

 SVIT  
PLENUM

14.06.2019 – Luzern  
[www.svit.ch/plenum](http://www.svit.ch/plenum)

FOKUS  
IVO BRACHER  
ÜBER STANDORT-  
ENTWICKLUNG

— 04

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
WIE KOMMT  
LEBEN AUF  
AREAL?

— 14

BAU & HAUS  
KUNST IST  
UNVERRÜCKBAR

— 36



«EINE GEMEINSAME  
VERMARKTUNGS-  
STRATEGIE»

## EINE BÜCHSE DER PANDORA?

Als Pandora die Büchse öffnete, die ihr Zeus mit der Anweisung übergeben hatte, selbiges nie zu tun, entwichen daraus alles Übel, alle Laster und Untugenden. Der Mythos sollte uns in vielerlei Hinsicht eine Lehre sein, so auch hier: Die Rechtskommission des Nationalrats hat Anfang Mai der Motion «Revision der Regeln der Mietzinsgestaltung bei Wohn- und Geschäftsräumen» der Rechtskommission des Ständerats zugestimmt.



Diese beauftragt den Bundesrat, die heute geltenden gesetzlichen Grundlagen der Mietzinsgestaltung bei Wohn- und Geschäftsräumen einer umfassenden Überprüfung zu unterziehen und dem Parlament einen ausgewogenen Entwurf für eine Änderung des Obligationenrechts zu unterbreiten. Ziel soll es sein, die Regeln an die heutigen Gegebenheiten anzupassen, zu vereinfachen und damit eine Verbesserung für Mieter und Vermieter zu ermöglichen.

Die Erfahrung zeigt, dass eine solche «Win-win»-Situation im Mietrecht in der gegenwärtigen politischen Konstellation nicht gibt. So beim «historischen Kompromiss» im Jahr 2007, als die damalige Wirtschaftsministerin Doris Leuthard dem Druck des welschen Mieterverbands nachgab und die Vorlage einseitig zulasten der Vermieter abänderte. Ich bin skeptisch, dass nun gelingen soll, was bereits in vielen Anläufen scheiterte. Am Ende könnten die Vermieter die Verlierer sein. Käme es dereinst zu einer Volksabstimmung, wären die Mehrheiten wohl klar.

Eines hatte Zeus ebenfalls in die Büchse gesperrt – die Hoffnung. Es bleibt also, auf einen guten Ausgang in diesem Risikogeschäft des Parlaments zu hoffen und alles zu unternehmen, damit das Mietrecht nicht «verschlimmbessert» wird.



## KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

### Situation

Rostiges Wasser.

### Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

### Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



## IHR WASSER - IN GUTEN HÄNDEN

### Lüber System GmbH

Weinfelderstrasse 113, 8580 Amriswil  
T. 071 910 08 44, info@luebersystem.ch  
www.luebersystem.ch

— 10



## IMMOBILIENPOLITIK

### MIETZINS ALS FAKTOR FÜR VERDICHTUNG

DIE HÖHE DES MIETZINSES BESTIMMT DEN KONSUM VON WONHFLÄCHE, WIE NEUESTE ZAHLEN DES BUNDES ZEIGEN.



— 18

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### TRANSFORMATION EINES GROSSAREALS

DIE WEITERENTWICKLUNG EINES GROSSAREALS IST EINE HERAUSFORDERUNG, DIE VOM EIGENTÜMER MUT FÜR INNOVATIVE NUTZUNGSKONZEPTE VERLANGT.



— 36

## BAU & HAUS

### KUNST IST «UNVERRÜCKBAR»

KUNST AM BAU WECKT NEUGIER, TRÄGT ZUR SCHÄRFUNG DER WAHRNEHMUNG BEI UND ÖFFNET DEN BLICK AUF DIE WELT.

## — FOKUS

- 04 «SOLOTHURN BRAUCHT EINE VERMARKTUNGSSTRATEGIE»**  
Ivo Bracher, CEO der Bonainvest Holding AG, über smarte Haustechnologie, Living Services und den Immobilienmarkt im Kanton Solothurn.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 10 ERNEUERUNGSFONDS: WOHIN GEHT DIE REISE?**  
Einlagen in den Erneuerungsfonds sind in den meisten Kantonen abzugsfähig. Mit der Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung würde diese Möglichkeit bei selbstbewohntem Eigentum verschwinden.
- 14 WIE KOMMT LEBEN AUFS AREAL?**  
Die Zukunft vieler ehemaliger Industrieareale beginnt mit der Umnutzung. Dabei bleiben historische Elemente oft erhalten und verleihen dem Areal eine Identität.
- 22 WIE MAN MIT EINEM COMPUTER SPRICHT**  
Ein Chatbot ist eine Software, die es Usern ermöglicht, in natürlicher Sprache via Chat-Interface mit einem Computer zu kommunizieren.
- 24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

## — IMMOBILIENRECHT

- 28 «A-POST PLUS» IN DER BEWIRTSCHAFTUNG**  
Wann ist der Versand fristauslösender Mitteilungen an Mieter mittels A-Post Plus rechtlich sinnvoll und in welchen Konstellationen ist immer noch der klassische Versand mittels eingeschriebener Post vorzuziehen?

## — BAU & HAUS

- 32 «ES GIBT IMMER MEHR ORTLOSIGKEIT»**  
Im Gespräch mit der Immobilia verteidigt der Kurator Christoph Doswald die Kunst im öffentlichen Raum und erläutert, warum es manchmal doch besser ist, darauf zu verzichten.
- 34 FORMAT MIT POTENZIAL**  
Kunst am Bau hat viele Gesichter. Mal kontrastierend und mal gefällig – ob Wohnsiedlung, Schulhaus, Spital, Freibad oder Sportstadion. Doch nicht immer ist sie gern gesehen.

## — IMMOBILIENBERUF

- 40 «SIND SIE SCHON DIGITAL?»**  
Lehrgangleiter Peter Staub spricht über den 3. Lehrgang Certificate of Advanced Studies «Digital Real Estate» an der HWZ.
- 43 SVIT BASEL:** Transformation von Retailimmobilien
- 44 SVIT ZÜRICH:** Die Messe mit Seeblick
- 47 SVIT OSTSCHWEIZ:** «Nicht jammern, sondern Chancen nutzen»
- 49 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

## — VERBAND

- 52 KUB: DIENSTBARKEITEN GENAU PRÜFEN**  
Da zu den meisten Grundstücken auch Dienstbarkeiten gehören, sollte man vor dem Kauf einer Immobilie prüfen, was hinter solchen Einträgen steckt.
- 54 SEK:** «Schätzerkammer – quo vadis?»
- 55 SVIT PLENUM: EIN BEWEGTES JAHR FÜR DEN VERBAND**  
Am 14. Juni trifft sich die SVIT-Gemeinde zum Jahrestreffen der Immobilienwirtschaft. In diesem Jahr ist das SVIT Plenum in Luzern zu Gast.
- 56 FACHKAMMER STWE: «EIN GELUNGENES JAHR 2018»**  
Die Fachkammer Stockwerkeigentum hat mit der Generalversammlung von Mitte April ein arbeitsreiches Jahr zu den Akten gelegt und ist bereits wieder mittendrin in «Grossprojekten».



«SOLOTHURN  
BRAUCHT EINE  
VERMARKTUNGS-  
STRATEGIE»



Ivo Bracher, CEO der Bonainvest Holding AG, über smarte Haustechnologie, Living Services und den Immobilienmarkt im Kanton Solothurn.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF\*

**Sie sind studierter Rechtsanwalt, Mitinhaber einer Kanzlei und leiten heute die Bonainvest Holding AG. Können Sie Ihren beruflichen Werdegang kurz skizzieren?**

Ivo Bracher: Meinen Eltern hatten ihre Pensionskasse in den Bau von Stockwerkeigentum investiert, das plötzlich nicht mehr verkäuflich war, weil die Zinsen damals auf rund 7,5% gestiegen waren. Die finanzielle Last des Leerstands mussten meine Eltern damals selber tragen und der Totalverlust des Pensionskassengeldes drohte. An Stelle eines von den Eltern bezahlten Studiums wurde ich Werkstudent und befragte zuerst Mieter und Interessenten. In den rund 300 Gesprächen lernte ich viel über Marktbedürfnisse. Als Ergebnis aus den Gesprächen riet ich meinen Eltern, das Stockwerkeigentum vorläufig zu behalten, zu vermieten und kümmerte mich gleich selbst darum. Und tatsächlich, nach fünf Jahren, die Zinsen waren inzwischen gesunken, hatten meine Eltern das ganze Pensionskassengeld unbeschadet zurück. Nach diesen Erfahrungen und Abschluss eines Jurastudiums baute ich mit Kollegen ▶

ANZEIGE

**TROCKKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE  
0848 76 25 24

[www.trockkag.ch](http://www.trockkag.ch)

Dietikon    Boniswil  
Chur        Horw  
Muttenz    Zofingen





zwei Anwaltsbüros auf, war der erste Geschäftsführer der Schweizerischen juristischen Datenbank und gründete und leitete rund 50 Baugenossenschaften. Später initiierte ich die Espace Real Estate AG. Da diese den Fokus nicht auf generationentaugliches Wohnen richten wollte, suchte ich neue Partner und gründete mit diesen die Bonainvest Holding AG, Muttergesellschaft der Bonainvest AG und der Bonacasa AG. Bonainvest hat in den letzten Jahren über 1000 Wohnungen erstellt, plus den eigenen auch 7000 weitere Wohnungen von Drittinvestoren. Die Bilanzsumme mit den bereits gekauften Grundstücken wird in ungefähr 4 Jahren circa 600 Mio. CHF betragen. Bonacasa ist Marktführerin in punkto Servicewohnen in der Schweiz.

**Sie bieten Ihren Kunden als Alleinstellungsmerkmal nachhaltige Architektur, smarte Haustechnologie und Living Services.**

**Was genau steckt hinter diesem Konzept?**

Wir wollen allen Menschen ein komfortables Wohnumfeld verbunden mit Sicherheit bieten. Niemand will alt sein. Treten Beschwerden vorübergehend oder permanent auf, dann soll eine Wohnung Autonomie ermöglichen. Unsere Wohnungen sind schwellenfrei, Tür- und Gangbreiten ermöglichen auch eine Benutzung im Rollstuhl. Smart Home Elemente steigern den Komfort und geben Sicherheit. Auslöser für alle diese Arbeiten war der Besuch meiner Grossmutter im Rollstuhl im Elternhaus: keine der drei Toiletten taugte und sie musste in der Garage behelfsmässig auf die Toilette. Alle Wohnungen, die wir seit 2009 gebaut haben,

**BIOGRAPHIE  
IVO BRACHER**

(\*1957), studierte Rechts- und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Bern. Seit über 30 Jahren ist er selbstständiger Berater und Wirtschaftsanwalt. Bracher ist seit 2009 Vorsitzender der Geschäftsleitung und Verwaltungsratspräsident der Bonainvest Holding AG. Diese betreibt in Oensingen mit 19 Firmen und Hochschulen auch die Smart Living Loft.

erlauben der Grossmutter, die zu Besuch kommt, einen komfortablen Gang auf das WC. Dies dient Jung und Alt: nach Operationen wird auch der junge Mensch sofort zum Spital «hinausgeworfen» und dann muss seine Wohnung funktionieren.

**Für die Planung ihrer Liegenschaften haben Sie einen Regelkatalog definiert, der rund 200 Punkte umfasst. Was sind die wichtigsten Punkte dieses Katalogs?**

Die wichtigsten Punkte sind Hindernis- und Schwellenfreiheit, verbunden mit Sicherheitselementen. Um dies zu erreichen, müssen wir vor dem Baubeginn einiges an Denkarbeit leisten. Unterstützt wird dies mit einem Informatiksystem, abrufbar über Telefon oder über die Bonacasa-App, mit deren Hilfe man eine Concierge rufen kann, bzw. im Notfall auch die Ambulanz kommt.

**Die Bonainvest Holding AG wurde von der Walder Stiftung für «selbstbestimmtes Wohnen im Alter» ausgezeichnet. Warum liegt Ihnen die ältere Generation am Herzen?**

Ich leite seit 30 Jahren Genossenschaften im Altersbereich. Wir werden alle immer älter. Dies führt dazu, dass viele ältere Menschen die Angst umtreibt, ihre Ersparnisse könnten nicht bis zum Ende des Lebens reichen. Diese Ängste sind zum Teil verständlich, weil die Verzinsung und der Umwandlungssatz seit Jahren sinken. Es braucht gute bezahlbare Wohnungen. Ein zweiter Aspekt, der mich berührt, ist die Einsamkeit von älteren Menschen. Mit dem Bau von technisch gut durchdach-



**ICH WOLLTE  
EINEN BERUF  
ERGREIFEN, DER  
MIT MENSCHEN  
ZU TUN HAT.**



**SMARTE  
WOHNUNGEN  
FÖRDERN  
AUTONOMIE  
UND KOMFORT  
FÜR JUNGE  
UND ALTE.**



ten Liegenschaften mit Gemeinschaftsräumen, in denen zahlreiche Veranstaltungen stattfinden, versuchen wir, ihre Lebensqualität zu verbessern.

**Sie kooperieren bei Standort- und Arealentwicklungen auch mit den Gemeinden. Können Sie ein Beispiel für diese Zusammenarbeit geben?**

Ja, wir entwickeln fast jedes Projekt in Zusammenarbeit mit Gemeinden. Wir wollen an zentralen Lagen gute generationentaugliche Wohnüberbauungen entwickeln. Wir arbeiten dabei sehr intensiv mit Einwohner-, Bürger- und Kirchgemeinden zusammen, denn es gibt viele Bedürfnisse: Pflegbetten, Einkaufen, Bushaltstelle, Gruppenarztpraxis, Physiotherapie, neben guten Wohnungen. Alles wird verbunden mit guter Architektur, energetisch optimierten Gebäudehüllen, nachhaltiger Wärmeenergie und geschickten Grundrissen.

