QUOTEN 2018

Gesamtschweiz:
62,7%
(67 Teilnehmer)

Deutschschweiz:
64,5%
(40 von 62 Teilnehmern)

Erfolgsquote Tessin:
40%
(2 von 5 Teilnehmern)

rem Erfolg und wies darauf hin, dass sie zu Recht stolz auf die erbrachte Leistung sein dürfen. Mit dem Erlangen des Fachausweises hätten sie sich eine hohe Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz angeeignet und somit sich das Rüstzeug an die Hand gegeben, um erfolgreich und professionell im Immobilienmarkt zu agieren – was wiederum zu einem positiven Image der Branche beitrage.

Gemäss Peter Wyss dürfen sich alle erfolgreichen Examenskandidatinnen und -kandidaten als Sieger fühlen, trotzdem wolle er es nicht unterlassen, die Spitzenresultate entsprechend zu würdigen: Mit einem Notendurchschnitt von 5,3 hat Aline Sigrist aus Flüelen abgeschlossen, und Angela Schillinger aus Stansstad hat eine Note von 5,0 erreicht. Die beiden waren jedoch nicht anwesend. Ihre Auszeichnung – ein Gutschein und ein kleines Geschenk – wurde deshalb per Dankesbrief nach der Feier versendet.

DANK FÜR DIVERSE EINSÄTZE

Nachdem alle Absolventinnen und Absolventen ihren Notenausweis erhalten hatten, wurde das Buffet eröffnet, und die Anwesenden konnten einen aussergewöhnlichen Tag in einem gemütlichen Rahmen ausklingen lassen. Die Prüfungsfeier bedeutete für die Kommission wie auch für die nun mehr ausgewiesenen Immobilienvermarkter, die Früchte ihrer Arbeit ernten.



Links: Die erfolgreichen Absolventen und das PK-Mitglied Peter Wyss. Mitte: Gemütliches Zusammensein nach dem offiziellen Akt. Rechts: Peter Wyss



SEIT 2015 SIND
DIE WEIBLICHEN
TEILNEHMER-
ZAHLEN KONTI-
NUIERLICH
GESTIEGEN.

BILDER:
CHRISTIAN DOPPLER

Diese Aussage ist für die Kommission in einem anderen Kontext zu verstehen. Die schriftlichen sowie mündlichen Prüfungsaufgaben wurden erarbeitet, die Experten rekrutiert und die Räume organisiert; selbstredend mussten die Prüfungen durchgeführt und korrigiert werden – die erfolgreichen Kandidatinnen und Kandidaten an der Abschlussfeier waren somit der krönende Abschluss dieser diversen Einsätze.

Bei dieser Gelegenheit bedankte sich Peter Wyss ebenfalls bei seinen Kommissionsmitgliedern, den Expertinnen und Experten sowie beim Sekretariat für die gute Zusammenarbeit und für deren Engagement. Er freut sich schon jetzt auf den Einsatz im November 2019. Die Kick-off-Sitzung ist bereits anberaumt und wird im Januar 2019 stattfinden – nach der Prüfung ist vor der Prüfung.



***DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

ANZEIGE



Digital einfacher

www.loewenfels.ch

eDossiers für das Immobilienmanagement

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



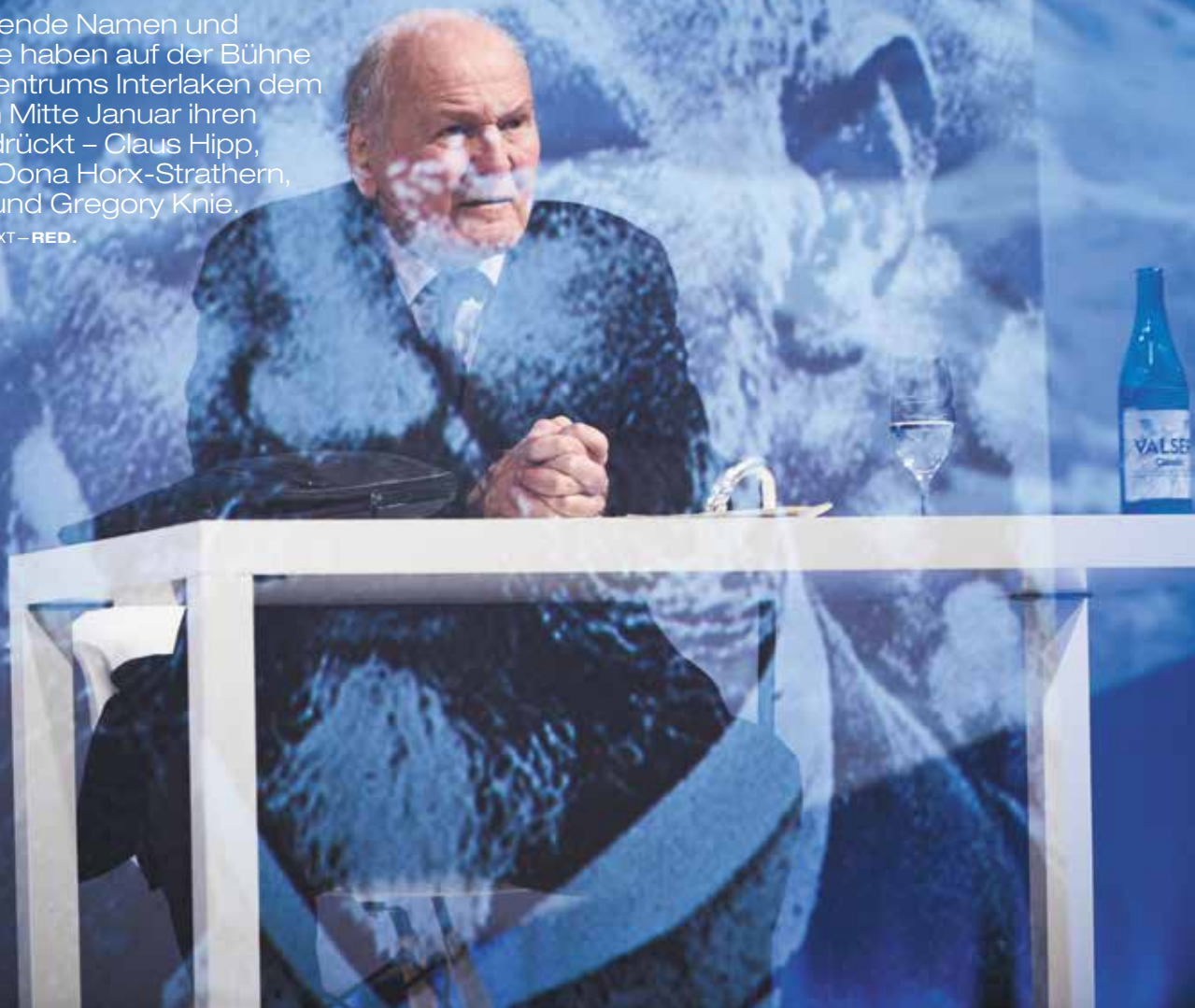
Loewenfels

Software in neuer Dimension

DENKANSTÖSSE FÜR DIE IMMOBILIEN-WIRTSCHAFT

Zahlreiche klingende Namen und gescheite Köpfe haben auf der Bühne des Kongresszentrums Interlaken dem SVIT Forum von Mitte Januar ihren Stempel aufgedrückt – Claus Hipp, Ludwig Hasler, Oona Horx-Strathern, Edy Portmann und Gregory Knie.

FOTOS – URS BIGLER TEXT – RED.



► FORUM DER LEISEN TÖNE

Sind Tradition und Innovation Gegensätze oder Verstärker? – Auf der Bühne des SVIT Forums 2019 widmeten sich Claus Hipp, Ludwig Hasler, Oona Horx-Strathern, Edy Portmann und Gregory Knie dieser Frage aus unterschiedlichsten Perspektiven und vor verschiedensten Hintergründen. Es war Bemerkenswertes zum unterschiedlichen Umgang zu vernehmen. Richtig, es war nicht das Forum der klingenden Namen im Programm, wie einige Besucher bemerkten, aber dem Gehalt der meisten Auftritte tat dies keinen Abbruch. Im Urteil der Besucher waren einige der Workshops und vor allem der Comedy-Bruch mit dem Komikerduo Lapsus die diesjährigen Programm-Highlights. Besondere Bedeutung kommt am Forum aber sowieso dem gesellschaftlichen Teil zu. Dass diesmal beide Abendprogramme mit allen Gästen vereint stattfanden, empfanden diese einhellig als Gewinn. Der Apéro im «Ice Magic» und das Fondue-Essen im tra-



**WIR DENKEN
JEDEN TAG NEU.
INNOVATION
BRAUCHT MUT.**



GREGORY KNIE

ditionsreichen Restaurant Schuh rundeten den ersten Forumstag ab. Traditioneller Höhepunkt ist das Galadinner am zweiten Tag. Hier liessen ausgezeichnetes Essen, der eindrückliche Saal und das Pepe Lienhard Orchester die Herzen höher schlagen.

PERSÖNLICHER KONTAKT IM FOKUS

Mit rund 200 Besuchern war das SVIT Forum 2019 weniger gut besucht wie andere Jahre. Gleichwohl ergaben sich zahllose wertvolle Begegnungen. Die Möglichkeit, sein Netzwerk zu pflegen und auszubauen – der SVIT sieht eine der Kernaufgaben des Verbands darin, seinen Mitgliedern und ganz allgemein der Branche Plattformen für die Kontaktpflege zu bieten. Trotz oder gerade wegen der zunehmenden Digitalisierung der Kommunikation erhalten der persönliche Kontakt und Veranstaltungen besonderes Gewicht. Die Besucher des SVIT Forum 2019 sahen das auch so. Nun denkt der SVIT über neue Formen und Inhalte nach. ■

“
DIE UMSETZUNG DES BIOLOGISCHEN LANDBAUS BRAUCHTE IN DEN 1950ERN VIEL ÜBERZEUGUNGSARBEIT.

“
 CLAUS HIPPE VOR DEM PORTRAIT SEINES VATERS UND UMWELTPIONIERIS GEORG HIPPE



Oben: Ludwig Hasler, rechts: Moderatorin Sandra Studer, unten: Oona Horx-Strathern, links: Andreas Ingold.



Links: Gregory Knie, rechts: Edy Portmann, unten: Alexandros Tyropolis.





Im Uhrzeigersinn: Pepe Lienhard und Orchester, Christian Lindenmann, Lutz Jänke, und Peter Winkler (Duo Lapsus).



BILDER ZUM FORUM

Die Bilder zum SVIT Forum 2019 finden Sie unter: www.svit.ch/impressionen.

ANZEIGE



Was Eigentümer und Mieter gemeinsam haben

Sie wollen beide das Beste für sich. Die attraktivsten Immobilien, die besten Wohnungen, die besten Büros, Verkaufs- und Gewerberäume. Das Rezept dazu: intelligente Vernetzung im Ökosystem der Immobilienbranche. Permanente Kooperation aller Beteiligten und massgeschneiderte Services für Mieter und Eigentümer. Das Real Estate Management der Zukunft wird zur Kunst, auf die Kunden zu hören, auf sie einzugehen, ihre Wünsche zu erkennen und dann: gemeinsam Neues zu wagen!

Das finden wir spannend, und darauf freuen wir uns.

Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

Livit

VIELE KENNEN DIE SICHERHEITS- VORSCHRIFTEN NICHT



BILD: RETO WESTERMANN

Angeregte Fachdiskussion am Apéro vor dem Referat.

► DER BAUHERR TRÄGT DIE VERANTWORTUNG

Auf den ersten Blick scheint die Sicherheit bei Arbeiten auf Dächern kein Thema zu sein, das Bauherren allzu gross interessieren müsste. Am 56. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater zeigte Andreas Giesen, dass diese Annahme nicht stimmt. Er ist EKAS Sicherheitsingenieur, Leiter Sicherheit & Umweltschutz beim Generalunternehmer Steiner AG in Zürich und in zweiter Generation Mitinhaber von «Giesen & Partner Architektur und Sicherheitsberatung» in Biel. «Der Bauherr ist in Sachen Sicherheit auf der Baustelle klar in der Pflicht», brachte es Giesen auf den Punkt. Dabei reiche es in der Regel nicht, die Einhaltung der entsprechenden Vorschriften im Vertrag mit den Unternehmern festzuhalten. «Bei einem grossen Unternehmer mit einer gut integrierten Sicherheitskultur und einem verbindlichen Sicherheitssystem geht das, kleinere Firmen hingegen kennen die Vorschriften oft nicht genau oder halten sich aufgrund

der Kosten und des Zeitdrucks einfach nicht daran.» Deshalb müsse der Bauherr selbst für die Einhaltung der Vorschriften auf der Baustelle sorgen oder einen Verantwortlichen damit beauftragen.

Was in Sachen Sicherheit bei Bauarbeiten auf Dächern vorgekehrt werden muss, ist im Gesetz sowie in den zugehörigen Verordnungen klar festgehalten. Zentrales Dokument bildet die Bauarbeitenverordnung. Diese schreibt etwa vor, dass bei Arbeiten ab zwei Metern Höhe ein Geländer nötig ist und es bei einer Höhe ab drei Metern ein fachmännisch erstelltes Gerüst braucht. Ausnahmen, etwa die Verwendung von Anseilvorrichtungen, müssen von den zuständigen Stellen mit einer Ausnahmebewilligung genehmigt werden. Voraussetzung ist ein Ausnahmesuch mit technischen und sicherheitsspezifischen Begründungen. «Finanzielle Aspekte zählen dabei nicht», sagte Giesen. Als Beispiel nannte er den Bau von Hochhäusern, wo statt eines Gerüsts oft auch andere, gleichwertige Lösungen zur Anwendung kom-

men. Grundsätzlich, so der Sicherheitsingenieur, brauche es als Absturzsicherung wann immer möglich technische Kollektivlösungen. Also Sicherheitseinrichtungen, die alle Personen und Handwerker auf der Baustelle, dazu zählen auch Bauherrn und Besucher, vor Abstürzen schützen, ohne dass diese selber spezielle Massnahmen treffen müssen. In der Regel sind dies Geländer oder Gerüste. Ergänzt werden diese mit gesetzlich vorgeschriebenen organisatorischen Massnahmen, beispielsweise der Schulung aller Beteiligten und einer regelmässigen Kontrolle der Massnahmen. Personenbezogene Lösungen wie etwa Anseilvorrichtungen und Höhensicherungsgeräte müssen gemäss Andreas Giesen hingegen die Ausnahme sein: «Hier braucht es einen grossen Kontrollaufwand und das Risiko von Unfällen steigt, weil die Leute sich falsch oder gar nicht sichern.»

TEXT – RETO WESTERMANN*

Dann gelten dieselben Vorschriften wie bei Neubauten. «Auch hier hat der Kollektivschutz mit technischen Hilfsmitteln Vorrang», sagte Giesen. Zum Einsatz kommen dabei etwa spezielle Geländer zur Sicherung von Dachrändern, oder es muss ein Gerüst erstellt werden. Massnahmen, die Geld kosten und gerade bei geringeren Höhen auf den ersten Blick zu aufwendig scheinen. Doch die SUVA-Statistik spricht Klartext: Die Hälfte aller tödlichen Unfälle auf Baustellen ereignen sich bei einer Sturzhöhe von weniger als fünf Meter. ■

men. Grundsätzlich, so der Sicherheitsingenieur, brauche es als Absturzsicherung wann immer möglich technische Kollektivlösungen. Also Sicherheitseinrichtungen, die alle Personen und Handwerker auf der Baustelle, dazu zählen auch Bauherrn und Besucher, vor Abstürzen schützen, ohne dass diese selber spezielle Massnahmen treffen müssen. In der Regel sind dies Geländer oder Gerüste. Ergänzt werden diese mit gesetzlich vorgeschriebenen organisatorischen Massnahmen, beispielsweise der Schulung aller Beteiligten und einer regelmässigen Kontrolle der Massnahmen. Personenbezogene Lösungen wie etwa Anseilvorrichtungen und Höhensicherungsgeräte müssen gemäss Andreas Giesen hingegen die Ausnahme sein: «Hier braucht es einen grossen Kontrollaufwand und das Risiko von Unfällen steigt, weil die Leute sich falsch oder gar nicht sichern.»

VIELE TÖDLICHE UNFÄLLE

Heikel ist aber nicht nur die Bau-, sondern auch die Betriebsphase, wie Giesen im zweiten Teil seines Referats zeigte. Für reine Unterhaltsarbeiten auf Flachdächern und Arbeitsplätzen sowie deren Zugänge, wo Absturzgefahr besteht, und die regelmässig mindestens einmal pro Jahr erfolgen, genügen fest installierte lineare Sicherungen (Seilsicherungs-systeme) und die persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (Anseilschutz) der Handwerker. Doch auch hier ist der Gebäudebesitzer in der Pflicht: Er muss sicherstellen und kontrollieren, dass nur Leute mit Ausbildungsnachweis das Dach betreten und sich richtig sichern. Aufwendiger wird es, wenn grössere Sanierungsarbeiten anstehen.