**Sie halten Stockwerkeigentum für ein Auslaufmodell und investieren stattdessen in erster Linie in den Mietwohnungsbau. Warum?**

Ja, wir investieren viel weniger in Stockwerkeigentum. Denn wir wollen grundsätzlich für unsere Investoren ein Portfolio aufbauen. Zudem ist die Finanzierung für Interessenten bereits ab 55 Jahren viel schwieriger geworden. Das Hauptproblem im STWE sind aber die grundzyklischen Erneuerungen, die ja überwiegend aus dem Erneuerungsfond bezahlt werden sollten, der oft unterdotiert ist. Bei dem heutigen klassischen STWE-Modell können einzelne Parteien Entscheidungen verhindern, wenn es um grössere Renovationen geht. Ein anderes Modell, das wir derzeit prüfen, ist Stockwerkeigentum auf Zeit, das über 30 Jahre abgeschlossen wird. Kerneigentümer könnte eine Pensionskasse sein, welche dann nach 30 Jahren die Erneuerungen übernimmt.

**Was kennzeichnet den Immobilienmarkt Stadt und Kanton Solothurn, welche Besonderheiten gibt es?**

Die Dynamik findet eher im Umland statt, weniger in der Stadt Solothurn. Stadt und Kanton Solothurn



**Miele**

## Wir kümmern uns nicht nur um Ihre Betriebskosten, sondern auch um die Umwelt

Die Kleinen Riesen für das Mehrfamilienhaus realisieren dank der hohen Ressourceneffizienz sehr niedrige Betriebskosten. Die Waschmaschinen erreichen die Energieeffizienzklasse A+++ und die Trockner A++. Dank dem wartungsfreien Wärmetauscher ist sichergestellt, dass der Energieverbrauch kontinuierlich niedrig bleibt.

**Miele. Immer Besser.**





“  
JEDE WOHNUNG  
SOLLTE TECHNISCH  
SO AUSGERÜSTET  
SEIN, DASS DIE  
NUTZER IM NOTFALL  
SCHNELL GEFUNDEN  
WERDEN KÖNNEN.  
”

fehlt eine klare Vermarktungsstrategie. Die Entfernung von Solothurn zum Flughafen Zürich ist in etwa gleich, wie von Paolo Alto nach San Francisco. Somit könnte Google's Schweizer Firmensitz an sich auch in Solothurn, Olten oder Grenchen statt in Zürich sein. Damit Solothurn überhaupt wahrgenommen wird, bedingt dies aber die Bündelung der Argumente und planerische Koordination. Einfach 300 Wohnungen in Olten ohne Veloabstellplätze am Bahnhof zu bauen geht nicht. Solothurn scheint oft an einer Selbstblockade zu leiden, obwohl es in unserem Kanton sehr gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen gibt. Vermutlich haben die rund 300 Mio. CHF Finanzausgleich etwas Trägheit ausgelöst. Die Steuerstrategie lässt nun aber hoffen: es braucht nach Annahme der tieferen Unternehmenssteuersätze dann aber wirklich ein koordiniertes Vermarkten der Standortvorteile.

**Sie haben sich als Co-Investor für den Bau der Wasserstadt Solothurn stark gemacht. Schlussendlich wurde das Projekt aus juristischen Gründen vom Bau- und Justizdepartement abgelehnt. Warum?**

Für gewisse Politiker in Solothurn waren offensichtlich andere Themen wichtiger als das zukunftsorientierte Projekt der Wasserstadt. Dieses

hätte die Entsorgung des Stadtmistes rund dreimal bezahlt und einzigartigen Wohnraum geschaffen. Der Grund und Boden des Projekts gehört der Stadt und dem Kanton. Bonainvest und andere Investoren hatten ein bewilligungsfähiges Vorprojekt aus der Feder von Herzog & de Meuron Architekten als PPP-Modell in Zusammenarbeit mit Stadt und Kanton entwickelt. Dieses Projekt hätte für die Region und den Kanton Solothurn eine Signalwirkung gehabt. Während der Projektphase wurde das Raumplanungsgesetz geändert, was zur Folge hatte, dass das Baugrundstück vorläufig nicht mehr als Wohnbauzone eingezont werden konnte.

**Was tun Sie in Ihrer Freizeit, um sich von Ihrer Arbeit zu erholen?**

Ich lese, laufe, rudere, fahre gerne Ski oder schaue mir Städte an, dies mit meiner Frau und meiner Familie. Beim Lesen interessieren mich vor allem Fragen rund um die technischen Möglichkeiten und die Entwicklung unserer Gesellschaft. Was macht gutes Wohnen aus? Denn wir stehen punkto Energie und Lebensqualität verbunden mit den demographischen Veränderungen vor grossen Herausforderungen. Die Planung muss viel integrierter erfolgen. Und die Politik muss übergeordneter und langfristiger denken.



**\*DIETMAR  
KNOPF**

Der diplomierte  
Architekt ist  
Chefredaktor der  
Zeitschrift ImmoBilia.

# MIETZINS ALS WICHTIGSTER FAKTOR FÜR VERDICHTUNG

Die neusten Erhebungen des Bundes zeigen: Der Mietzins ist der wichtigste Faktor, um Verdichtung zu erreichen. Tiefe Mieten führen zu Mehrkonsum von Wohnfläche.

TEXT – IVO CATHOMEN\*



## ▶ HOHE MIETZINSE, TIEFER FLÄCHENVERBRAUCH

Mieter handeln rational. Sind die Mietzinse hoch, schränken sie ihren Wohnflächenverbrauch ein. Das ist der Schluss aus den jüngsten Erhebungen des Bundesamts für Statistik zu den Schweizer Wohnverhältnissen. 2017 konsumierte jeder Bewohner in der Schweiz im Durchschnitt 46 Quadratmeter. Je grösser die Wohnung nach Massgabe der Zimmerzahl, umso höher ist der Flächenverbrauch. Sind es bei den 1-Zimmer-Wohnungen durchschnittlich nur 29 Quadratmeter, so beläuft sich der Konsum bei 6 und mehr Zimmern auf doppelt so viel, nämlich 59 Quadratmeter pro Person.

Auffallende Abweichungen vom Durchschnittswert sind in Städten mit mehr als 100 000 Einwohnern sowie in bevorzugten Vororten und Tourismusregionen auszumachen. In den grössten Städten beträgt die durchschnittliche Wohnfläche vergleichsweise tiefe 36 bis 43 Quadratmeter – und dies, obwohl die Anzahl Personen pro Wohnung in den grössten Städten mit zwischen 1,9 und 2,2 Personen mehrheitlich unter dem schweizerischen Durchschnitt liegt (2,2).

Der geringere Flächenkonsum korrespondiert mit den höheren Mietzinsen in den Städten. Die Mieter in der Schweiz bezahlten gemäss einer ebenfalls jüngst veröffentlichten Statistik über die Periode 2015 bis 2017 durchschnittlich 1319 CHF Nettomietzins pro Monat. Zürich (1536 CHF), Genf (1395 CHF), Winterthur (1381 CHF) und Luzern (1371 CHF) lagen signifikant über diesem Durchschnittswert.

## FEIND DER VERDICHTUNG

Damit lässt sich argumentieren, dass die Höhe des Mietzinses ein Hauptfaktor dafür ist, wie viel Wohnraum pro Person konsumiert wird. Diese Preiselastizität könnte wiederum dahingehend interpretiert werden, dass Wohnraum ab einer bestimmten als notwendig erachteten Fläche kein reines Grundgut darstellt. Damit ist ein höherer bzw. steigender Mietzins dazu geeignet, den Flächenkonsum zu beeinflussen. Werden die Mietzinse durch Regulierung unter dem Marktgleichgewicht gehalten, wird der Konsum von Wohnfläche stimuliert – für gleich viel Mietzins kann mehr Fläche verbraucht werden.

Damit ist der Mietzins ein wichtiger Faktor bei den Verdichtungsbestrebungen. Denn Verdichtung kann nicht nur bei der Bauordnung ansetzen. Sie muss ebenso den Flächenverbrauch in Betracht ziehen. Dieser hat 2017 gegenüber den Vorjahren nochmals auf die erwähnten 46 Quadratmeter zugenommen. Von 2013 bis 2016 lag er bei 45 Quadratmeter. Das tönt nach wenig. Umgerechnet auf die Schweizer Bevölkerung sind es aber immerhin 8,4 Mio. Quadratmeter. Eine Konsolidierung des Flächenverbrauchs zeichnet sich zwar ab, eine eigentliche Trendwende ist aber nicht in Sicht. ■



\*IVO CATHOMEN

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

## WOHNFLÄCHENVERBRAUCH 2017

Durchschnittliche Wohnfläche pro Bewohner in Quadratmeter

Schweiz	46
<b>100 000 und mehr Einwohner</b>	
Basel	40
Bern	39
Genève	36
Lausanne	37
Winterthur	43
Zürich	39
<b>50 000 bis 99 999 Einwohner</b>	
Biel	41
Lugano	47
Luzern	45
St. Gallen	44
<b>20 000 bis 49 999 Einwohner (Auswahl)</b>	
Aarau	48
Chur	45
Dietikon	38
Dübendorf	43
Frauenfeld	49
Fribourg	37
La Chaux-de-Fonds	43
Meyrin	31
Neuchâtel	41
Nyon	40
Rapperswil-Jona	47
Schaffhausen	48
Sion	44
Thun	43
Uster	45
Wettingen	46
Wetzikon ZH	43
Wil SG	46
Yverdon-les-Bains	37

QUELLE: BUNDESAMT FÜR STATISTIK, WOHNVERHÄLTNISSE, STRUKTURERHEBUNG, MÄRZ 2019

## SCHWEIZ

### VERNEHMLASSUNG ZU EIGENMIETWERT

Anfang April hat die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats die Vernehmlassung zum Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung eröffnet. Interessierte Kreise haben bis zum 12. Juni Zeit, sich zu den Vorschlägen und Varianten der Kommission zu äussern. Ebenfalls Anfang April hat das Finanzdepartement die Vernehmlassung zur Änderung der Eigenmittelverordnung lanciert. So sollen die Vorschriften für Hypotheken für Wohnrenditeliegenschaften verschärft werden.

### UNTERSCHRIFTENSAMMLUNG FÜR INITIATIVE

Ende März hat die Unterschriftensammlung für die Volksinitiative «Gegen die Verbauung unserer Landschaft (Landschaftsinitiative)» begonnen. Die Sammlung dauert bis zum 26. September 2020. Die Initiative zielt darauf ab, die Überbauung des Kulturlandes zu stoppen und dem Bauen ausserhalb der Bauzonen Grenzen zu setzen. Bund und Kantone sollen u. a. dafür sorgen, dass im Nichtbaugelände die Zahl der Gebäude und die von ihnen beanspruchte Fläche nicht zunehmen.

### RÜCKLÄUFIGE SCHLICHTUNGSFÄLLE

Im Vergleich zum 1. Halbjahr 2018 sowie zum 2. Halbjahr 2017 gab es in der 2. Jahreshälfte 2018 weniger neue Schlichtungsverfahren im Miet- und Pachtwesen. Insgesamt wurden im vergangenen Halbjahr 12 700 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Gleichzeitig wurden 12 678 Fälle er-

ledigt. Eine Einigung zwischen den Parteien durch Vergleich, Klageanerkennung oder Klagerückzug wurde in 6345 Fällen erzielt. Dies entspricht einem Anteil von 50% der erledigten Verfahren. Zum Jahresende waren 6223 Fällen pendent.

### BÜRGERLICHE MEHRHEIT IN DEN STÄDTEN

In den Exekutiven der Schweizer Städte mit mehr als 10 000 Einwohnern dominiert mit Abstand die FDP als stärkste Partei. 266 von insgesamt 963 Exekutivmitgliedern gehören den Freisinnigen an, wie eine jüngst veröffentlichte Erhebung des Bundesamts für Statistik für das Jahr 2018 zeigt. 59 von ihnen sind Frauen, 207 Männer. Die SP kommt auf 209 Mandate, die CVP auf 142 und die SVP auf 129. Die anderen Parteien sind bereits deutlich abgeschlagen. 38% der Mandate entfallen auf Frauen. Innert zehn Jahren veränderten sich die Parteistärken nur geringfügig. SVP und SP verloren leicht, die CVP legte zu.

## BASEL-STADT

### WOHNSITZPFLICHT FÜR WOHNUNGSKÄUFER?

In Basel sollen am alten Radiostudio-Standort der SRG auf dem Bruderholz 48 Eigentumswohnungen entstehen. Der Grosse Rat stimmte Zonenänderung und einen Bauungsplan oppositionslos zu. Die Bau- und Raumplanungskommission hatte allerdings für den Fall, dass Eigentumswohnungen entstehen, eine Residenzpflicht für Käufer in die Vorlage aufgenommen. Nun ficht die SRG den Parlamentsentscheid an. Die Residenzpflicht ist rechtlich umstritten.

# Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement



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

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)

**ABAIMMO**  
by Abacus

# ERNEUERUNGS- FONDS: WOHIN GEHT DIE REISE?

Einlagen in den Erneuerungsfonds sind in den meisten Kantonen sowie bei der Bundessteuer als Liegenschaftsunkosten abzugsfähig. Mit der im Parlament diskutierten Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung wird diese Möglichkeit zumindest bei selbstbewohntem Eigentum verschwinden.

TEXT – MICHEL DE ROCHE\*

Die Höhe des Eigenmietwerts überrascht viele Käufer erst lange nach dem Einzug.