KUB-Lunchgespräche

Seit zehn Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächste Termine:

19. März: Thema «Regeln der Baukunde – rechtliche Einordnung für Bauherren»

7. Mai: Thema «Performance Gap – wie vorgehen, wenn Planungsziele nicht erreicht werden?»

2. Juli: Thema «Rechtssicherer Gebäudebetrieb – Merkmale für Immobilieneigentümer und Berater»

5. November: Thema noch offen

Weitere Infos und Anmeldung:
www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur, ist Medienbeauftragter der KUB.



SFPKIW

Inserat / Ausschreibung

Höhere Fachprüfung Immobilienreuehand 2019

Im August 2019 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilienreuehänderinnen und Immobilienreuehänder durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 7. Januar 2016 und der Wegleitung vom 29. Januar 2016.

Prüfungsdaten Dienstag, 13. August bis Donnerstag, 15. August 2019 (schriftlicher Teil)
Montag, 26. August bis Freitag, 30. August 2019 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf (schriftlicher Teil)
Region Zürich (mündlicher Teil)

Prüfungsgebühr CHF 3400.–

Anmeldeschluss Freitag, 22. Februar 2019 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage (<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html>). Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Homepage unter <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html> eingesehen oder heruntergeladen werden.

Sekretariat SFPKIW

Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Telefon: 044 434 78 86, E-Mail: info@sfpk.ch



CSEI

Publication / Annonce

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers 2019

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2019. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 7 janvier 2016 et aux directives du 29 janvier 2016.

Dates de l'examen 13 – 15 août 2019 (partie écrite)
26 – 30 août 2019 (partie orale)

Lieu de l'examen Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf (partie écrite)
Région Zurichoise (partie orale)

Taxe d'examen CHF 3400.–

Clôture des inscriptions Vendredi 22 février 2019 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html>

Inscription en ligne:

<http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html>

ou commandés à l'adresse suivante:

Commission suisse des examens
de l'économie immobilière (CSEI)

Rue du Midi 2, 1003 Lausanne

Téléphone: 021 601 24 80, E-Mail: info@cseei.ch



CEPSEI

Inserzione / pubblicazione

Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2019

Nel mese di agosto 2019 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento il 7 gennaio 2016 e le Direttive emanate il 29 gennaio 2016.

Date dell'esame 13 – 15 agosto 2019 (scritto)
26 – 30 agosto 2019 (orale)

Luogo dell'esame Mövenpick Hotel Zürich-Regensdorf (scritto)
Regione di Zurigo (orale)

Tassa d'esame CHF 3400.–

Termine d'iscrizione Venerdì 22 febbraio 2019 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/treuehand.html>

Oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia
Immobiliare svizzera (CEPSEI) Via Beltramina 19B, 6900 Lugano
Telefono: 091 971 00 97, E-Mail: info@cepsei.ch

Engagierter, teamfähiger und dynamischer Kaufmann

mit langjähriger Erfahrung in der Immobilienwirtschaft (Verkauf/WEG-Verwaltung) sucht aktive Teilhaberschaft in einem Immobilienbüro mit der Aussicht einer evtl. späteren Übernahme.

info.tagliaferri-michael@gmx.de
0049 179 448 7547

Versierter Immobilien- fachmann sucht

kleine bis mittlere
Immobilienverwaltungsfirma
in der Deutschschweiz

mit solidem betreuten Immobilien-
portfolio zum Erwerb, auch im Rahmen
einer Nachfolgeplanung

Interessenten melden
sich bitte bei:

Stefan Reinholz, Dr. oec.
reinholz@me.com
079 370 46 73

**Finden Sie Ihr Fachpersonal
Dank einer Stellenanzeige
in der IMMOBILIA**

071 969 60 30

WINCONS
INSERATE MARKETING

www.wincons.ch | info@wincons.ch

GRÜN-WEISSER KICK-OFF

Wann ist ein Team erfolgreich?
Mit dieser Frage hat sich der SVIT
Ostschweiz zum Jahresbeginn
auseinandergesetzt.

TEXT – MARTIN SINZIG*



Vorstandsmitglied Matthias Hutter durfte Matthias Hüppi, den Präsidenten des FC St. Gallen, als Gastreferenten begrüßen.

BILD: MARTIN SINZIG

▶ VERTRAUEN, TRANSPARENZ UND TREFFER.

Der Kick-off, gesponsert vom Fördermitglied swisscaution, fand im Kybunpark, der Heimat des Fussballclubs St. Gallen, statt. Bei einer Rekordbeteiligung von über 190 Teilnehmern drehte sich am Neujahrspéro vom 7. Januar alles um die grün-weiße Welt, um den Teamgedanken und wie man erfolgreich Tore schießt.

«Identifikation ist eine Voraussetzung, keine Erwartung», betonte Matthias Hüppi, der Präsident des FC St. Gallen, in seinem Gastreferat. Der frühere Moderator und Sportreporter, der seine vollamtliche Funktion seit einem guten

Jahr ausübt, machte deutlich, dass es im Fussball um Team-sport gehe, dass er als Präsident dafür zu sorgen habe, dass die hochfokussierte Stimmung und Szenerie nicht gestört werde, dass er aber auch als Moderator wirken müsse.

Wichtige Elemente des Teamgedankens erläuterte Hüppi anhand der Buchstaben des Verbandskürzels SVIT. Es gehe darum, die Sicherheitszone zu verlassen und Standhaftigkeit zu zeigen, es gehe um Vertrauen und Veränderung, um Identifikation und Ideen, um Transparenz, Träume und um Treffer – und schliesslich funktioniere das Ganze nur im Team.

SVIT YOUNG IST LANCIERT.

Identifikation rückte auch SVIT-Ostschweiz-Präsident Thomas Mesmer in den Vordergrund und verkündete, dass die vor Jahresfrist angekündigte Nachwuchsorganisation SVIT Young ihre Arbeit aufgenommen hat. Überarbeitete Messeauftritte für Kreuzlingen und St. Gallen, verschiedene Veranstaltungen wie der Sommeranlass, die Kaderbildung, die Erfa-Tagung für Lehrlingsausbilder, die Ehrung der Lehrabsolventen gehören auch 2019 zum Jahresprogramm. Schliesslich tön-te Mesmer Informationen des

SVIT Schweiz zu den Themen Gesamtstrategie, Digitalisierungsstrategie und Schule an.

Auf Gruppenführungen erhielten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer während des Abends interessante Einblicke in den Stadionbetrieb und in die Heimat des FC St. Gallen. Der abschliessende Apéro reichte bot genügend Gelegenheiten zum Netzwerken und zum Austausch. ■



*MARTIN SINZIG

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

Lüftungen – Wann was reinigen?

Lüftungsanlagen bieten Komfort, so man sich um sie kümmert. Wie oft jedoch sollen sie eigentlich gereinigt werden und was?

ZEITACHSE LÜFTUNGSREINIGUNG

Empfehlung von RohrMax: Wann soll man was bei einer Lüftung reinigen.

ERST-REINIGUNG/NEUBAU-REINIGUNG

Bei einer neuen Lüftungsanlage ist eine erste Reinigung vor der Inbetriebnahme empfehlenswert. Und zwar die Reinigung der Lüftungsrohre (Zu- und Abluft) ohne Geräte. Grund: Während der Bauphase, da die Lüftungsrohre noch nicht verschlossen sind, ist es unguterweise möglich, dass Baustaub und Baumaterialien etc. in die Rohre gelangen. (Auch nach Renovationen ist eine Reinigung sinnvoll.)

GERÄTE-WARTUNG

Alle zwei bis drei Jahre ist eine Reinigung der Geräte gemäss SWKI¹⁾ zu empfehlen. Das heisst: Ventilatoren, Wärmetauscher etc. bis zu den Verteilern (ohne Zu- und Abluftröhre). Empfehlung: Die Zu- und Abluftröhre sollten auf Verschmutzungen kontrolliert werden. Bei einer Verschmutzung müssten die Zu- und Abluftröhre ebenfalls gereinigt werden. Sinnvoll sind Wartungsverträge.

¹⁾ SWKI = Schweizerischer Verein von Gebäudetechnik-Ingenieuren

KOSTENLOSE LÜFTUNGSKONTROLLE

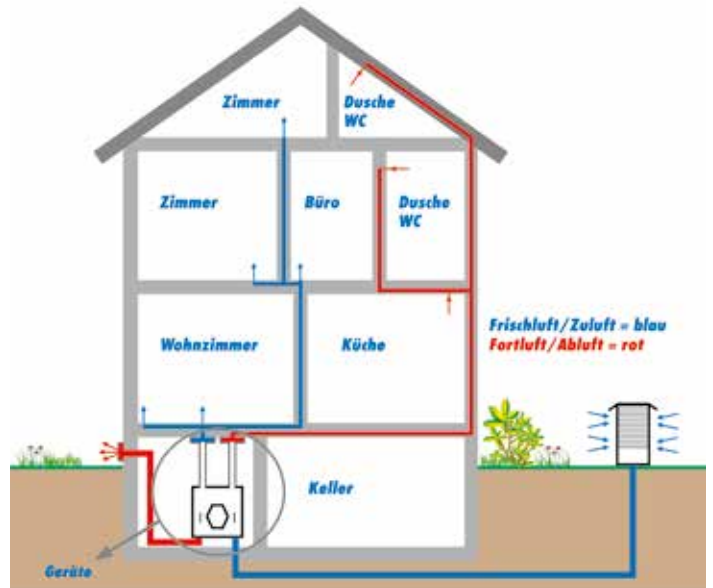
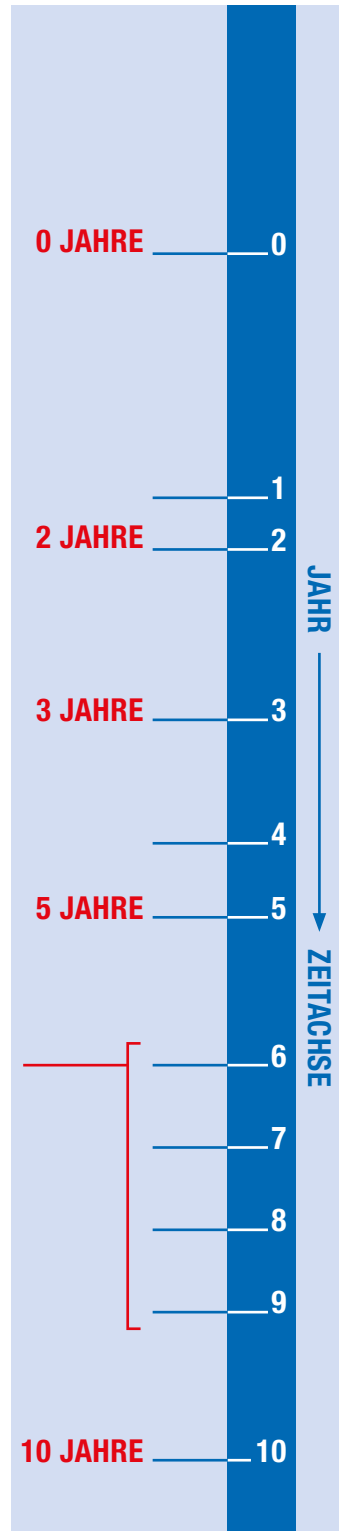
Eine kostenlose Lüftungskontrolle lohnt sich nach fünf Jahren Betriebszeit. Kontrollen können bei namhaften Anbietern in der Regel jederzeit angefordert werden.

NOCH KEINE REINIGUNG ERFOLGT

Ist nach mehrjähriger Betriebszeit noch keine Reinigung erfolgt – weder eine Erst-Reinigung noch eine Geräte-Wartung – empfiehlt sich eine Gesamtreinigung. Alle Geräte (Ventilatoren, Wärmetauscher etc.) sowie alle Zu- und Abluftröhre inklusive Öffnungen resp. Abdeckgitter. Gleichzeitig lässt sich planen, in welchem Intervall künftige Reinigungen oder kostenlose Lüftungskontrollen stattfinden sollten.

GESAMTREINIGUNG

Gemäss Empfehlungen des SWKI¹⁾ sollte die Gesamtreinigung einer Lüftungsanlage allerspätestens nach 10-jähriger Betriebszeit erfolgen. Alle Geräte (Ventilatoren, Wärmetauscher etc.) sowie alle Zu- und Abluftröhre – inklusive Öffnungen resp. Abdeckgitter.



RohrMax-Spezialist Helder Pires führt kostenlose Lüftungskontrollen durch. Die Kontrollen ziehen keine Verpflichtungen nach sich.

WEITERE INFORMATIONEN:

RohrMax AG
0848 852 856
info@rohrmax.ch, rohrmax.ch



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



Die Bauarbeiten haben begonnen



Bauherrschaft: Solviva AG, Cham
Generalunternehmung: Genu Partner AG, Zürich
Vermietung und Verkauf: thomasgraf ag, Bern (Start ab März 2019)

Am 6. Dezember 2018 erfolgte mit dem Spatenstich der Start der Bauarbeiten für die Wohnüberbauung «Sunnepark» in Grenchen.

Die Ruhe am sonnigen Südhang der Stadt ist beeindruckend und die Aussicht reicht bis zu den Gipfeln der Berner Alpen. Hier oben, auf dem Areal des alten Spitals und angrenzend an das seit 5 Jahren bestehende Gesundheitszentrum werden bis ins Jahr 2021 über 100 hindernisfreie Miet- und Eigentumswohnungen in unterschiedlicher Grösse mit einer zusammenhängenden unterirdischen Autoeinstellhalle realisiert.

Das Konzept sieht vor, Generationen zu durchmischen und gleichzeitig auf die Bedürfnisse von Menschen in der fortgeschrittenen Lebensphase einzugehen. So soll jeder Bewohner von den Dienstleistungen des Zentrums (Pflege, Kleiderservice, Reinigung, Essen etc.) profitieren können und sogar automatisch das Recht auf einen Pflegeplatz erhalten, falls er oder sie einmal ins Heim einziehen möchte. In einem solchen Fall kann der Partner eine kleinere Wohnung mieten und so den Kontakt zum Pflegebedürftigen aufrechterhalten. Eines der 6 Gebäude der Überbauung wird über eine Passerelle mit dem «Sunnepark» verbunden, und explizite Pflegewohnungen enthalten.

In der neuen Siedlung sind aber auch Familien mit Kindern herzlich willkommen. Zur Betreuung der Kleinsten ist auf dem Areal eine Kita geplant.

Die Mehrfamilienhäuser und das Gesundheitszentrum werden durch eine offene,



grüne Parkanlage miteinander verbunden, womit attraktive Spiel- und Begegnungszonen geschaffen werden.

WEITERE INFORMATIONEN:

thomasgraf ag
Thunstrasse 9, 3005 Bern
031 350 51 51
www.thomas-graf.ch

thomasgraf
ERFOLG FÜR IMMOBILIEN

SIDE-INFO

Vor fünf Jahren eröffnete der Innerschweizer Unternehmer Willi Gyger das Gesundheitszentrum «Sunnepark» in Grenchen. Seine Firma Solviva hatte das vom Kanton geschlossene Grenchner Spital im Baurecht übernommen und kräftig in die Räumlichkeiten des Neubaus aus den 80er-Jahren investiert. Es entstand ein modernes Pflegeheim mit gut 100 Plätzen, das mit einer speziellen Demenzabteilung mit 28 Plätzen und einem Ausbildungszentrum für Kurse von Pflegepersonal ergänzt wurde. Im Dachgeschoss des Hauptgebäudes befindet sich das Restaurant mit grosser Aussichtsterrasse, welches auch für die Öffentlichkeit zugänglich ist. Hier kochen absolute Spitzenköche, denn das Team hat kürzlich in Luzern die Bronzemedaille am nationalen Gastro-Wettbewerb der «ZAGG» (Schweizer Fachmesse für Gastgewerbe und Hotellerie) die Bronzemedaille errungen.

Einfach angeklammerte Dämmung für Holzhaus

In Thun steht ein neues Sechsfamilienhaus, das in Holzelementbauweise erstellt und an den Fassaden mit LENIO-Dämmplatten von Flumroc gedämmt wurde.

Das Sägewerk Berger aus Steffisburg setzt auf Schweizer Holz. Gemeinsam mit der Peter Holzbau AG, Blumenstein, und der Planerin Michaela Oppliger, Uetendorf, entwarf das Familienunternehmen als Bauherr ein rechteckiges Mehrfamilienhaus mit vorspringendem Satteldach, mit verputzter Fassade auf drei Seiten und mit einer Föhrenholz-Verschalung auf der Westseite.

Bei der Dämmung des Holzelementbaus haben sich Bauherrschaft, Holzbauer und Planerin für Produkte der Flumroc AG entschieden: Das Flumser Unternehmen war für die Aussenwärmedämmung, die Dämmung in der Ständerkonstruktion, die Innenwärmedämmung in den Zwischenwänden sowie für die Schalldämmung in den Geschossdecken zuständig. Weil Steinwolle von Flumroc einen Schmelzpunkt von über 1000°C aufweist, mussten bei der Fassade keine Brandriegel eingeplant werden. Für die verputzte Aussenwärmedämmung kam die LENIO-Dämmplatte



Das vorspringende Satteldach schützt die Fassade vor Witterungseinflüssen.

zum Einsatz. Sie lässt sich unkompliziert mit Klammern aussen an den bereits gedämmten Holzelementen befestigen. Anschliessend wurden die LENIO-Dämmplatten verputzt. «Wir sind mit dem Resultat sehr zufrieden», sagt Michaela Oppliger.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



MEHR – LÄNGER – FRISCHER

Stand Kühl- und Gefriergeräte der IonGeneration von Gorenje

Äusseren Einflüssen ausgesetzt, verderben Lebensmittel rasch und verlieren ihre Nährstoffe – das ist ganz natürlich. Deshalb konzentriert sich Gorenje besonders darauf, in Kühl- und Gefriergeräten Umgebungsbedingungen zu schaffen, in denen ein möglichst natürliches Mikroklima erhalten bleibt.