BILD: 123RF.COM



## ► AUSGANGSLAGE

Die Eigenmietwertbesteuerung wurde bereits 1940 Bestandteil des Schweizer Steuerrechts. Sie war Gegenstand anhaltender politischer Auseinandersetzungen. Bisher war jedoch allen Versuchen, die auf eine Änderung oder Abschaffung des Systems zielten, kein Erfolg beschieden. Zuletzt scheiterte eine Volksinitiative für «Sicheres Wohnen im Alter» im September 2012. Diese Initiative sah vor, dass Pensionierte ein einmaliges Wahlrecht haben sollten, um auf die Eigenmietwertbesteuerung am Wohnsitz für selbstgenutztes Wohneigentum zu verzichten.

Das Schweizer Steuerrecht beruht auf den Grundsätzen der Besteuerung des Gesamteinkommens und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen. Mieteinnahmen aus Wohneigentum sind als Einkünfte zu versteuern. Im Fall von selbstbewohntem Eigentum muss der Eigentümer den sogenannten Eigenmietwert als Einkommen versteuern, weil der Gesetzgeber davon ausgeht, dass ihm aus dem Eigentum ein Nutzen im Sinne von ersparter Miete zufließt. Im Gegenzug ist es dem Eigentümer sowohl beim selbstbewohnten als auch beim vermieteten Eigentum erlaubt, Unterhaltskosten und Schuldzinsen vom Einkommen abzuziehen.

## EINLAGEN IN DEN ERNEUERUNGSFONDS

Einlagen in den Erneuerungsfonds sind in den meisten Kantonen und beim Bund als Liegenschafts-

unkosten abzugsfähig. Es muss einzig sichergestellt sein, dass der Fonds lediglich zum Zwecke von Unterhalt, Reparatur und Erneuerung verwendet wird. Das Fondsvermögen ist steuerlich kein Sondervermögen, sondern ist vom einzelnen Stockwerkeigentümer entsprechend seiner Wertquote an seinem Wohnsitz zu versteuern. Die Verwaltung ist deshalb gehalten, jedem Eigentümer jährlich eine Übersicht über seine Einlagen und seinen Anteil am Erneuerungsfonds zu erstellen, damit der Eigentümer seiner Steuerdeklarationspflicht nachkommen kann.

Die Erträge des Erneuerungsfonds unterliegen der Verrechnungssteuer. Diese kann von der Gemeinschaft bzw. durch den Verwalter zurückgefordert werden, soweit die Stockwerkeigentümer Wohnsitz in der Schweiz haben.

## ABSCHAFFUNG DER EIGENMIETWERTBESTEUERUNG?

Eine Anfang 2017 eingereichte parlamentarische Initiative der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats zielt nun auf die Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung für den Hauptwohnsitz. Sie stiess auch in der Kommission des Nationalrats auf Zustimmung. Derzeit läuft der politische Prozess. Der Entwurf der inzwischen ausgearbeiteten Gesetzesvorlage ist noch bis Juni in der Vernehmlassung.

Mit der Abschaffung der Eigenmietwertbesteuerung am Wohnsitz sollen auch die Abzüge für Unterhalts- und

“  
VOR DEM  
INKRAFTTRETEN  
EINER ALLFÄLLIGEN  
ABSCHAFFUNG DER  
EIGENMIETWERT-  
BESTEUERUNG  
KANN MAN NOCH  
VON STEUERLICHEN  
ABZUGSMÖGLICHKEITEN  
PROFITIEREN.  
”

Instandstellungskosten, Versicherungsprämien sowie Verwaltungskosten aufgehoben werden. Auf Bundesebene sollen zudem die Abzugsmöglichkeiten für ausserfiskalisch motivierte Abzüge fürs Energiesparen, Umweltschutz sowie Denkmalpflege entfallen. Den Kantonen soll hier noch ein Spielraum gelassen werden.

### FOLGEN DES SYSTEMWECHSELS IM STOCKWERKEIGENTUM

Mit der Abschaffung der Möglichkeit des Abzugs der Unterhaltskosten entfällt automatisch auch die Möglichkeit des Abzugs von Einlagen in den Erneuerungsfonds. Dies ist fiskalisch nachvollziehbar und konsequent. Umgekehrt dürfte dieser Systemwechsel Stockwerkeigentümer noch weniger motivieren, ihren Erneuerungsfonds so zu äufnen, wie das erforderlich wäre. Gepaart mit der bisherigen Weigerung der Politik, die Schaffung und die Höhe der Einlagen in den Erneuerungsfonds zwingend zu regeln, dürfte dieser Systemwechsel die Finanzierung von grosszyklischen Sanierungen im Stockwerkeigentum weiter erschweren.

### STEUEROPTIMIERUNG VOR SYSTEMWECHSEL

Es ist nicht damit zu rechnen, dass der angedachte Systemwechsel vor den Steuerperioden 2020/21 in Kraft treten wird. Eigentümer, welche noch von der steuerlichen Abzugsfähigkeit der Unterhaltskosten und damit im Fall von Stockwerkeigentum auch der Einlagen in den Erneuerungsfonds profitieren wollen, sei Folgendes geraten:

Allenfalls bestehende Sanierungsprojekte sind zu beschleunigen und zeitnah abzuwickeln. Bei der Bezahlung ist zu beachten, dass einzelne Kantone für die Frage der steuerlichen Abzugsfähigkeit auf das Datum der Rechnungsstellung des Unternehmers, andere auf das Datum der Bezahlung der Rechnungssumme abstellen.

Bis zum Systemwechsel können Einlagen in den Erneuerungsfonds gegenüber den bisherigen Summen erhöht werden. Selbstverständlich ist hierbei auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Stockwerkeigentümer zu achten.



**\*MICHEL DE ROCHE**

Der Autor ist Advokat in Basel mit Fokus auf Immobilienrecht. Er ist Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

ANZEIGE

*Carlo Staub – Geschäftsleitung  
STAUB Immobilien Treuhand AG, Frauenfeld:*

« Die Mobile Apps von **W&W** steigern die Effizienz unserer Immobilienbewirtschafter. »

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

**w w i m m o . c h**

# WIE KOMMT LEBEN AUFS AREAL?

Die Zukunft vieler ehemaliger Industrieareale beginnt mit der Umnutzung. Bestehende Elemente mit historischem Industriecharakter werden oft erhalten und verleihen dem Areal eine Identität.

TEXT – BRITTA VODICKA & DAVID JOHO\*



Kunstobjekte im  
Zellweger-Park in  
Uster.

BILD: ROMAN KELLER

## ► AUSTAUCH UNTER DEN BEWOHNERN FÖRDERN

Ziel einer nachhaltigen Arealentwicklung ist es, Leben auf das Areal zu bringen, das Impulse gibt und die Weiterentwicklung fördert. Dafür spielt der geeignete Nutzungsmix mit den entsprechenden Nutzergruppen eine wesentliche Rolle. Die Rollen von Wohnen und Arbeiten vermischen sich in der heutigen Zeit teilweise, was sich in räumlichen Hybridformen wie Coworking im Wohnquartier oder Small-Office/Homeoffice innerhalb der Wohnung niederschlägt. Die Bedeutung des Wohnens und die Ansprüche daran verändern sich mit der soziodemografischen Bewegung in Richtung von mehr Einpersonenhaushalten und sich wandelnden Familienkonstellationen über die verschiedenen Lebensphasen hinweg. Zusätzlich zur ökologischen wird auch die soziale Nachhaltigkeit zum Begriff. Gesucht werden private Rückzugsorte mit gemeinschaftlichem Austausch bei Bedarf. Nebst den eigenen vier Wänden sorgen Gemeinschaftsräume mit hohen Aufenthaltsqualitäten wie Lounges, Wohnzimmer und Dachterrassen für geselligen Austausch. Bereiche für Urban Gardening sowie gemeinschaftliches Kochen und Speisen werden den Bewohnern zur Aneignung angeboten. Die Sharing-Economy ermöglicht eine Velowerkstatt für alle und gemeinschaftliche

**ZWISCHENNUTZUNGEN MÜSSEN TEIL DES TRANSFORMATIONSPROZESSES WERDEN.**

BEAT ODINGA, ODINGA  
PICENONI HAGEN AG

Mobility-Konzepte. Nachbarn werden zu einer Community, und Areal-Apps stellen jederzeit den kurzfristigen Austausch sicher. Generationenwohnen, Cluster und Familienwohngemeinschaften lösen grossenteils die typischen Wohnungstypologien von 2-, 3- und 4-Zimmer-Wohnungen ab. Ist der Austausch unter den Bewohnern einmal angeregt, ist bereits ein Schritt in Richtung eines lebhaften Areals getan.

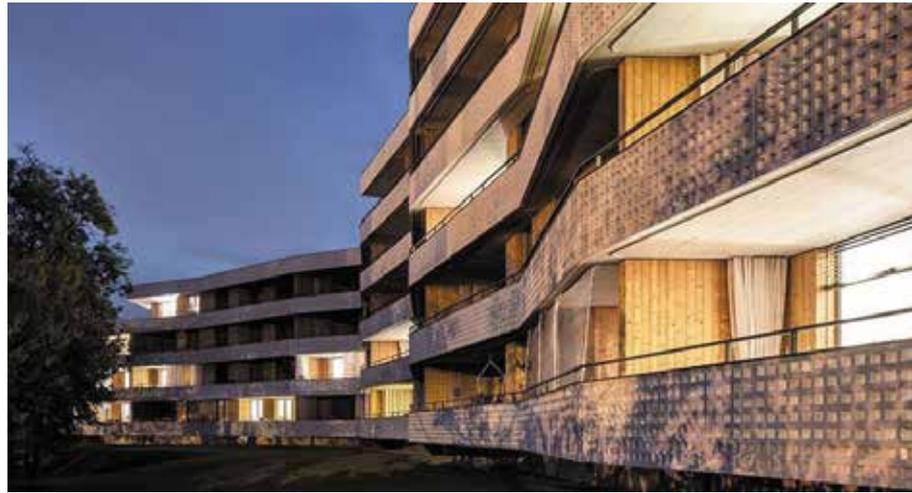
Bei der Arealentwicklung des Hobelwerks Winterthur, ehemaliges Kälin-Areal, erarbeiteten die Arealentwickler Odinga Picenoni Hagen AG in einer ersten Phase ein Leitbild für die sozial nachhaltige Entwicklung des Areals unter dem Motto «Leben - Beleben - Begegnen». Dieses macht wesentliche Aussagen zum Erscheinungsbild und der Atmosphäre auf dem Kälin-Areal und hat zum Ziel, eine möglichst grosse Wohn- und Lebensqualität für die Zielgruppen zu schaffen: von Familien über Single- und Paarhaushalte bis hin zu den Senioren.

## VOM FRÜHSTÜCKSLADEN ZUM WIRTSCHAFTSFAKTOR

Ein weiterer wichtiger Faktor für die erfolgreiche Entwicklung eines Areals ist das Gewerbe. Damit sind einerseits Kleingewerbe und Einkaufsmöglichkeiten gemeint, die den täglichen Bedarf der

Bewohner decken: der Laden um die Ecke, die Bäckerei, der Obst- und Gemüsehändler, das Quartiercafé, der Mehrzweckraum für kreative oder sportliche Freizeitangebote. Unter Betrachtung eines grösseren Radius sind damit Dienstleistungs- oder Gewerbeunternehmen gemeint, die dem Areal, je nach Grösse und Art des Areals, wirtschaftlichen Schwung verleihen und so das Areal zu einem Wirtschaftsfaktor im Standortmarketing der Region machen. Für die erfolgreiche Ansiedelung von Unternehmen ist eine Zusammenarbeit mit der Standortförderung der Region oder des Kantons unerlässlich. Diese kann auf übergeordneter Ebene für ein attraktives Klima sorgen, das Chancen eröffnet und innovative Unternehmen anzieht.

Die Bildung von Clustern innerhalb eines Wirtschaftszweiges, wie dies auf dem SIG-Areal in Neuhausen am Rhein angestrebt wird, kann eine geschickte Strategie für die nachhaltige Wertschöpfung eines Areals darstellen. Die Firma Trapeze hat auf dem SIG-



Areal ihren Prototypen des autonomen Busses Trapizio entwickelt und in der Pilotphase getestet, mit dem Ergebnis, dass dieser seit gut einem Jahr im öffentlichen Linienverkehr von Neuhausen verkehrt. Durch diese Erfolgsgeschichte siedelte sich beispielsweise das Swiss Transit Lab (Kompetenzzentrum für intelligente Mobilität) an, welches wiederum weitere Unternehmen im Bereich der Mobilität anziehen wird.

Ein wachsender Anteil an Wirtschaftsunternehmen geht Hand in Hand mit einer grösseren ▶

Zellweger Park Uster  
(BILD: ROMAN KELLER).

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**



Arealplakat vom Hobelwerk Winterthur.  
(BILD: WALDER WERBER WERBEAGENTUR AG)

Nachfrage nach Nutzungen. Das Angebot an Einkaufsmöglichkeiten, Gastronomie, Fitness und Abendunterhaltung nimmt zu und erschliesst dadurch wiederum eine grössere Öffentlichkeit.

### KURATIERTER FLÄCHEN UND ERSCHLISSUNG

Die Begegnungsräume, welche das Areal beleben, müssen sehr sorgfältig entwickelt werden. Ein Aussenraumkonzept schafft Bezüge zu anderen öffentlichen Orten ausserhalb des Areals: zum Dorfkern, zu einem Naherholungsort, zu einer Touristenattraktion, zu Grünflächen und Plätzen, die bereits frequentiert werden und belebt sind. Hierbei kann die optimale Anbindung an den öffentlichen Verkehr eine wichtige unterstützende Rolle einnehmen. Ist ein Ort nicht einfach zu Fuss aus dem Stadtzentrum heraus erreichbar, sollte er gut mit Zug oder Bus erschlossen sein. Velowege und Parkierungsmöglichkeiten ergänzen die Erschliessung. Im Zeitalter der Sharing-Economy ist ein Mobility-Konzept auf Areal-Ebene üblich. Kleinwagen sowie Elektrobikes oder Velos stehen zentral für alle Nutzer im Mobility-Hub zur Verfügung und ersetzen das herkömmliche Statussymbol Auto.