Dies ist mit IonAir in Kombination mit dem MultiFlow360°-System gelungen. Zudem sorgt das intelligente AdaptTech für die Temperaturregelung für eine gleichbleibende Temperatur im gesamten Kühlschrank und es gibt unterschiedliche Fächer und Zonen für die optimale Aufbewahrung ganz verschiedener Arten von Lebensmitteln. Die

Gorenje Kühl- und Gefrier-Kombinationen der IonGeneration rangieren in den besten Energieeffizienz-Klassen A++ und A+++ und sind somit äusserst sparsam.

ÜBER SIBIRGROUP AG

BREITES SORTIMENT SOWIE 75 JAHRE ERFAHRUNG

Die Marke SIBIR ist seit 75 Jahren in den Schweizer Haushalten für die Herstellung von Kühlschränken bekannt. Gegründet wurde die Firma 1944 mit dem Ziel, erstmals einen Volkskühlschrank zu produzieren. Heute sind unter dem Dach von SIBIRGroup AG, eine Tochtergesellschaft von V-ZUG AG, verschiedene Marken, Sparten und Dienstleistungen vereint:

GERÄTE FÜR KÜCHE UND WASCHRAUM

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

SIBIR THERM HEIZT GANZ SCHÖN EIN – MIT HOLZ, ÖL ODER PELLET

Unter der Marke SIBIRtherm werden seit über 50 Jahren vollautomatische Warmluftöfen in Schlieren produziert. Diese Heizgeräte überzeugen durch niedrigen Verbrauch und geringe Installationskosten. Ergänzt wird das Angebot durch Pelletöfen, manuelle und halbautomatische Ölöfen, Kaminöfen, Dauerbrandöfen und Herde.

SIBIRRECYCLING – KOMPLETTE ENTSORGUNGSKONZEPTE

Von der Mutterfirma V-ZUG hat SIBIRGroup im Jahre 2009 das Recycling-Geschäft übernommen und vertreibt Stahl- und Kunststoffcontainer, Kehrichteimer und Abfallsammelkörbe für Liegenschaften unter dem Markennamen SIBIRrecycling.

WEITERE INFORMATIONEN:

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

SIBIRGroup



Kühl- und Gefriergerät der IonGeneration von Gorenje

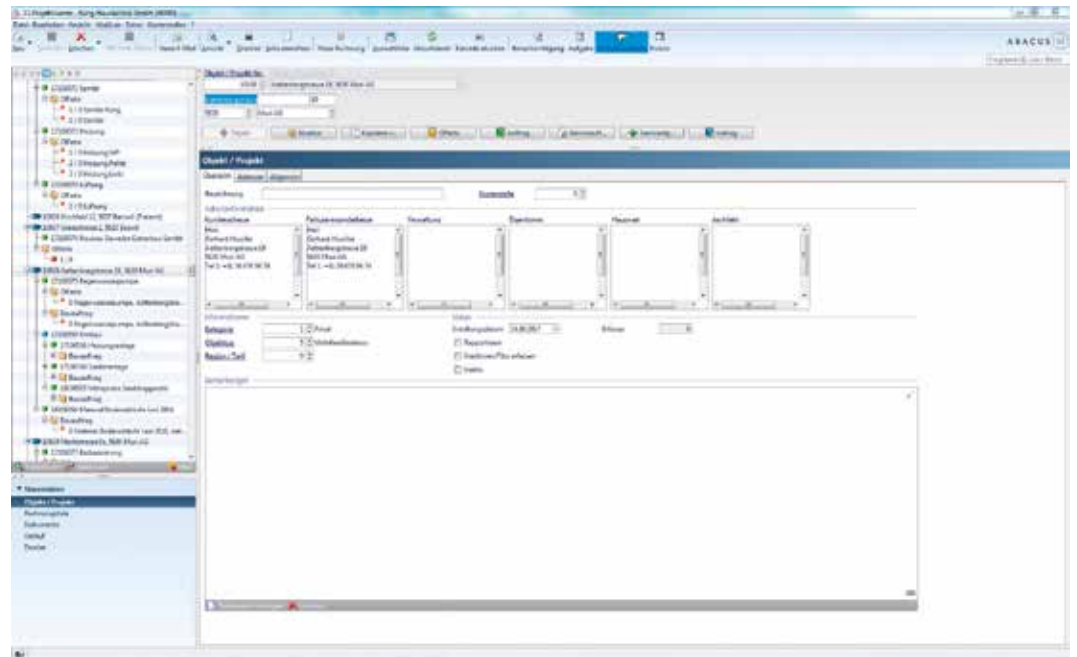
Gebäudetechniker setzt auf Branchensoftware AbaBau

Ein Generationenwechsel in der Firmenleitung der M. Küng Haustechnik sorgte für Anpassungen der bestehenden Strukturen. Das führte auch zur Einführung der Branchenlösung AbaBau. Dank dieser ERP-Software lassen sich Prozesse automatisieren und Einsparungen realisieren. Die Abacus-Tochter Abacus Business Solutions aus Thalwil sorgte für eine zügige Projektumsetzung.

Mit der gestiegenen Zahl an Mitarbeitern nahm bei der M. Küng Haustechnik mit Sitz im aargauischen Beinwil auch der Wunsch nach einer modernen ERP-Lösung zu. Denn für das Offert- und Auftragswesen sowie für die Lohnabrechnungen wurden bis zu diesem Zeitpunkt Excel-Tabellen und eine andere Branchenlösung eingesetzt. Als der bisherige Servicepartner die Betreuung der Spezialsoftware aufgab und ihre Weiterentwicklung eingestellt wurde, entschied sich der Firmenchef Kilian Küng für einen Umstieg. Er wollte Prozesse mit Hilfe eines integrierten Systems vereinfachen und den durchgängigen Datenfluss ermöglichen. Sein Argument: Die Digitalisierung lässt sich auch in der Baubranche nicht aufhalten. Der Zeitpunkt war gekommen, den entscheidenden nächsten Schritt in die Zukunft zu machen. Von Anfang an vertraute er der Abacus-Software AbaBau. Damit einher ging auch die Wahl der Abacus-Tochter aus Thalwil für die Implementierung von AbaBau. Bei ihr fühlte er sich von Anfang an gut aufgehoben und verstanden. Neben einem Projektverantwortlichen seitens der Abacus Business Solutions fungierte Kilian Kungs Schwester Antonia Küng als interne Projektleiterin. Sie war es auch, welche die wesentlichen Informationen für die Parametrisierung von AbaBau an die Abacus-Berater lieferte.

VEREINFACHUNG DER PROZESSE

AbaBau ist bei M. Küng Haustechnik seit knapp einem Jahr im Einsatz. Die Software verwaltet alle Daten zentral und stellt sie jederzeit am richtigen Ort dem richtigen Mitarbeitenden zur Verfügung. Ausserdem unterstützt sie die Mitarbeitenden bei der Priorisierung ihrer Aktivitäten. Bei der Abwicklung der Auftragsprozesse lassen sich nun von der Offerte über den Auftrag bis zur Rechnung alle Arbeitsschritte per Knopfdruck steuern. Durch den Standardmandanten, der auf die Arbeitsweise von Gebäudetechnikern spezialisiert ist und für M. Küng zusätzlich parametrisiert worden ist, lässt sich viel Zeit einsparen. Dies zeigt sich besonders bei der Offertstellung, wozu individuelle Vorlagen oder auch bestehende Offerten verwendet werden können. Auch die übrigen Abläufe sind klar strukturiert und zusammenhängend: So lässt sich beispielsweise aus einer Offerte per Knopfdruck ein Auftrag generieren, der die Grundlage für eine Rechnung bildet. Auch die Abrechnungsmaske von AbaBau ist übersichtlich gestaltet und einfach in der Handhabung, was einer effizienten Arbeitsweise förderlich ist.



AbaBau bietet eine schnelle und optimale Übersicht über Objekte und realisierte resp. laufende Projekte.

Die individuell erweiterbare Dossierablage im Projektstamm ermöglicht es, alle projektrelevanten Dokumente am richtigen Ort strukturiert zu hinterlegen und jedem Mitarbeitenden zur Verfügung zu stellen.

Gleichzeitig ist AbaBau auch ein Instrument zur Firmenführung. Da sämtliche Daten in der Software miteinander korrelieren, können in Echtzeit unternehmensrelevante Auswertungen erstellt werden. Dass damit Entscheidungen nicht mehr allein von Erfahrungswerten abhängen und somit entscheidende Wettbewerbsvorteile möglich würden, schätzt Küng sehr.

Einbindung von Finanzen und Lohn

Nach der Implementierung von AbaBau wurden weitere Module integriert. Zunächst folgte der Ausbau durch die Abacus Finanz- und Lohnbuchhaltung. Ihr Einsatz war bis zu diesem Zeitpunkt mangels internen Fachwissens an einen externen Treuhänder ausgelagert. Ihre einfache Verknüpfbarkeit und Handhabung bewirkte jedoch, dass Antonia Küng ihre Meinung änderte. Unter der Anleitung des Abacus-Beraters erwarb sie das fehlende Fachwissen im Handumdrehen. Heute ist sie selbstständig in der Lage, die Lohn-, Debitoren-, Kreditoren- und auch Finanzbuchhaltung – allerdings ohne MWST-Abrechnung – für den Betrieb zu führen. Damit haben sich die bisherigen Kosten für den Treuhänder von 12 000 auf 1 000 Franken reduziert, so dass sich bei den jährlich wiederkehrenden Kosten 11 000 Franken einsparen lassen. Das hat wesentlich dazu beigetragen, dass sich die Investitionskosten für die neuen Finanz- und Lohnprogramme innert Jahresfrist bereits amortisiert haben.



FAZIT

Das Unternehmen hat mit der Abacus-Software AbaBau ein effizientes Instrument, um seine Geschäftsprozesse abzubilden. Vieles, was früher manuell erledigt werden musste, erfolgt nun per Knopfdruck. Küng ist überzeugt, dass sein Unternehmen mit dem Abacus-System bestens auf alle kommenden Herausforderungen gerüstet ist.

ABACUS BUSINESS SOFTWARE BEI M. KÜNG HAUSTECHNIK GMBH

- 4 Programm benutzer
- AbaBau, Leistungs-/Projekt-abrechnung, AbaProject, Finanzsoftware, Lohnsoftware, CRM, Archivierung / AbaScan

WEITERE INFORMATIONEN:

Programmanwender:
www.kueng-haustechnik.ch



Softwarehersteller:
www.abacus.ch



Implementierungspartner:
www.abacus-solutions.ch



SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 500 Megabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,3 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde

laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neuesten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suissedigital.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze

Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

Flexo hat die Lösung: Licht und Handlauf – Zwei die zusammengehören

Jedes Jahr stürzen in der Schweiz rund 83 000 Menschen im Alter von 65 und höher. Die bfu hat dazu Zahlen veröffentlicht: 1390 Personen über 60 Jahre sterben jedes Jahr an den Folgen eines Sturzes. 12 000 erleiden eine Hüftfraktur, und lt. bfu kosten die Stürze nur der Senioren 1.6 Milliarden Franken für Heilung und Pflege, die volkswirtschaftlichen Folgen sind um ein Vielfaches höher.

Treppen sind besonders gefährlich – egal ob im Gebäude oder im Freien. Doch erstaunlicherweise stürzen nicht nur ältere Menschen, nur die Folgekosten und die Folgen sind bei älteren Menschen gravierend. Häufig verlieren ältere Menschen ihre Selbstständigkeit, müssen ins Altersheim umziehen oder werden bettlägerig. Auch die suva hat die Kosten für Stürze analysiert und hat die Summe von 4 Milliarden für Erwerbstätige errechnet, die durch Stürze auf den Staat und die Versicherungen zukommen. Viele der Stürze liessen sich vermeiden, wenn die bekannten gesetzlichen Vorgaben an Treppen und Wegen eingehalten werden. Dazu zählen ausreichende helle Beleuchtung, griffige Bodenbeläge und mindestens ein

Handlauf. An vielen Gebäudetreppen sind aber bereits beidseitige Handläufe vorgeschrieben.

FLEXO HAT DIE LÖSUNG: LICHT UND HANDLAUF

2 die zusammengehören, Handlauf mit Licht. Mit einer attraktiven und optisch gefälligen Handlauf-Lösung mit Licht erhält der Nutzer eine gut ausgeleuchtete Treppe, da das Licht direkt auf die Stufe fällt, nicht blendet und genau die Gefahrenstellen ausleuchtet. Dies kann individuell ausgeleuchtet werden, mit kaltem oder warmem Licht, auch gedimmt und mit Zeitschaltern, Dämmerungsschalter usw. gesteuert. Dazu die Handläufe – ob im Gebäude oder im Freien – aus einem handwarmen Material, am besten aus Alu mit wetterfestem und pflegeleichtem Laminat ummantelt. In der Verbindung mit Licht wird die Treppe ein elegantes Schmuckstück im Garten, vor der Haustüre oder im Haus. Flexo hat für die Beleuchtung eine Vielzahl von Varianten in den letzten Jahren entwickelt und blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. So haben eine Vielzahl von Gemeinden, Städten und Immobilienverwaltungen im Grossraum Zürich Gehwege und Auffahrten bereits mit

langlebigen Handläufen mit Licht ausgestattet und die Bewohner schätzen den sicheren und blendfreien Ausgang, die Kommune die perfekte Montage, die lange Lebensdauer und die günstigen Kosten.

LICHT WEITER ENTWICKELT, KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNG FÜR AUSSENGELÄNDER

Flexo hat die neueste Generation von Leuchten vor kurzem auf den Markt gebracht, und in kürzester Zeit schon begeisterte Kunden gefunden. Die Gehwege und Treppen sind mit 40 Lx bestens ausgeleuchtet, die Hochleistungsleuchten mit Kalt- und wahlweise Warmweiss haben eine Lichtausbeute 145 Lm/w, und die einzelne Leuchte 0.9 Watt. Damit kostet die Beleuchtung an einem Aussenhandlauf bei ca. 10–12 m, mit 10 Hochleistungs Leds, bei einer täglichen Brenndauer von 2 Stunden im ganzen Jahr 1.5 Schweizer Franken. Bei einer Lebensdauer von ca. 60 000 Stunden wird das einzelne auswechselbare Handlauf-Modul rund 20 Jahre leuchten, wenn nachts die Lampen durchgehend, also 8 Stunden leuchten – und dies bei einem Stromverbrauch von 0.60 CHF im Jahr. Keine billige Importware, sondern ein Schweizer Markenprodukt.

HANDLAUF MIT LICHT AUCH FÜR INNEN

Auch für die Treppe im Haus hat Flexo Handläufe mit Licht im Programm. Einmal als durchlaufende Beleuchtung oder auch als punktförmige Beleuchtung. Auch hier sind im Dekor und in der Gestaltung dem Hausherrn, dem Planer oder Architekten keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist vor allem, dass das Licht die Stufen ausleuchtet und der Benutzer einen sicheren Halt an der Treppe bekommen hat. Wenn an Treppen die Sicherheitsvorkehrungen – ähnlich wie Auto – eingehalten werden, wird die Zahl der Stürze deutlich nach unten gehen, viel menschliches Leid bleibt erspart, die älteren Menschen können länger und sicherer in ihrem Haus verbleiben, und die Schweizer Versicherungen sparen Milliarden an Kosten im Gesundheitswesen. Und die Menschen sind dankbar für das «schöne Stück Sicherheit».

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Optische schöne Lösung, technisch ausgereift und kostengünstig durch Handlauf mit Licht von Flexo – hier der Seeuferweg in Horgen

Effiziente & kostenlose Parkplatzkontrolle auf gesetzlicher Grundlage



Als Verwalter einer Liegenschaft kennen Sie sicher den Ärger mit widerrechtlich parkierten Fahrzeugen. Abgesehen vom Unmut, stören solche Fahrzeuge auch die reguläre Nutzung der Parkplätze. Vielleicht wird auf dem Gelände vor Ihrem Haus parkiert, eingekauft jedoch im Laden gegenüber. Oder die gut sichtbare Parkuhr wird einfach ignoriert und die Gebühr nicht bezahlt. Unbefugte Parker benützen die für Kunden oder Mitarbeiter reservierten Parkplätze. Das muss nicht sein - namhafte Firmen in der ganzen Deutschschweiz profitieren von der Dienstleistung der parkplatzkontrolle.ch GmbH. (pr)

ÄRGER MIT FALSCHPARKERN:
Das grössere Verkehrsaufkommen und «Verschwinden» der Parkplätze vergrössert das Problem der Falschparker stetig. Parkplatzkontrollen sind daher unerlässlich. Die Aufrechterhaltung der Parkplatzordnung in Eigenregie ist mit unserer Dienstleistung und unserer App rasch und ohne grossen Zeitaufwand in den Griff zu kriegen.