Ist das Areal einmal verkehrstechnisch mit der Umgebung vernetzt, wird die Wegführung auf dem Areal wesentlich. Sorgfältig konzipierte Aussenräume haben die Aufgabe, Passantenströme zu lenken – von Gassen zu Plätzen, von dort in Läden und Cafés hinein. Gut gestaltete Orte im Freien mit Sitz- und Spielgelegenheiten, Grünflächen und Pflanzen, gewährleisten den längeren Aufenthalt der Besucher und fördern somit ein lebhaftes Quartiersleben. Die an öffentliche Plätze angrenzenden Erdgeschossnutzungen müssen sorgfältig kuratiert werden. Unter Umständen lohnt es sich, Nutzungen, welche den Austausch und die Ge-

“  
**PROJEKTENTWICKLER MÜSSEN VISIONEN ENTWICKELN, DIE ÜBER DIE NÄCHSTEN GENERATIONEN HINWEG AUCH NOCH BESTEHEN KÖNNEN.**

“  
OLIVER HAGEN, ODINGA  
PICENONI HAGEN AG



meinschaft fördern, möglicherweise jedoch die Renditeansprüche nicht erfüllen, quer zu finanzieren, um nachhaltig die Attraktivität und somit die nachhaltige Wertschöpfung des Areals zu sichern.

### NACHHALTIGKEIT UND ARCHITEKTUR

Energetische und ökologische Auflagen gelten heute für alle grösseren Arealentwicklungen. Nicht ganz einfach ist es, sich im Dschungel der Öko-Labels zu rechtzufinden. Es gilt zu klären, welche Ziele der Bauherr auf dem Areal verfolgen möchte und mit welchen Massnahmen diese in Übereinstimmung mit den weiteren Ansprüchen an das Areal umgesetzt werden können. Hierfür sind ein tiefes Verständnis für das Gebiet der Nachhaltigkeit und eine zielführende Beratung essentiell.

Last but not least bereitet wohldurchdachte und ansprechende Architektur den Weg zu attraktiven Räumen, in welchen man sich gerne aufhält – im Aussen wie im Innenraum. Die Übergänge zwischen Aussen und Innen sowie kluge Freiraumkonzepte innerhalb der Gebäude sind ebenso wichtig wie smarte Grund-



**SIG Areal in Neuhausen am Rhein**  
(BILD: ZVG).

risstypologien, welche der zeitgemässen Forderung nach Variabilität, Flexibilität und Diversität nachkommen. Die Wahl der geeigneten Konstruktionen hat wesentlichen Einfluss auf die Baukosten und spielt auch im Nachhaltigkeitskonzept eine Rolle. Das wohl am stärksten von den Nutzern bewusst wahrgenommene Element der Architektur ist die Materialisierung. Farbe und Beschaffenheit sprechen die Nutzer auf emotionaler Ebene an. Beim Betreten eines Raumes spürt jeder sofort, ob er sich gern darin aufhält oder nicht.

Verschiedene Verfahren können den richtigen Ansatz zur passenden Architekturlösung darstellen. Angefangen beim Direktauftrag, wenn der Wunscharchitekt schon gesetzt ist, bis hin zum Studienauftrag mit einer Anzahl eingeladener Architekten, welche zuvor sorgfältig evaluiert wurden. Beim Zellweger-Park in Uster, der aus einem Park mit zwei natürlichen Weihern besteht, wurden bewusst unterschiedliche Verfahren für die Bebauung der einzelnen Baufelder gewählt: Einige wurden im Direktauftrag vergeben, für andere wurde ein Studienauftrag durchgeführt.

## AREALENTWICKLUNG BRAUCHT ZEIT

Der wichtigste Faktor, der alle oben genannten Entwicklungsaspekte berührt, ist die Zeit – Arealentwicklung braucht Zeit. Zeit, um Akzeptanz in der Bevölkerung zu finden und zu identifizieren, welche Bedürfnisse bei den neuen Nutzern entstehen. Nicht zuletzt spielt die Zeit auch im Sinne der Etappierbarkeit eine ganz pragmatische Rolle. Durch die Entwicklung des Areals in Etappen haben der Bauherr und die Projektbeteiligten die Gelegenheit, die bereits realisierten Etappen zu analysieren und bei Bedarf Anpassungen bei den zukünftigen Etappen durchzuführen. In diesem Sinne gewährleistet die Etappierung die Risikokontrolle über die Arealentwicklung in ihrer Gesamtheit.

Arealentwicklung muss als Generationenprojekt verstanden werden, als ein langfristiger Prozess, der Raum und Flexibilität für zukünftige Entwicklungen bietet und dadurch einen massgeblichen Mehrwert sowohl für den Eigentümer als auch für den Ort generiert.



**UNSERE VISION FÜR DAS SIG AREAL LIEGT IN DER VERNETZUNG VON ÖFFENTLICHEM RAUM UND EINER ATTRAKTIVITÄTSSTIEGERUNG DES AREALS.**



BEAT ODINGA, ODINGA PICONONI HAGEN AG



**\*BRITTA VODICKA**

Die Autorin ist Projektassistentin bei der Odinga Picononi Hagen AG.



**\*DAVID JOHO**

Der Autor ist Projektentwickler bei der Odinga Picononi Hagen AG.

# TRANSFORMATION EINES GROSSAREALS

Die Weiterentwicklung eines Grossareals ist eine Herausforderung. Diese erfordert vom Eigentümer Mut für innovative Nutzungskonzepte – und viel gegenseitiges Vertrauen.

TEXT – NIKLAS NAEHRIG\*

Bild links: Der neue Stücki Park in Basel. Gesamtansicht.  
Bild rechts: Das Village im Stücki Park.

BILDER:  
SWISS PRIME SITE IMMOBILIEN AG



## ► VOM OBJEKT ZUM AREAL

Das Areal der ehemaligen Stückfärberei in Basel ist seit jeher ein guter Ort für innovative Entwicklungen. Die Erfolgsgeschichte von Basel als führendem Standort der Chemie- und Pharmaindustrie nahm hier ihren Anfang. In den 1980er- und 90er-Jahren entwickelte der Ort durch progressive Kunst- und Clubprojekte internationale Strahlkraft. Im ersten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts erlebte das Gelände erneut einen tiefgreifenden Wandel, als das bekannte Basler Architekturbüro Diener & Diener hier im Auftrag der Jelmoli-Gruppe eines der grössten Shoppingcenter der Schweiz mit angeschlossenen Hotel plante und ausführte.

Unter der Regie des neuen Eigentümers Swiss Prime Site Immobilien AG erlebt das Areal seit 2016 erneut eine Transformation. Swiss Prime Site ist ebenfalls Eigentümerin des benachbarten Grundstücks mit über 30 000m<sup>2</sup> Labor- und Büroflächen, das bis 2023 in zwei Etappen um 27 000m<sup>2</sup> erweitert wird. Mit über 4000 Arbeitsplätzen entsteht hier ein für die gesamte Region Basel bedeutender Life Science Cluster.

Unter dieser Voraussetzung entschloss sich Swiss Prime Site im Oktober 2017, die ehemals getrennten Liegenschaften Shoppingcenter, Hotel und Science Park zukünftig als Gesamtareal unter der gemeinsamen Dachmarke Stücki Park zu führen. Für das Areal wurde zusammen mit der zur Swiss Prime Site-Gruppe gehörenden Wincasa ein Nutzungskonzept entwickelt, das Innovation, Erlebnis, Forschung, Gesundheit und Einkauf in den Mittelpunkt stellt und sowohl für Anwohner als auch für Kunden und Mitarbeitende der im Stücki Park ansässigen Firmen ein attraktives und vielfältiges Angebot bereithält. Mit Crossover-Konzepten werden Synergien zwischen den Arealnutzungen angestrebt.

Einen echten Mehrwert bedeutet zudem die effiziente und kompetente Betreuung aus einer Hand. Wincasa übernahm dabei nicht nur das technische und kaufmännische Management des Areals, sondern wickelt als integraler Immobiliendienstleister auch die zahlreichen Bauprojekte im Zusammenhang mit der Neuausrichtung ab.

## EIN AREAL – VIELE ERFOLGSGESCHICHTEN

Im Stücki Park werden bis 2023 in mehreren Phasen zahlreiche Transformationsprojekte mit hohem Innovationspotenzial umgesetzt. Die Labor- und Büroflächen in den vier Neubauten werden weitgehend schlüsselfertig erstellt. Den Mietern werden so voll ausgebaute Arbeitsplätze zur Verfügung gestellt. Ein einzigartiges Angebot, das massgeschneidert für dynamische Unternehmen aus dem Lifesciences-Bereich ist. So wird der Pharma und Biotechkonzern Lonza seine Erfolgsgeschichte im Stücki Park fort-schreiben und rund 8000 m<sup>2</sup> zusätzliche Flächen anmieten.

Auch in der ehemaligen Mall wurden innovative Raum- und Vermietungskonzepte umgesetzt. Nicht nur, dass in einem genauso mutigen wie radikalen Schritt der Retailanteil zugunsten von kleinflächigeren Nutzungen von 33 000 auf 10 000 m<sup>2</sup> reduziert wurde, gemeinsam mit dem Mieter Regus wurden auch neue Formate wie Co-Working-Spaces umgesetzt. Das Fitnessstudio GYYM hat seine Flächen im Stücki Park erweitert und gehört nun zu den grössten in der Schweiz.

Als sichtbarstes Zeichen der Neupositionierung und zugleich als Begegnungsort im Stücki Park wurde bereits im Herbst 2018 das Stücki Village eröffnet. Auf drei



## Clever sanieren – Rolladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



**RUFLEX Rollladen-Systeme AG**  
**Industrie Neu Hof 11**  
**3422 Kirchberg, Switzerland**

**Telefon +41 34 447 55 55**

**rufalex@rufalex.ch**  
**www.rufalex.ch**



Etagen ist hier ein neuartiges Flächenangebot mit attraktiver architektonischer Gestaltung und hoher Aufenthaltsqualität entstanden, das sich explizit an Gastronomie, Dienstleister, Büros und Arztpraxen richtet. Die Vollvermietung dieser Flächen ist eine weitere Erfolgsgeschichte, die für den Umgang mit leerstehenden Retailflächen in Einkaufszentren richtungweisend ist.

Ein weiterer bedeutender Meilenstein für die Transformation des Areals wird die Eröffnung des Multiplex-Kinos im Sommer 2020 sein. Zusammen mit dem Betreiber Arena werden hochmoderne Kinosäle und weitere Entertainmentnutzungen umgesetzt, die den Aufenthalt im Stücki Park zu einem einzigartigen Erlebnis machen.

### **VERTRAUEN – DER STOFF AUS DEM EINE ERFOLGREICHE TRANSFORMATION ENTSTEHT**

Um die komplexen Anforderungen im Management von gemischt genutzten Grossarealen zu erfüllen, sind neue Ansätze gefragt. Dies gilt ganz besonders dann, wenn das Areal als Ganzes oder in Teilen strategisch neu positioniert werden soll. Die Transformation des Areals Stücki Park mit Neubau der Labor- und Büroflächen sowie Einbau von Village und Kino bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung des Betriebs von Hotel und Mall stellt mit ih-

rer Komplexität höchste Anforderungen an das Areal- und Baumanagement.

Mit Mixed-Use-Site-Management und Construction- and Facility-Management konnte Wincasa dem Eigentümer von der Strategieentwicklung bis zur Umsetzung alle für die Transformation relevanten Dienstleistungen aus einer Hand anbieten. Die Bandbreite der erbrachten Leistungen geht dabei von der technischen und kaufmännischen Bewirtschaftung über die Beratung hinsichtlich der architektonischen Gestaltung und die Erstellung von Betriebs- und Nutzungskonzepten bis hin zur treuhänderischen Begleitung der Ausführung. Als grosser Vorteil hat sich erwiesen, dass für bestehende und neue Mieter auch in der Bauzeit nur ein Ansprechpartner zuständig ist und Anliegen offen diskutiert werden können. So werden Schnittstellen und Kommunikationswege minimiert und ein Vertrauensverhältnis zwischen allen beteiligten Parteien aufgebaut. Gegenseitiges Vertrauen ist vielleicht der wichtigste Erfolgsfaktor in einem komplexen Transformationsprojekt, das häufig genug auch ein unkonventionelles Vorgehen erfordert. ■



#### **\*DR. NIKLAS NAEHRIG**

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

# PROJEKTRISIKEN BEWERTEN

Ein Risikomodul beschreibt und bewertet Risiken von Projektentwicklungen. Das schafft Transparenz in Bewertungsgutachten und erhöht deren Akzeptanz.

TEXT – RAINER MARTI\*

## PROJEKTRISIKEN IN DER BEWERTUNGSPRAXIS

In der Bewertungslehre wird bei nicht baureifem Land von «Bauland mit Mängeln» gesprochen. Entsprechendes Land erfährt im Vergleich zu mängelfreiem Land einen Abschlag.