Gegenüber dem Falschparker stehen wir mit unserem Namen hin und nehmen Ihnen den kompletten administrativen Aufwand ab.

DIE OPTIMALE UND GÜNSTIGE LÖSUNG
Die Dienstleistung der parkplatzkontrolle.ch GmbH entlastet Sie dauerhaft von Ihren Parkplatzsorgen. Dabei fallen für den Auftraggeber keine Kosten an. Wir erheben beim Falschparker eine pauschale Umtriebsentschädigung von CHF 50.–. Die Umtriebsentschädigung hat auch für den Falschparkierer selbst einen entscheidenden Vorteil, denn sie ist um ein Vielfaches günstiger als eine Verzeigung durch das Stadtrichteramt.

KLEINER AUFWAND
Ein unberechtigt parkiertes Fahrzeug ist in wenigen Sekunden erfasst. Allfällige Einwände kann der Falschparker direkt an parkplatzkontrolle.ch richten. Alle Einwände werden durch uns innert 7 Tagen geprüft und beantwortet. Sie als Auftraggeberin werden gegenüber dem Falschparker nicht erwähnt.

VETO-RECHT BLEIBT
Sie als unser Auftraggeber haben immer «das letzte Wort» und können die Umtriebsentschädigung nachträglich stornieren lassen.

WO KOMMT UNSERE DIENSTLEISTUNG IN FRAGE?
Überall dort, wo eine **Parkverbotstafel** steht – für Parkplätze mit zentraler Parkuhr oder in Wohnsiedlungen, in denen Unberechtigte die Parkplätze zaparken. Damit eine Zusammenarbeit in Frage kommt, sollten Sie mindestens 5 Falschparker pro Monat haben.

HASLER+CO AG
Ein gutes Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Firma parkplatzkontrolle.ch GmbH ist der Parkplatz der Firma Hasler im Industriequartier Winterthur-Grüze. Christof Hasler, Geschäftsführer, sagt dazu: «Wir hatten grosse Probleme mit unseren Parkplätzen, denn viele Leute wollten sich die Parkgebühr beim gegenüberliegenden Grüzemarkt sparen. Sie parkierten einfach bei uns und machten

dann ihre Einkäufe im Supermarkt». Anfangs versuchte man das Problem mittels Parkuhr und deutlichen Hinweisschildern in den Griff zu bekommen. Erfolglos, wie Christof Hasler erklärt: «Viele Falschparker bezahlten die neu aufgestellte Parkuhr nicht und ignorierten unsere Schilder.» «Diese Arbeit muss seriös und in regelmässigen Intervallen ausgeführt werden und CHF 50.– Kosten, sonst nützt sie nichts», erklärt der Geschäftsführer der Unternehmung. Zusammen mit dem Dienstleistungsangebot von parkplatzkontrolle.ch GmbH hat der Hauswart die Lage nun bestens im Griff.

PARKPLATZKONTROLLE.CH GMBH LÖST DAS PROBLEM
Parkplatzkontrolle.ch GmbH löste das Problem auf der gesetzlichen Grundlage 6B 192/2014 vom 13.11.2014 und mit der intuitiven App, um die Falschparker zu belangen. In der ganzen Deutschschweiz profitieren mittlerweile über 120 Wohn- und Gewerbeliegenschaften von dieser erfolgreichen und kostenlosen Dienstleistung.

VORTEILE MIT PARKPLATZKONTROLLE.CH GMBH:

Keine direkte Verzeigung:
parkplatzkontrolle.ch GmbH erhebt eine Umtriebsentschädigung anstelle einer Verzeigung beim Stadtrichteramt. Erst wer diese nicht bezahlt, wird verzeigt.

Veto-Recht:
Der Auftraggeber hat immer das letzte Wort und darf eine Rechnung stornieren lassen.

Wir stehen mit unserem Namen hin:
Sie als unser Auftraggeber werden mit dem Falschparker nicht in Verbindung gebracht.



WEITERE INFORMATIONEN:

parkplatzkontrolle.ch GmbH
Fabian Bader
Verkaufsleiter
Werdstrasse 17
8405 Winterthur
052 238 12 54
fb@parkplatzkontrolle.ch
www.parkplatzkontrolle.ch

KOSTENLOSE UND EFFIZIENTE PARKPLATZKONTROLLE

Behalten Sie die Verantwortung der Parkplatzkontrolle in der eigenen Hand. Den Rest erledigt «parkplatzkontrolle.ch» für Sie.

ÄRGER MIT FALSCHPARKERN?

Trotz Parkverbot stehen immer wieder unberechtigt parkierte Fahrzeuge auf Ihren Parkplätzen und blockieren diese. Das ist ärgerlich und verursacht Umtriebe. Die Gratis-App «parkplatzkontrolle.ch» hilft weiter. Einfach, effektiv und fair!

FALSCHPARKER MELDEN

Blockiert ein Unberechtigter Ihren Parkplatz, dann melden Sie uns diesen über die App. Dies kann mit wenigen Klicks und ohne viel Aufwand erledigt werden. Sie machen ein Foto des Fahrzeugs und klemmen einen Infolyer unter die Scheibenwischer. Auf diesem Flyer wird freundlich erklärt, dass unberechtigt parkiert wurde und eine Rechnung über CHF 50.– nachgesendet wird.

KEIN ADMINISTRATIVER AUFWAND

Sollte der Falschparker die Umtriebsentschädigung nicht bezahlen oder Einsprache erheben, kümmert sich «parkplatzkontrolle.ch» um die weiteren Schritte. Sie werden nur in Ausnahmefällen kontaktiert.

ANONYMITÄT BLEIBT GEWÄHRT

Keine Angst, Sie machen sich nicht unbeliebt und bleiben anonym im Hintergrund: Alles läuft über uns als neutralen Partner. Ihr Name wird gegenüber dem Falschparker nicht erwähnt.

VORAUSSETZUNG FÜR EINE ZUSAMMENARBEIT

Mindestens 5 Falschparker pro Monat. Für eine Zusammenarbeit mit parkplatzkontrolle.ch ist bei den Parkplätzen ein richterliches Parkverbot notwendig. Ist dieses vorhanden, erhalten Sie auf www.parkplatzkontrolle.ch weitere Informationen oder kontaktieren direkt unseren Verkaufsleiter.

Wir beraten Sie auch gerne persönlich.

EINFACHER GEHT ES WIRKLICH NICHT!

Die intuitive Applikation hilft Ihnen, innert einer Minute ein Fahrzeug zu erfassen und zu melden.

KONTAKTIEREN SIE UNS, ES LOHNT SICH.



ANZEIGE



**«Herzlich willkommen
bi persona service,
min Name isch Brigitte
Scherrer – Grüezi!»**

Ich unterstütze Sie gerne bei der Besetzung Ihrer Dauerstellen. Sie möchten mehr über meine Vorgehensweise erfahren? Kontaktieren Sie mich für ein unverbindliches Gespräch oder kommen Sie in unsere Niederlassung beim Hauptbahnhof in Zürich vorbei. Vielleicht möchten Sie einfach mal in unsere Broschüre schauen? Sehr gerne sende ich Ihnen ein Exemplar zu.

Seit über 50 Jahren schenken uns Kandidaten und Kunden aus verschiedenen Branchen ihr Vertrauen. Als moderner und innovativer Personaldienstleister sind wir speziell für Kunden in der Immobilienbranche der kompetente Ansprechpartner. Unsere Niederlassung in Zürich betreut Kunden und Kandidaten im ganzen Kanton und freut sich, auch Ihnen eine massgeschneiderte und individuelle Dienstleistung anzubieten.

Ich bi spezialisiert uf d' Rekrutierig vo:

- Immobilienbewirtschafter
- Immobilienvermarkter
- Immobilienbuchhalter

Ich freu mi, Sie könne z'lerne!

Ihre Brigitte Scherrer
brigitte.scherrer@persona.ch oder 043 330 32 00

persona service GmbH Schweiz

Niederlassung Zürich
Lintheschergasse 10, 8001 Zürich
www.persona.ch



© www.ims.ch



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

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

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,5% MWST

ASA-Service AG – Ihr Partner für saubere Container

Wer kennt es nicht? Die Kehricht- und Grüncontainer vor dem Mehrfamilienhaus sind schmutzig, stinken und hinterlassen einen schlechten Eindruck. Der Zeitaufwand, die Container selbst zu reinigen, ist oft hoch und das Resultat lässt nicht selten zu wünschen übrig.