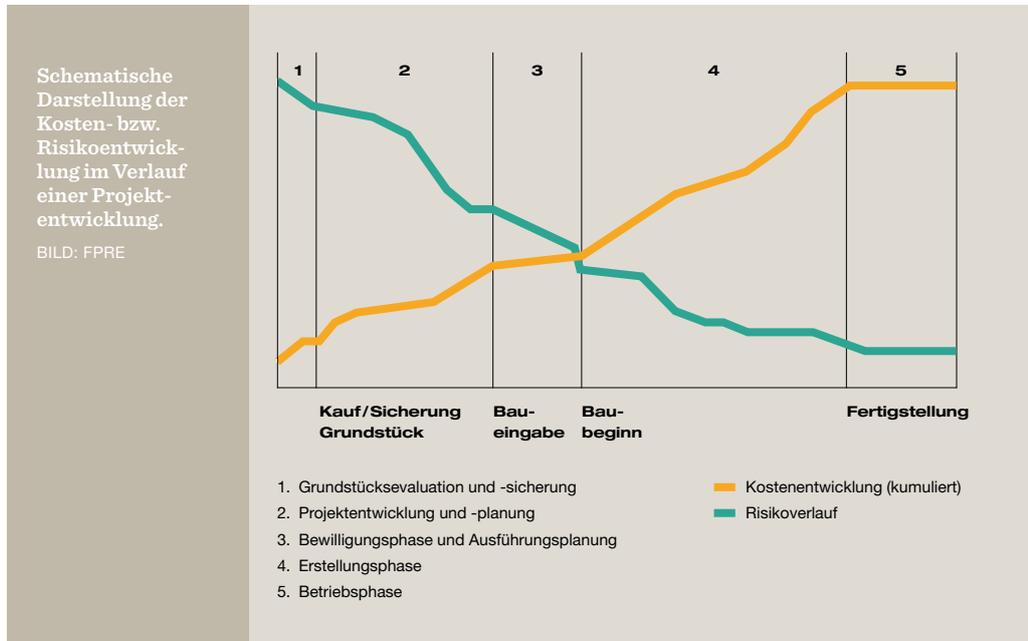
Gewisse «Mängel» können dabei mit einem einfachen «Preisetikett» versehen werden. Die Kosten für die Realisierung einer Erschliessungsstrasse ausserhalb des Grundstücks beispielweise kann ausreichend genau geschätzt und in der Bewertung berücksichtigt werden.

Andere «Mängel», die zum Wesen der Projektentwicklung gehören, sind komplexer. Bis zur Inbetriebnahme einer Immobilie vergeht Zeit, in welcher sich endogene und exogene Faktoren sowohl positiv als auch negativ auf die Entwicklung, Projektierung und Realisierung – und damit auf den Landwert – auswirken können.

Bei Projektbewertungen handelt es sich somit immer um Einschätzungen von zum Bewertungszeitpunkt noch nicht umgesetzten Projekten. Annahmen, die dazu getroffen werden müssen, sind immer mit Unsicherheiten behaftet. Eine angemessene und für alle Beteiligten «faire» Beurteilung dieser Unsicherheiten bzw. der Projektrisiken (und -chancen) ist somit in einer Projektbewertung unabdingbar. Für die Einschätzung von Projektrisiken gibt es in der Immobilienbewertung drei Ansätze.

### ANSATZ 1

Die mit einer Immobilie verbundenen Risiken werden über den (risikogerechten) Diskontierungssatz abgebildet. Dieser setzt sich neben Basissatz und einem Immobilienzuschlag aus weiteren Komponenten wie Makro- und Mikrolage, Objekt, Nutzung und Vertragsstruktur zusammen. Während diese Risiken aufgrund beobachteter Transaktionen von Liegenschaften zu einem hohen Grad modellier- und damit vergleichbar sind, stellen Projektrisiken einen anderen Risikotyp dar. Sie sind projektspezifisch und wirken nur sehr befristet (nämlich bis zur Inbetriebnahme einer Immobilie). Dieser Ansatz führt damit zu einer «Verunklärung» der Bewertung, indem die Projektrisiken dem langfristigen sowie lage- und objektspezifischen Diskontierungssatz in Form eines zusätzlichen Zuschlags aufgerechnet werden.



### ANSATZ 2

Die Projektrisiken werden als Erstellungskosten eingeschätzt. Oft wird hier in der Bewertungspraxis ein eher genereller Zuschlag für Gewinn/Risiko auf den Anlagekosten einer künftigen Projektentwicklung eingerechnet. Wenngleich weit verbreitet und daher von hoher Akzeptanz ist dieser Ansatz jedoch methodisch problematisch, weil dabei effektive und potenzielle Kosten (oder in letzterem Fall eben ein Gewinn für den Projektierenden) miteinander vermischt werden. Auch sind gewisse Risiken nur indirekt und/oder nur teilweise mit Kosten verbunden (z. B. Bauverzögerungen). Die Vergleichbarkeit von Projekten und damit die Kommunikation wird damit erschwert.

### ANSATZ 3

Sämtliche Erträge und Kosten werden risikogerecht diskontiert und unter Anwendung der DCF-Methode auf den Bewertungsstichtag zurückgerechnet. Erträge, Kosten und Diskontierung basieren dabei auf anerkannten Benchmarks der Immobilienwirtschaft (zumal weitestgehend robuste Datengrundlagen und entsprechende Modelle für die Bewertung von Renditeliegenschaften und Eigentumsobjekten existieren). Der Marktwert von unbebautem Land wird

dabei als «roher Marktwert» (oder eben als «Bauland ohne «Mängel»») bezeichnet. Die Bewertung der Projektrisiken erfolgt auf Grundlage dieses «rohen Marktwerts» und führt zum bereinigten Marktwert per Bewertungsstichtag.

Gemäss unseren Erfahrungen liegt der entscheidende Vorteil des dritten Ansatzes in seiner Transparenz. Die Einschätzungen von Chancen und Risiken einer Projektentwicklung sind klar ersichtlich und der Unterschied zum Landwert in «mängelfreiem Zustand» ist klar ausgewiesen. Auf Grundlage des dritten Ansatzes hat FPRE zur Bewertung von Projektrisiken innerhalb der IMBAS-Applikation «Projektentwicklung und -bewertung» ein Risikomodul konzipiert.

### PHASENGERECHTE RISIKOBEURTEILUNG

Das Risikomodul orientiert sich im Wesentlichen an der SIA-Norm 112 «Modell Bauplanung» und damit an den in der Bauwirtschaft bestens verankerten SIA-Phasen. Unterschieden werden Risiken in der Entwicklung, Planung und Projektierung und Realisierung.

- Entwicklung: Im Vordergrund steht die Bewertung von Risiken aufgrund von «Bestellungen» aus der Politik (z. B. Forderung nach preisgünstigem Woh-

## IDENTIFIZIERTE UND NICHT IDENTIFIZIERTE PROJEKT-RISIKEN

Grundsätzlich muss zwischen identifizierten und nicht identifizierten Risiken differenziert werden. Können erstere eingeschätzt werden, ist dies bei den nicht identifizierten Risiken naturgemäss nicht abschliessend möglich. Sie bleiben bei der Projektbewertung damit potenziell unberücksichtigt. Die Annahme eines allgemeinen – und zum Zeitpunkt der Projektbewertung kaum widerlegbaren – Risiko- bzw. Kostenzuschlags mag ein logischer Reflex darstellen, ist aber schlussendlich für alle Beteiligten unbefriedigend. Werden Erstellungskosten und Nettoerträge mit grossem Aufwand vermeintlich auf den Schweizer Franken genau geschätzt, so erfolgt die Risikobeurteilung – wie dargelegt – pauschal und intransparent:

- **Planung und Projektierung:** Im Vordergrund stehen die Bewertung der «üblichen» Planungs- und Vergaberisiken wie auch das generelle Einspracherisiko und weitere Risiken bis zum Vorliegen einer Baubewilligung.
- **Realisierung:** Im Vordergrund steht die Bewertung von Kosten- und Vermarktungsrisiken sowie von Risiken aufgrund von Bauverzögerungen.
- **Weitere Risiken:** Keiner der SIA-Phasen zugerechnet werden können die mit dem Geschäftsmodell des Projektentwicklers verbundenen Unternehmerrisiken. Da Projektentwicklungen scheitern können, ist in jedem Fall ein angemessenes Basisrisiko (sozusagen die «Existenzgrundlage») für den Bauträger vorzusehen.

Im Risikomodul von FPPE werden die Projektrisiken entweder als absolute Werte und, wo sinnvoll, als Prozentsatz der Anlagekosten BKP 1–9 und/oder als Zeiteffekt dargestellt. Die Einschätzungen werden anschliessend vom «rohen Marktwert» in Abzug gebracht bzw. diesem zugeschlagen. Die Einschätzungen erfolgen phasengerecht per Bewertungsstichtag, per Baubeginn und per Fertigstellung.

- Das Risikomodul hilft erstens, die Effekte von identifizierten Risiken zu quantifizieren und damit für alle Beteiligten transparent zu machen. Eine Überführung z. B. in die Anlagekosten oder das Terminprogramm der Projektentwicklung ist denkbar.
- Durch die systematische Erfassung möglicher Projektrisiken können zweitens, bis zu einem gewissen Grad, vorab nicht identifizierte Risiken identifiziert werden. Damit sinkt der Anteil nicht identifizierter Risiken und damit deren potenzielle Auswirkung auf die Projektbewertung.

Nicht identifizierte Risiken können drittens bis zu einem gewissen Grad modellbasiert, d. h. mittels Benchmarks und anhand von verschiedenen Indikatoren zu Standort, Objekt und angestrebter Nutzung grob eingeschätzt werden.

Damit leistet das Risikomodul von FPPE nicht nur einen wesentlichen Beitrag zu einer angemessenen Risikobeurteilung bzw. -bewertung in sämtlichen Phasen einer Projektentwicklung, sondern führt auch zu erhöhter Transparenz bei Transaktionsprozessen.

## ZUNEHMENDE BEDEUTUNG FÜR DIE PROJEKTENTWICKLUNG

Abschliessend sei darauf hingewiesen, dass in der Vergangenheit eine gewisse Fehlertoleranz in Bezug auf das Risikomanagement bei Projektentwicklungen vorhanden sein mag. Selbst Immobilienaktive, welche nicht für den eigenen Bestand entwickelten (sprich solche, welche Risiken der Projektentwicklung auf die nachfolgende Betriebsphase überwälzen konnten) haben von steigenden Marktpreisen für Renditeliegenschaften profitiert. Nicht identifizierte und/oder schlicht unterschätzte, jedoch in der Folge eingetretene «teure» Projektrisiken wurden durch die positive Entwicklung auf den Immobilienmärkten kompensiert bzw. überkompensiert – eine Situation, die sich in absehbarer Zeit ändern dürfte. ■



### \*RAINER MARTI

Der Autor ist Partner bei Fahrlander Partner Raumentwicklung (FPPE).

ANZEIGE

# Die Graffitischutz-Spezialisten

[www.desax.ch](http://www.desax.ch)

#### DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25  
8737 Gommiswald  
T 055 285 30 85

#### DESAX AG

Felsenastr. 17  
3004 Bern  
T 031 552 04 55

#### DESAX SA

Ch. des Larges-Pièces 4  
1024 Ecublens  
T 021 635 95 55

Graffitischutz  
Betonschutz  
Desax-Betonkosmetik  
Betongestaltung  
Betonreinigung

  
**DESAX**  
Schöne Betonflächen

# WIE MAN MIT EINEM COMPUTER SPRICHT

Ein Chatbot ist eine Software, die es Usern ermöglicht in natürlicher Sprache via Chat-Interface mit einem Computer zu kommunizieren. Kunden können so jederzeit mit einem Unternehmen kommunizieren.

TEXT – SOPHIE HUNDERTMARK\*

## ▶ CHATBOTS FÜR ALLGEMEINE ANLIEGEN DER MIETER

Bots sind im Customer-Service, wenn es beispielsweise um die Beantwortung der FAQ geht, kaum noch wegzudenken. In der Immobilienwelt gibt es noch nicht so viele digitale Assistenten, doch auch hier steigt die Nachfrage nach Chatbots immer mehr an.

Sie sind eine Verwaltung oder Vermieter und bekommen regelmässig die gleichen Fragen von Ihren Mietern gestellt? Oft kommen diese Fragen ausserhalb der klassischen Servicezeiten, nämlich genau dann, wenn Ihre Mieter nach Hause kommen und anfangen, sich Fragen zum Mietverhältnis oder zur Wohnung zu stellen.

Hier helfen Ihnen Chatbots, die die klassischen Fragen der Mieter kennen und zeitnah beantworten können. Ihre Mieter können den Chatbot beispielsweise über Ihre Website, eine separate Landingpage oder ein Mieterportal erreichen und ihm die Fragen stellen. Einfache Fragen, wie zum Beispiel Fragen zum Abfallplan, kann der Bot sofort beantworten, bei anderen Fragen nimmt er das Anliegen der Mieter umfassend auf und leitet es zusammen mit den Kontaktinformationen an Sie und Ihr Team weiter. Sie können dann zu den klassischen Arbeitszeiten in Ruhe antworten. Gleichzeitig sammeln Sie die Fragen, die der Chatbot noch nicht kennt, und nutzen diese, um den Bot weiterzuentwickeln. Im Laufe der Zeit wird der Bot immer mehr Fragen selbst beantworten können, und Sie als Vermieter bzw. Verwalter haben wieder Zeit für komplexe Aufgaben und Mieteranliegen.

## CHATBOTS IM VERMIETUNGSPROZESS

Sie betreiben eine Vermietungsplattform oder vermieten selbst einige Objekte über Ihre Website?

Dann ist ein Chatbot, der Ihre Interessenten berät, sicher hilfreich für Sie. Mietinteressierte können Ihren Chatbot



Chatbots, wie die digitalen Assistenten, steigern die Effizienz in der Immobilienbranche und unterstützen die Mitarbeiter.

BILD: ZVG

zum Beispiel über Facebook oder über Ihre Website erreichen und sich zunächst über die verfügbaren Mietobjekte informieren. Sofern die Objekte interessant sind, können die User direkt via Chatbot einen Besichtigungstermin vereinbaren. Idealerweise ist der Chatbot mit Ihrem Kalender verknüpft und kann den Termin direkt fix vereinbaren und allen eine Terminbestätigung schicken.

Falls es nur öffentliche Besichtigungstermine gibt, wird der Bot den User darüber informieren. Dies funktioniert dann ähnlich wie bei dem Spa-Finder-Chatbot Noora ([www.noora.ch](http://www.noora.ch)).

Dieser Use-Case hat zwei wichtige Vorteile. Zum einen nimmt der Bot Ihnen den Task der Terminfindung ab, zum anderen erreichen Sie Ihre User mit diesem Chatbot, der sogar im Facebook Messenger veröffentlicht sein kann, über einen neuen Kanal. Sie können sogar Facebook-Kampagnen für Ihre Liegenschaften starten und Ihre Zielgruppe direkt in die Konversation mit dem Chatbot leiten. So erreichen Sie möglicherweise Zielgruppen, die Sie anders nur schwer erreicht hätten.

ANZEIGE

[www.visualisierung.ch](http://www.visualisierung.ch)

## CHATBOTS ZUR MIETERAUSWAHL

Sie sind Vermieter und vermieten eine sehr begehrte Liegenschaft? Und Sie werden mit Anfragen überhäuft? Einige davon sind gar nicht brauchbar, weil Dokumente fehlen oder die Interessenten nicht die richtigen Voraussetzungen erfüllen.

Dann entwickeln Sie am besten einen Chatbot zur Mieterselktion. Der Bot ist zum Beispiel über eine separate Landingpage erreichbar, und Ihre Zielgruppe kann hier direkt alle Dokumente dem Chatbot geben bzw. hochladen und zusätzliche Fragen ausfüllen. Sofern Dokumente fehlen, wird der Bot nachhaken, und falls die Dokumente unvollständig sind, fordert

der Bot den User auf, die fehlenden Unterlagen ebenfalls zu schicken. Am Ende bekommen Sie eine Auswahl mit vollständigen Dossiers und müssen nicht zuerst alle Bewerbungen durchsehen, um zu prüfen, welche überhaupt in Frage kommen.

## CHATBOTS ZUR KOORDINATION DER SERVICE-DIENSTLEISTER

Dieser Use-Case ist möglicherweise der anspruchsvollste Anwendungsfall aus der Liste. Es handelt sich um die Vernetzung Ihrer Mieter mit Ihren Dienstleistern. Die meisten Verwaltungen haben fixe Dienstleister für Reparaturarbeiten bei ihren Mietern. Anstatt, dass Mieter zunächst bei der Verwaltung ihr Problem melden, diese dann den passenden Reparaturdienst anruft und dieser dann schliesslich den Termin mit dem Mieter koordiniert, kann ein Bot die Koordination übernehmen.

User melden dem Bot ihren Schadensfall, und der Bot weiss dank passender Datenbank, welcher Servicebetrieb zuständig ist. Der Bot informiert den Servicebetrieb und sucht einen Termin, der sowohl dem Mieter als auch dem Dienstleister passt. ■



### \*SOPHIE HUNDERTMARK

Die Autorin ist Gründerin von aiZuerich, Partnerin von Paixon und unterstützt damit die AI-for-Marketing-Community in Zürich.

ANZEIGE

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

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

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

Die Preise für Wohneigentum im Kanton Zürich sind im 1. Quartal 2019 um 1,7% gestiegen.  
(BILD: 123RF.COM)



## SCHWEIZ

### PREISE FÜR RENDITELIEGENSCHAFTEN STEIGEN WEITER

Gemäss dem «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» hält das Preiswachstum basierend auf den Transaktionen bei den Mehrfamilienhäusern im 1. Quartal mit 1,3% wieder an (Vorquartal: 0,2%). Dagegen sind die Preise für Eigentumswohnungen im 1. Quartal mit -0,5% (Vorquartal: +0,7%) ebenso wie auf Jahresbasis mit -1,0% (Vorquartal: +0,3%) leicht rückläufig. Einfamilienhäuser verzeichneten im 1. Quartal ein Minus von -0,6% (Vorquartal: -0,4%). Hingegen sind die auf Wohnungsinseraten kalkulierten Angebotspreise des Swiss Real Estate Offer Index noch auf leichtem Höhenflug. Für einen Quadratmeter Nettowohnfläche eines typischen Einfamilienhauses wurde Anfang April der Preis von 6340 CHF inseriert.

### RISIKEN FÜR GENERATION 50+



Wohneigentum hat einen so hohen emotionalen Wert, dass viele Eigentümer bereit sind, im Alter dafür ein finanzielles Risiko einzugehen. Eine ZHAW-Studie kommt zum Schluss, dass das Festhalten an Wohneigentum im Alter künftig sogar zu einem finanziellen Risiko werden kann, da immer mehr Personen ihre Vorsorgegelder in Wohneigentum investieren. Bei den 75-Jährigen haben nur rund 9% Gelder aus der Pensionskasse und der

Säule 3a für den Erwerb von Wohneigentum verwendet, bei den 50- bis 54-Jährigen sind es bereits 50%. Da die 50- bis 54-Jährigen vermehrt Vorsorgegelder für den Kauf von Wohneigentum verwenden, eröffnen sich neue Problemfelder. «Die Wohneigentümer sollten frühzeitig sensibilisiert werden, sodass ein Verkauf ihres Wohneigentums rechtzeitig erfolgen beziehungsweise zu einem ungünstigen Zeitpunkt verhindert werden kann», erklärt Co-Autor Holger Hohgardt.

### DIGITALISIERUNG BEEINFLUSST IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Gemäss einer Studie von EY Real Estate sehen 28% der Studienteilnehmer aus der Immobilienbranche bereits 2019 einen starken Einfluss der Digitalisierung. 40% der Umfrageteilnehmer sehen das Thema Digitalisierung innerhalb des Unternehmens auch auf der Geschäftsleitungsebene richtig aufgehoben. Knapp jeder fünfte Befragte gab an, dass die Verantwortlichkeit für Digitalisierung in seinem Unternehmen dem IT-Funktionsbereich unterstellt sei. Fast alle Umfrageteilnehmer (92%) waren sich einig, dass die Datenstrukturierung aktuell der wichtigste Digitalisierungstrend ist. Als weitere relevante Entwicklungen identifizierten die Befragten den Einsatz mobiler Arbeitsgeräte (92%), Cloud-Technologie (83%) und Building Information Modeling (82%).

### SCHWEIZER HOTELMARKT IM AUFWIND

Nach Angaben der zweiten Ausgabe des Immo-Monitorings 2019 der Wüest Partner AG blickt die Schweizer

Hotellerie auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. In fast allen Regionen und Segmenten ist die Auslastung 2018 gestiegen. Insgesamt wurden 3,8% mehr Logiernächte als im Vorjahr verbucht, womit die Zimmerauslastung auf 47,9% angestiegen ist.

### WOHNEIGENTUMSPREISE IM KANTON ZÜRICH GESTIEGEN

Die Preise für Wohneigentum im Kanton Zürich entwickeln sich im 1. Quartal 2019 mit einem Plus von 1,7% weniger dynamisch. Auch die Angebotsmieten sind im 1. Quartal gegenüber dem Vorjahr um 0,9% gestiegen. Damit hat sich die zuvor auseinanderdriftende Preisentwicklung zwischen Miet- und Eigenheimmarkt wieder etwas angeglichen. Dennoch bleiben die Vorzeichen für die beiden Märkte unterschiedlich. Während der Mietwohnungsmarkt noch immer mit vielen neuen Mietwohnungen überschwemmt wird, bleibt die Bautätigkeit von Eigenheimen sehr zurückhaltend. Dies zeigt der Immobilienbarometer der Zürcher Kantonalbank.

### NACHFRAGEBOOM NACH EINFAMILIENHÄUSERN

Das Angebot an Einfamilienhäusern befindet sich aktuell auf einem Höchststand. Mit über 34 000 ausgeschriebenen Einfamilienhäusern sind knapp 6000 Objekte mehr verfügbar als 2015 (+17%). Gleichzeitig ist die durchschnittliche Insertionszeit auf Schweizer Online-Immobilienportalen trotz des höheren Angebotes auf 81 Tage gesunken (2016: 104 Tage), was mit einer starken Nachfrage zu erklären ist. In der Region Zürich gehen die Häuser am schnellsten

weg (nach 48 Tagen), während die Einfamilienhäuser in den Regionen Waadt/Wallis (90 Tage) und Tessin (92 Tage) fast doppelt so lange inseriert werden müssen. Dies zeigt die «Online Home Market Analysis» (OHMA) von Homegate in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

### ROBUSTER EIGENHEIMMARKT TROTZ ABSCHWUNG

Der «Real Estate Risk Index» (RERI) von Moneypark hat sich im 1. Quartal 2019 um 0,5 auf 3,3 Indexpunkte erhöht. Dieser Anstieg ist grösstenteils der Markterwartung eines starken wirtschaftlichen Abschwungs, aber auch den gestiegenen Risiken im Teilmarkt der Renditeobjekte mit stark steigenden Preisen in Kombination mit zunehmenden Leerständen geschuldet. Der Gesamtmarkt steht weiterhin auf einem soliden Fundament. Von einer gefährlichen Überhitzung kann weiterhin keine Rede sein. Gleichzeitig haben sich die Bandbreiten der angebotenen Hypothekarkonditionen stark ausgeweitet. Differenzen von über 100 Basispunkten sind keine Seltenheit. Überdies haben sich die Zinsaufschläge für längere Laufzeiten stark reduziert.

### LEICHTER ANSTIEG DER ANGEBOTSMIETEN

Die Angebotsmieten sind im März schweizweit um 0,1% gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahresmonat bedeutet dies einen Zuwachs um 0,3%. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der von Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird.

Die Kantone Uri (-0,50%), Nidwalden (-0,70%) und Glarus (-0,69%) verzeichnen einen Rückgang der Mieten. In der Stadt Lugano ist eine Abnahme (-1,07%) zu beobachten. Dagegen sind die Angebotsmieten im März in den Kantonen Solothurn (0,63%), Genf (0,89%) und Wallis (1,03%) gestiegen.

## LEICHT HÖHERE MIETPREISE

Der «Swiss Real Estate Offer Index» kommt bei der Auswertung der Daten für den Monat März zum Ergebnis, dass die Angebotsmieten seit Jahresbeginn erstmals wieder gestiegen sind (+0,6%). Auch Eigentumswohnungen sind mit 0,4% leicht teurer. Für eine Wohnung mit einer Fläche von 100 m<sup>2</sup> wird aktuell rund 2152 CHF Monatsmiete verlangt. Dies zeigt der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI AG erhobene Index. Je nach Landesteil weicht die Mietpreisentwicklung von den schweizweiten Durchschnittswerten ab. So haben die Angebotsmieten in der Zentralschweiz (+1,3%) und in der Region Zürich (+1,1%) mehr zugelegt als in der Ostschweiz (+0,4%) und in der Genferseeregion (+0,3%). Im Tessin haben die Mietpreise hingegen mit einem Minus von 1,7% nachgelassen. Die Angebotspreise für Stockwerkeigentum weisen im März ebenfalls einen leichten Anstieg von 0,4% aus. Ein Quadratmeter Nettowohnfläche einer typischen Eigentumswohnung kostet damit rund 7168 CHF. Keine Preisveränderung zeigt sich hingegen bei den Einfamilienhäusern. Der verlangte Quadratmeterpreis liegt hier wie bereits im Vormonat bei rund 6315 CHF.

## ALLIANZ FÜR BRANDSCHUTZ-ZERTIFIZIERUNG

Ein unabhängiges Angebot zur Prüfung, Zertifizierung und Inspektion von Bauprodukten für den Brandschutz auf dem Werkplatz Schweiz – dies ist das Ziel einer branchenübergreifenden Allianz von Verbänden, Institutionen und Firmen. Zu diesem Zweck ist Anfang April in Olten der Verein «Schweizerisches Institut für Prüfung, Inspektion und Zertifizierung» (SIPIZ) gegründet worden. Die Dienstleistungen des SIPIZ stellen für viele baunahe Schweizer KMU-Betriebe eine Erleichterung dar, die auf eine Prüf-, Inspektions- und Zertifizierungsstelle angewiesen sind.

## FLUGHAFEN-REGION AUF HOCHTOUREN



76% der Unternehmen in der Flughafenregion Zürich erwarten für das 1. Halbjahr 2019 einen positiven Geschäftsverlauf. 38% (+12 Prozentpunkte gegenüber Vorjahr) gehen von einer weiteren Erhöhung der Mitarbeiterzahl aus. Nur 4% (-33%) der Firmen befürchten einen Stellenabbau, nachdem es 2016 noch 12% waren. Dies geht aus der Konjunkturumfrage der Organisation Flughafenregion Zürich hervor. Allerdings bleibt der Kosten- und Preisdruck hoch, und in vielen Branchen nimmt der Fachkräftemangel weiter zu. 82% der Befragten (+4% gegenüber dem Vorjahr) beurteilen den Verlauf des zurückliegenden Geschäftsjahres als positiv, nur 6% (Vorjahr: -25%) erachten ihn als schlecht.

## SCHWEIZER SUCHEN NACHBARN IM INTERNET

Das Privatleben der Nachbarn ist für viele Schweizer spannend. 20% der Schweizer ist besonders neugierig und sucht im Internet nach Informationen zum Nebenmann. Dies zeigt eine repräsentative Studie von Immowelt. Die meisten der neugierigen Schweizer gaben an, über Google, Bing oder Yahoo nach dem Nachbarn zu suchen. Daneben werden vor allem soziale Netzwerke genutzt. Allerdings hält die Mehrheit der Schweizer nichts vom Nachspionieren. 60% sind der Ansicht, dass sie das Leben der Nachbarn nichts angeht und verzichten deshalb auf Internetsuchen. Weitere 20% sind einfach nicht am Leben des Nebenmanns interessiert.