Die gängigen 800L-Stahlcontainer haben eine sehr lange Lebensdauer. Mit einer korrekten Wartung kann diese noch verlängert werden. Schmutzige Container, ob Kehricht- oder Grüngutcontainer, sind Keimschleudern und können gerade in der Nähe von Kinderspielflächen nicht ungefährlich sein. In immer mehr Schweizer Gemeinden und Städten wird die Sammlung von Grüngut eingeführt. Die Stadt St. Gallen bietet seit 1. Januar 2017 die flächendeckende Grüngutabfuhr an. 700 Abos für die Reinigung der Grüncontainer wurden bisher verkauft. Die Stadt St. Gallen hat eigens für die Reinigung der kleinen und grossen Kunststoffcontainer Fahrzeuge beschafft und sorgt für ein sauberes Stadtbild.

Das Container-Wartungsfahrzeug der ASA-Service AG – der Waschbär – kommt direkt vor Ort und reinigt die Container mit über 60°C heissem und chloriertem Reinigungswasser. Die Keime werden ohne grossen Chemieeinsatz abgetötet und die Container verbreiten



nicht mehr den bekannten unangenehmen Geruch. Das bei der Reinigung anfallende Schmutzwasser recirkuliert durch einen 3-Stufen-Filter und die Ressource Wasser wird umweltfreundlich genutzt.

WARTUNG DER CONTAINER

Mit der regelmässigen Reinigung und Wartung der Container wird die Lebensdauer der Abfall- und Grünbehälter verlängert. Die Wartungsarbeiten der ASA-Service AG beinhalten:

- Reinigung des Abfallbehälters innen und aussen
- Drehlager und Scharniere schmieren
- Befestigungsschrauben nachziehen
- Bremsen und Richtungssteller kontrollieren und einstellen

- allgemeine Reparaturen Ihres Containers (nach Rücksprache)
- auf Wunsch erstellen wir Ihnen ein Angebot für die Reinigung von Containernischen/-Häuschen

Bei defekten Containern, welche die Abfuhr-gesellschaft nur noch mit Mühe oder gar nicht mehr leeren kann, informiert Sie das Entsorgungsmat meist mittels Informationsschreiben am Abfallbehälter, welcher Defekt behoben werden muss.

Für die schnelle und unkomplizierte Reparatur oder Aufrüstung der Container (Radwechsel, Montage von Schlössern, etc.) kommt die ASA-Service AG direkt vor Ort.

VERKAUF VON CONTAINERN UND ERSATZTEILEN

Um das Service-Angebot abzurunden, vertreibt die ASA-Service AG qualitativ hochwertige Stahl- und Kunststoffcontainer sowie dazugehöriges Zubehör und Ersatzteile. Das Sortiment ist ersichtlich unter www.asa-shop.ch.

WEITERE DIENSTLEISTUNGEN

DIE ASA-SERVICE AG BIETET NOCH WEITERE DIENSTLEISTUNGEN AN.

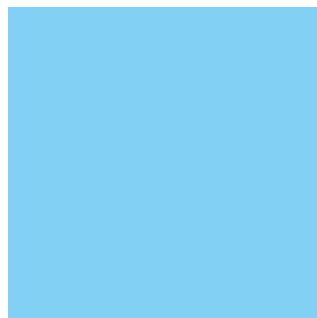
- Im Bereich Ablauf- und Rohrreinigung ist die ASA-Service AG in der Ostschweiz eine feste Grösse. Alle Bereiche der Liegenschaftsentwässerung werden abgedeckt. Sei es Kanal-TV oder der verstopfte Küchen-Ablauf.
- Mit mehr als 1000 mobilen Toiletten beliefert sie Baustellen sowie Events mit praktischen WC-Kabinen.
- Die Vorfabrikation von PE-Leitungen in Zusammenarbeit mit HG Commerciale St. Gallen rundet das Angebot ab.

WEITERE INFORMATIONEN:

ASA-Service AG

Industriestrasse 15, 9015 St. Gallen
info@asa-service.ch, 071 310 20 00
Service-Nr. 0848 310 200

ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



+ Creditreform Egeli Basel AG

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

+ Creditreform Egeli St.Gallen AG

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

+ Creditreform Egeli Zürich AG

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

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



ROHRMAX
Halte dein Rohr sauber
24h 0868 852 856

...ich komme immer!

Rohrreinigung
Kanal-TV
Wartungsverträge
Inliner-Rohrsanierung
Lüftungsreinigung **rohrmax.ch**

Kostenlose Kontrolle
Abwasser
+ Lüftung

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
Pfahlprüfungen	www.baucontrol.ch
	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

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 Diakon, Telefon 058 359 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,
Reinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wezikon 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

HAUSWARTUNGEN

D. REICHMUTH GmbH
Hauswartungen

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

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

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta

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

IMMOBILIENMARKT



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

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

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

X homegate.ch

Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

**IMMO
SCOUT 24**

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 IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
Postfach
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 808 71 11
Telefax 044 808 71 10
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
ABA IMMO
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! 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@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.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



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

GTSM_Maggingen AG

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



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

TREPPEN-HANDLÄUFE



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

SVIT Schweiz
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
T 044 434 78 88
Fax 044 434 78 99
www.svit.ch

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchenentwick-
lung:** 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, Bategay 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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer,
Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel,
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,
Kramer Immobilien Management GmbH
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19,
svit-zentralschweiz@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,
bisang@zurichlawyers.com

SVIT-FACHKAMMERN

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, Postfach 316, 8024 Zürich
T 043 333 08 86, Mo – Mi 8 –16h
sek-svit@svit.ch
www.bewertungsexperte.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: c/o RUAG Real Estate AG
Seetalstrasse 175, 6032 Emmen
T 041 268 41 11, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

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

TERMINE 2019

SVIT SCHWEIZ

SVIT PLENUM

14.06.19 Luzern

SVIT CAMPUS

16./17.09.19 Flüeli-Ranft OW

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

AARGAU

28.02.19 SVIT Mitgliederanlass
25.04.19 SVIT Frühstück
22.08.19 SVIT Partnerfirmen-
anlass
19.09.19 Generalversammlung
14.11.19 SVIT Frühstück

BASEL

14.05.19 Generalversammlung
06.12.19 SVIT Niggi Näggi

BERN

28.03.19 InfoMeet, Bern
28.–30.03.19 Eigenheim Bern
22.05.19 Frühjahrसानlass,
Bern

GRAUBÜNDEN

22.05.19 Generalversammlung

OSTSCHWEIZ

22. – 24.02.19 Immozonale
Kreuzlingen
22. – 24.03.19 Immo Messe
Schweiz, St. Gallen
06.05.19 Generalversammlung

ROMANDIE

28.02.19 Déjeuner des
membres à Genève

TICINO

16.05.19 Assemblée generale

ZENTRALSCHWEIZ

17.05.19 Generalversammlung

ZÜRICH

07.03.19 Stehlunch
29.-31.03.19 SVIT
Immobilien-Messe
04.04.19 Stehlunch
09.05.19 Generalversammlung
06.06.19 Stehlunch
04.07.19 Sommerevent
19.09.19 Herbstevent
03.10.19 Stehlunch
07.11.19 Stehlunch
22.11.19 Jahresschluss

SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGS- EXPERTEN-KAMMER SEK

12.03.19 Real Estate
Symposium,
TRAFO, Baden
02.05.19 Generalversammlung,
Basel

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

05.03.19 Fachvortrag/
Workshop
22.10.19 Generalversammlung

SVIT FM SCHWEIZ

12.03.19 Real Estate
Symposium,
TRAFO, Baden
21.05.19 11. Facility Manage-
ment Day, Bocken,
Horgen
01.10.19 Generalversammlung
30.10.19 Good Morning FM



***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin
und Illustratorin
lebt und arbeitet in
Hamburg.



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR
NICHTMITGLIEDER**
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3113
(WEMF 2018)
Gedruckte Auflage: 4500

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

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

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

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Selina Wirth
Andreas Feurer

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

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



SERVICE ON DEMAND

Stifte ersetzen



Flipchart-Papier
bestellen



Magnete
nachliefern



SMART UND EFFIZIENT

Mit Service on Demand kommt Ihr Hausdienst wie gerufen.

Und Sie gewinnen mehrfach:

- Weniger Routinegänge, weniger Kosten
- Facility Services auf Knopfdruck
- Bedarfsorientiert und kundenfreundlich
- Schnell und einfach implementiert



Kontaktieren Sie uns jetzt:

serviceondemand@post.ch
post.ch/service-on-demand

DIE POST 

Service on Demand ist ein early-Produkt der Post. Das early-Label steht für Innovationen, die die Post zusammen mit ihren Kunden testet und weiterentwickelt. Weitere Informationen unter: post.ch/early

CASAONE

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

die neuste Immobiliensoftware Generation erobert den Schweizer Immobilienmarkt

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

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

Bereit für morgen – bereit für CASAONE?

www.casaone.ch



CASASOFT