## UNTERNEHMEN

### IWG WEITER AUF EXPANSIONSKURS

Der Co-Working-Anbieter IWG lanciert 2019 ein Franchising-Modell für flexibles Arbeiten. Damit unterstützt

IWG die Franchisenehmer im Marketing und gewährt ihnen einen direkten Zugang zum IWG-Netzwerk. 2018 bot IWG in der Schweiz auf rund 40 000 m<sup>2</sup> für flexibles Arbeiten an, im 2019 ist ein Wachstum um rund 30 000 m<sup>2</sup> geplant, was praktisch einer Verdoppelung der Arbeitsfläche entspricht. Im 1. Quartal 2019 sind bereits vier neue Standorte eröffnet worden, bis Ende 2020 kommen insgesamt 15 Neueröffnungen dazu. IWG hat sich als Ziel gesetzt, vor 2025 in der Schweiz ein Netzwerk von 100 Standorten mit ungefähr 150 000 m<sup>2</sup> Arbeitsfläche zu betreiben.

### HIAG PLATZIERT ANLEIHE

Die Hiag Immobilien Holding AG hat am 10. April 2019 eine fünfte festverzinsliche Anleihe über 150 Mio. CHF mit einem Coupon von 0,875% und einer Laufzeit von 5 Jahren erfolgreich platziert. Der Erlös soll hauptsächlich für die Rückzahlung von Bankfinanzierungen verwendet werden. Mit dieser Anleihe kann Hiag ihre Finanzierungsstruk-

**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

**Regus hat seinen dritten Standort in Basel eröffnet.**  
(BILD: 123RF.COM)



tur weiter stärken und die restliche Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten erhöhen.

## REGUS ERÖFFNET DRITTEN STANDORT IN BASEL

Regus eröffnet seinen dritten Standort im Basler Stücker Park mit einer Fläche von rund 1000 m<sup>2</sup>. Bereits Mitte März hatte Regus einen neuen Standort in Basel eröffnet. «Wir freuen uns sehr, mit unserem dritten Basler Standort auf die steigende Nachfrage nach flexiblen Arbeitslösungen reagieren zu können», erklärt Garry Gürtler, Geschäftsführer Regus Schweiz.



## PROCIMMO SWISS COMMERCIAL MIT POSITIVEM ERGEBNIS

Der Procimmo Swiss Commercial Fund 56 hat erneut ein gutes Jahresresultat realisiert. Die Anlagerendite erhöht sich per 31. Dezember 2018 auf 6,15% (2017: 5,74%) und die Eigenkapitalrendite beträgt 5,93% (5,73%). Die steuerbefreite Dividende beläuft sich erneut auf 5 CHF pro Anteil. Per 31. Dezember 2018 beträgt das Gesamtfondsvermögen 340,5 Mio. CHF, das Netto-

fondsvermögen 200,5 Mio. CHF. Im Mai 2019 wird eine Kapitalerhöhung von rund 50 Mio. CHF durchgeführt, wodurch weitere Immobilienakquisitionen möglich werden.

## BONAINVEST HOLDING MIT SOLIDER RENDITE

Die Bonainvest Holding AG hat 2018 ihr Wachstum fortgesetzt. Das Immobilienportfolio (+ 25,3%), die Mieteinnahmen (+14,8%) sowie die Bilanzsumme (+ 3,5%) konnten erneut zulegen. Zurzeit befinden sich sieben Projekte mit über 450 Wohnungen in Entwicklung und Bau. Das Tochterunternehmen Bonacasa AG hat mit seinem Smart-Living-Konzept viele weitere Wohnungen von Geschäftskunden (+14,5%) dazugewonnen. Die Bonainvest Holding erzielte 2018 einen Reingewinn von 4,14 Mio. CHF.

## PROJEKTE

### MINERGIE-ZERTIFIKAT FÜR «THE CIRCLE»



«The Circle» am Flughafen Zürich wird nach dem höchsten Standard Leed Platinum zertifiziert und auch die Minergie-Zertifizierung erhalten. Das Projekt steht für eine verdichtete Bauweise. Auf einer Fläche von nur gut 30 000 m<sup>2</sup> entsteht eine Nutzfläche von 180 000 m<sup>2</sup>. Die Versorgung mit Wärme und Kälte erfolgt via Energiepfähle über die Erde als Speicher, der Bedarf an Energie und Was-

ser wird durch Rückgewinnung stark reduziert. Eine weitere natürliche Energiequelle ist die Photovoltaikanlage auf den Gebäudedächern. «The Circle» ist das grösste jemals von Minergie zertifizierte Gebäude.

## GROSSES INTERESSE AN GREEN-CITY-OFFICES

In der 3. Etappe des Zürcher Stadtquartiers Greencity entsteht das erste Hotel der Meininger-Gruppe in der Schweiz. Für das siebenstöckige Hotelgebäude Ingres wurde am 10. April 2019 der Grundstein gelegt. Die Eröffnung des Hotels mit seinen 174 Zimmern und rund 580 Betten ist für das erste Semester 2021 geplant. Neben dem Meininger Hotel bietet «Ingres» auf rund 3500 m<sup>2</sup> Raum für Unternehmen. Eigentümerin des Gebäudes «Ingres» ist die Credit Suisse Anlagengestiftung, die sowohl Office- als auch ein Wohngebäude erworben hat.



## ERSTE SNBS- UND BREEAM-DOPPEL-ZERTIFIZIERUNG

Das IKEA New Service Office (NSO) in Spreitenbach wurde durch die Amstein+Walthert AG als erster Büroneubau in der Schweiz mit dem Nachhaltigkeitslabel Breeam auf dem Level «Very Good» zertifiziert. Neben Breeam wurde das IKEA NSO ausserdem mit dem Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) auf

dem Niveau Gold ausgezeichnet. Es ist das dritte Gebäude in der Schweiz, das mit dem SNBS zertifiziert worden ist. Das Label Breeam ist ein aus UK stammendes Bewertungssystem für ökologische, ökonomische und soziokulturelle Nachhaltigkeitsaspekte von Gebäuden. Beim SNBS handelt es sich um einen nationalen Standard, der den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie berücksichtigt.



## PERSONEN

### NEUER DIREKTOR BEI ESPACESUISSE



Der Schweizer Raumplanungsverband EspaceSuisse erhält einen neuen Direktor. Der jetzige Amtsinhaber Lukas Bühlmann wird das Amt per 1. Dezember 2019 abgeben. An seine Stelle tritt Damian Jerjen (46). Er ist studierter Volkswirtschaftler und hat das MAS in Raumplanung an der ETH Zürich absolviert. Seit 2009 ist er Kantonsplaner und Chef der Dienststelle für Raumentwicklung im Kanton Wallis. Jerjen ist Vorstandsmitglied der Kantonsplanerkonferenz und in nationalen Gremien vertreten.

## NEUER LEITER BEWIRTSCHAFTUNG BEI VERIT



Michel Hafner (\*1973) wird am 1. September 2019 bei Verit Immobilien AG die Leitung des Bereichs Bewirtschaftung übernehmen und

Mitglied der Geschäftsleitung werden. Hafner verantwortet seit sieben Jahren als Leiter Immobilienbewirtschaftung die Bewirtschaftung des Portfolios der Migros-Pensionskasse. Er absolvierte verschiedene Führungsseminare des Migros-Genossenschaftsbundes und bestand die eidgenössischen Lehrgänge Immobilienvermarktung und Immobilien-Treuhänder. Bis zum Frühsommer 2020 bildet er sich im Rahmen eines MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern weiter.

## VERÄNDERUNGEN BEI DER GRIBI AG



Ab März 2019 erhalten die operativen Betriebe Gribi Bewirtschaftung AG, Gribi Vermarktung AG, Gribi Vermarktung Zürich AG, Gribi Baumanagement AG und Gribi Management AG mit der Grup-

pe DBS-Immobilier, Tochterfirma von Foncia, eine neue Eigentümerstruktur. DBS-Immobilier ist bereits in der Romandie erfolgreich tätig und baut nun mit diesem Schritt ihre Schweizer Präsenz weiter aus. Die Marke Gribi und die bisherige Firmenphilosophie bleiben unverändert. Beat Jundt bleibt CEO. Urs Gribi wird dem Verwaltungsrat der fünf Gribi-Firmen weiterhin angehören. Auch die Direktoren Christian Rösli, Jan Walder und Reto Kalt sowie alle Mitarbeiter bleiben in ihren bisherigen Positionen.

ANZEIGE

Das Gebäudeprogramm



Jetzt Projekte planen

# Haus sanieren. Energie und Geld sparen.

Das Gebäudeprogramm unterstützt energetische Sanierungen finanziell.

[www.dasgebaeudeprogramm.ch](http://www.dasgebaeudeprogramm.ch)

# «A-POST PLUS» IN DER BEWIRT- SCHAFTUNG

Wann ist der Versand fristauslösender Mitteilungen an Mieter mittels A-Post Plus rechtlich sinnvoll und in welchen Konstellationen ist immer noch der klassische Versand mittels eingeschriebener Briefpost vorzuziehen?

TEXT – **BORIS GRELL\***



Im Mietrecht unterscheiden die Lehre und Rechtsprechung zwischen der relativen (bzw. eingeschränkten) und der absoluten (uneingeschränkten) Empfangstheorie.  
BILD: 123RF.COM

## RELATIVE UND ABSOLUTE EMPFANGSTHEORIE

Immietrechtlichen Kontext unterscheiden die Lehre und Rechtsprechung zwischen der relativen (bzw. eingeschränkten) und der absoluten (uneingeschränkten) Empfangstheorie. Dabei unterscheiden sich die beiden Theorien dadurch, dass bei der absoluten Empfangstheorie die Wirkung der Zustellung bereits dann eintritt, wenn die betreffende Postsendung in den Zugriffsbereich bzw. in den Machtbereich des Empfängers gelangt ist, also die betreffende Postsendung insbesondere in den Briefkasten oder in das Postfach des adressierten Empfängers (oder dessen Stellvertreters) gelegt worden ist.

Demgegenüber wird im Anwendungsbereich der relativen Empfangstheorie erst dann von einer Zustellung im rechtlichen Sinne gesprochen (mit dem Beginn eines allfälligen Fristenlaufs), wenn der adressierte Empfänger (oder dessen Stellvertreter) die betreffende Postsendung auch effektiv und persönlich zur Kenntnis genommen hat, resp. zur Kenntnis hätte nehmen können. Denn spätestens 7 Tage, nachdem der adressierte Empfänger eine Postsendung erstmals hätte zur Kenntnis nehmen können, greift die sog. 7-Tage-Regel, wonach die Zustellung (und damit auch die Kenntnisnahme des Inhalts) der betreffenden Postsendung am 7. Tag der Abholfrist fingiert wird.

So weit, so gut: Doch wann greift welche Art der Empfangstheorie, und was für rechtliche Konsequenzen ergeben sich daraus für den vermietetseitigen Einsatz von

## ► AUSGANGSLAGE UND FRAGESTELLUNG

Seit einigen Jahren offeriert die Schweizerische Post, wichtige Briefsendungen mittels A-Post Plus zu versenden. Dieses Dienstleistungsprodukt kombiniert die A-Post-Zustellung mit der elektronischen Sendungsverfolgung, indem der Absender online über «Track & Trace» die zugehörigen Aufgabe-, Sortier- und Zustellinformationen elektronisch abrufen kann. Dabei preist die Post insbesondere als Vorteile an,

dass A-Post-Plus-Sendungen am nächstfolgenden Arbeitstag nach der Sendungsaufgabe (inklusive an Samstagen) direkt in den Briefkasten oder in das Postfach des Adressaten zugestellt werden können. Damit hat der Empfänger bei Abwesenheit – anders als bei per Einschreiben verschickten Postsendungen – auch keine (blosse) Abholungseinladung mehr im Briefkasten oder im Postfach.

Zweifelslos ist diese Erweiterung der Dienstleistungspalette der Schweizerischen Post zu begrüssen und sinnvoll, besonders auch, weil der Versand von Briefen mittels A-Post Plus rund die Hälfte billiger ist als der Versand mittels eingeschriebener Post. Doch: Wann ist der Versand fristauslösender Mitteilungen an Mieter mittels A-Post Plus auch rechtlich sinnvoll und in welchen Konstellationen ist immer noch der klassische Versand mittels eingeschriebener Briefpost vorzuziehen?

ANZEIGE

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



## Zukunft inklusive

Immobilienanlagegesellschaft mit wegweisender Strategie, einzigartigem Konzept für vernetztes Wohnen und nachhaltigen Erfolgsaussichten.



[www.bonainvest.ch](http://www.bonainvest.ch)

A-Post Plus für Mitteilungen an die Mieterschaft? Grundsätzlich gilt im Mietrecht die absolute Empfangstheorie, die jedoch in zwei Fällen von der relativen Empfangstheorie durchbrochen wird: So folgen 1) die vermierterseitige Abmahnung der Mieterschaft wegen ausstehender Mietzinszahlungen mit gleichzeitiger Kündigungsandrohung gemäss Art. 257d Abs. 1 OR sowie 2) einseitige Änderungen des Mietvertrags zu Lasten der Mieterschaft (also insbesondere Mietzinserhöhungen) gemäss Art. 269d OR der relativen Empfangstheorie. Dabei ist rechtlich erst die effektive Kenntnisnahme durch die adressier-



**FÜR DEN RICHTIGEN EINSATZ VON A-POST PLUS MUSS MAN DIE BEIDEN EMPFANGSTHEORIEN VERSTANDEN HABEN.**



te Mieterschaft entscheidend – und nicht bereits die Tatsache, dass die betreffende Postsendung in den Machtbereich des adressierten Empfängers gelangt ist. Doch entscheidend wofür?

Die beiden Empfangstheorien unterscheiden sich zentral durch die Berechnung der Fristigkeiten, wonach für die Mieterschaft die 30-tägige Frist zur Bezahlung der abgemahnten Mietzinse gemäss Art. 257d Abs. 1 OR oder zur Anfechtung einer Mietzinserhöhung gemäss Art. 270b OR erst nach der effektiven Kenntnisnahme zu laufen beginnt. Demgegenüber beginnt für die Mieterschaft die 30-tägige Frist zur Kündigungsanfechtung / Erstreckung des Mietverhältnisses gemäss Art. 273 Abs. 1 und Abs. 2 OR bereits zu laufen mit der Zustellung der betreffenden Kündigung in den Machtbereich der Mieterschaft, und zwar losgelöst davon, ob die Mieterschaft von der betreffenden Kündigung tatsächlich Kenntnis genommen hat.

### **ANWENDUNG A-POST PLUS AUF DIE BEIDEN EMPFANGSTHEORIEN**

Soweit ersichtlich fehlen noch einschlägige, zivilrechtliche, insbesondere mietrechtliche Entscheide des Bundesgerichts, wie der Versand bzw. die Zustellung von Postsendungen mit A-Post Plus zu behandeln ist. Die Rechtslehre hat sich hingegen dazu schon geäussert.

Demnach ist im Anwendungsbereich der relativen Empfangstheorie davon auszugehen, dass auch inskünftig der Versand wichtiger bzw. fristauslösender Mitteilungen zunächst einmal im Bereich der Abmahnung von Mietzinsausständen gemäss Art. 257d Abs. 1 OR sowie bei der vermierterseitigen Anzeige einseitiger Vertragsänderungen nach Art. 269d OR nach wie vor mit eingeschriebener Briefpost ▶

# «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](http://www.neovac.ch).

HOME OF METERING

**NeoVac**



**A-POST-PLUS  
SENDUNGEN  
KÖNNEN AUCH  
AN EINEM  
SAMSTAG FRIST-  
AUSLÖSEND  
ZUGESTELLT  
WERDEN.**

erfolgen wird. Denn beim Versand mittels A-Post Plus kann die effektive Zustellung einer solchen Postsendung an den Mieter bzw. dessen tatsächliche Kenntnisnahme im Bestreitungsfall nicht bewiesen werden.

So führt die Beweislosigkeit insbesondere bei einer gerichtlichen Ausweisung im summarischen Verfahren («Rechtsschutz in klaren Fällen») dazu, dass das Einzelgericht von einem illiquiden Sachverhalt ausgeht und auf das Ausweisungsbegehren nicht eintritt. Denn wenn die Vermieterschaft den Zeitpunkt der tatsächlichen Kenntnisnahme der Abmahnung mit Kündigungsandrohung gemäss Art. 257d Abs. 1 OR durch die Mieterschaft nicht beweisen kann, wird die Vermieterschaft auch den Beweis nicht erbringen können, dass sie das Mietverhältnis erst nach Ablauf der zugehörigen 30-Tagesfrist gemäss Art. 257d Abs. 2 OR rechtsgültig gekündigt hat.

Demgegenüber gibt es im Geltungsbereich der absoluten Empfangstheorie – und damit insbesondere bei der Kündigung von Mietverhältnissen, aber auch bei mieterseitigen (eigentlich formlosen) Mängelanzeigen gemäss Art. 257g Abs. 1 OR i.V.m. Art. 259a OR an die Vermieterschaft bzw. deren Liegenschaftsbewirtschafterin – gute Gründe, solche Briefsendungen vermehrt nur noch mittels A-Post Plus zu versenden. Denn damit kann auch in einem Gerichtsverfahren – ohne weiteres über einen ins Recht gelegten Ausdruck des elektronischen Sendungsverlaufs mittels Track & Trace – bewiesen werden, dass und zu welchem Zeitpunkt eine Postsendung rechtswirksam und fristauslösend in den Machtbereich des adressierten Empfängers gelangt ist. Wichtig dabei ist nur noch, dass der besagte Zustellnachweis sofort kontrolliert und ausgedruckt wird, weil die Post die Online-Nachverfolgung auf 6 Monate begrenzt.

### **FRISTAUSLÖSENDE ZUSTELLFIKTION AUCH BEI A-POST PLUS?**

Soweit ersichtlich ist höchststrichtrichlerlich auch noch nicht geklärt, ob bei mittels A-Post Plus versandten Postsendungen – wie bei eingeschriebenen Briefsendungen – die 7-Tage Regel zur Anwendung kommt. Offen ist also, ob spätestens am 7. Tag nach der erstmals möglichen bzw.



**Regelmässig wird im Mietvertrag vorgesehen, dass die Kündigung des Mietverhältnisses mit eingeschriebener Postsendung erfolgen müsse, obwohl eine solche Versandart kein gesetzliches Gültigkeitserfordernis ist. (BILD: 123RF.COM)**

hier der effektiven Zustellung die Zustellfiktion greift, und zwar trotz fehlender tatsächlicher Kenntnisnahme durch die adressierte Mieterschaft.

Die einschlägige Rechtslehre zum Mietrecht jedenfalls geht – analog zur Regelung beim Versand eingeschriebener Postsendungen und in Anlehnung an die Rechtsprechung des Bundesgerichts zur Berechnung und Wahrung prozessualer Fristen – von einer solch fingierten Zustellung aus.

Bemerkenswert ist zudem, dass der Mieterschaft insbesondere die Frist zur Anfechtung einer Kündigung des Mietverhältnisses auch an einem Samstag enden kann. Denn die Zustellung mittels A-Post Plus kann – im Unterschied zu eingeschriebenen verschickten Postsendungen – auch an einem Samstag erfolgen. Mit anderen Worten birgt der vermierterseitige Versand mit A-Post Plus für die Mieterschaft das Risiko, dass dieser ein Fristablauf an einem Samstag droht und nicht erst am darauffolgenden Montag, wie das bei eingeschriebenen Postsendungen (fast) immer der Fall ist.

### **VERTRAGLICHE ZUSTELLUNGSVORSCHRIFTEN UND A-POST PLUS**

Regelmässig wird im Mietvertrag vorgesehen, dass die Kündigung des Mietverhältnisses mit eingeschriebener Postsendung erfolgen müsse, obwohl eine solche Versandart kein gesetzliches Gültigkeitserfordernis ist. Diesfalls ist von einem Versand einer Kündigung mittels A-Post Plus dringend abzuraten. Denn – mit Verweis auf Art. 16 Abs. 1 OR – ist beim Vorbehalt einer vertraglich vereinbarten Versandform davon auszugehen, dass die Erfüllung dieses vertraglichen Formvorbehalts ein Gültigkeitserfordernis ist und keine blosser Beweisvorschrift.

Mit anderen Worten genügt in diesen Fällen der Versand bzw. die Zustellung einer Kündigung via A-Post Plus nicht und eine solche Kündigung ist ungültig, obwohl die Vermieterschaft deren Zustellung in den Machtbereich der Mieterschaft mittels Track & Trace ohne weiteres beweisen kann.

### **ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN**

- Der Versand wichtiger, insbesondere zeit- und fristenrelevanter Postsendungen mittels A-Post Plus ist im mietrechtlichen Kontext sinnvoll und rechtlich unbedenklich, soweit sich die Zustellung solcher Sendungen nach der absoluten Empfangstheorie richtet.
- Demgegenüber ist eine gewisse Zurückhaltung angebracht, soweit sich die Zustellung mietrechtlicher Korrespondenzen gemäss Art. 257d Abs. 1 OR und Art. 269d OR nach der relativen Empfangstheorie richtet.
- Im Übrigen stehen die Schlussfolgerungen unter dem generellen Vorbehalt des Rechtsmissbrauchs sowie vertraglich vorbehaltener Formvorschriften zum gültigen Versand mietrechtlich relevanter Mitteilungen.

ZUM FOLGENDEN VGL. RAYMOND BISANG / ZINON KOUMBARAKIS IN: SVIT-KOMMENTAR ZUM MIETRECHT, ZÜRICH 2018, S. 1190, RZ 169; ROGER WEBER, BASLER-KOMMENTAR, BASEL 2015, ZU ART. 257D OR RZ 5 UND ANITA THANEI IN: MIETRECHT FÜR DIE PRAXIS, ZÜRICH 2016, S. 711 UND ALLGEMEIN ANDREAS MAAG IN: HANDBÜCHER FÜR DIE ANWALTSPRAXIS, WOHN- UND GESCHÄFTSRAUMMIETE, BASEL 2016, RZ 2.64 FF. UND RZ 2.99 FF.



**\*DR. BORIS GRELL**

Der Autor ist selbständiger Rechtsanwalt in Zürich sowie Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht ([www.grell-law.ch](http://www.grell-law.ch)).

# «ES GIBT IMMER MEHR ORTLOSIGKEIT»

Im Gespräch mit der Immobilien verteidigt der Kurator Christoph Doswald die Kunst im öffentlichen Raum und erläutert, warum es manchmal doch besser ist, darauf zu verzichten.

TEXT – DIETMAR KNOPF\*



## ► Woher kommt Ihr Engagement für die Kunst im öffentlichen Raum?

Christoph Doswald: Mich hat schon immer interessiert, wie Kunst und Gesellschaft zusammenhängen. Und dabei vor allem die Frage, wie sich Kunstwerke aus einem politischen, wirtschaftlichen oder kunsthistorischen Kontext heraus entwickeln.

## Hatten Sie jemals Ambitionen künstlerisch zu arbeiten?

Nein, ich verstehe mich eindeutig als Kunstvermittler. Obwohl ich aus einer künstlerischen Familie komme, mein Vater war Architekt, und ich deshalb bereits als Kind durch alle Kathedralen Europas geschleppt wurde, verspürte ich nie den Wunsch, mich als Künstler auszudrücken.

## Welche Rolle spielt die Kunst am Bau in der Schweiz?

Öffentliche Kunst spielt in vielen Ländern eine Rolle, weil sie immer auch ein gesellschaftlicher Ausdruck ist. In Ländern mit einer starken feudalisti-



### BIOGRAPHIE CHRISTOPH DOSWALD

(\*1961), ist ein Schweizer Publizist, Kurator und Hochschuldozent. Seit 1. Oktober 2009 ist er Vorsitzender der Arbeitsgruppe Kunst im öffentlichen Raum der Stadt Zürich.

schen Vergangenheit, wie beispielsweise Frankreich oder Deutschland, stand öffentliche Kunst vor allem in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts unter Generalverdacht. Hier in der Schweiz, wo die Demokratie gross auf den Fahnen steht, hat man seit jeher ein Problem mit der Heldenverehrung, darum pflegen wir keinen Personenkult im engeren Sinne. Aus diesem Grund gibt es in der Schweiz, im Vergleich zu anderen Ländern, auch eher wenig Denkmäler.

## In diesem Zusammenhang möchte ich kurz nach dem Zürcher Kunstprojekt «Hafenkran an der Limmat» fragen. Dort regte sich starker Widerspruch in der Bevölkerung. Wie ist Ihre Sicht der Dinge?

Das Projekt «Hafenkran» habe ich von meiner Vorgängerin Dorothea Strauss geerbt. Sie hat damals, als Direktorin des Hauses Konstruktiv, zusammen mit einer Wettbewerbskommission, dieses Projekt angeschoben. Ja, es gab viel Kritik seitens der Bevölkerung, aber kontroverse Diskussionen können

am Ende auch fruchtbar sein. Schlussendlich war dieses Projekt sehr sinnvoll, weil wir über längere Zeit inhaltliche Themen mit der Öffentlichkeit verhandeln konnten und damit einen Nachweis über die Wirkung von Kunst im öffentlichen Raum erbracht haben.

#### **Ist die Kunst am Bau heute eher Dekoration oder ein eigenständiges Werk?**

Auch wenn ein Auftrag am Ursprung der Kunst steht, ist sie auf jeden Fall ein eigenständiges Werk. Wir haben heute ein anderes Architekturverständnis. Heute bauen wir Gebäude, die zuerst als Hotel, später vielleicht als Schule, und zuletzt als Büro genutzt werden können. Das heisst, die inhaltlichen Kontexte von Architektur ändern sich rasant. Dies wirft die Frage auf, was mit der Kunst in einem Gebäude geschieht, wenn die Nutzung und der Eigentümer wechseln.

#### **Sie arbeiten beim Verband Visarte, sind Vorsitzender der Arbeitsgruppe «Kunst im öffentlichen Raum» der Stadt Zürich und haben ein Mandat im Stiftungsrat des «Kulturwegs Limmat».**

#### **Wie bringen Sie das alles unter einen Hut?**

Alle drei Tätigkeiten befruchten sich gegenseitig. Trotzdem gibt es Momente, wo ich mich abgrenzen muss. Bei der Visarte vertrete ich die Seite der Künstler, bei der Arbeitsgruppe «Kunst im öffentlichen Raum» spiele ich als Vorsitzender überwiegend eine vermittelnde, kommunikative Rolle und mein Mandat beim «Kulturweg Limmat» ist ein kleineres Ehrenamt.

#### **Als Vorsitzender der Arbeitsgruppe «Kunst im öffentlichen Raum» der Stadt Zürich sind Sie für das Programm «Kunst im Stadtraum» verantwortlich. Was sind die Inhalte dieses Programms?**

Das Programm besteht aus vier Säulen. Erstens initiieren wir selber Projekte, die eng mit der Stadtentwicklung zusammenhängen. In der Europaallee beispielsweise, konzipieren wir zusammen mit der SBB ein sehr weiträumiges Kunstprogramm. Die zweite Säule ist die Bewahrung von Kunstwerken. Wir müssen die rund 450 Kunstobjekte im öffentlichen Raum bewirtschaften, sie unterhalten, reinigen oder teilweise gar sanieren. Die dritte Säule steht im Zeichen der Vermittlung: Wir organisieren Symposien, haben eine Schriftenreihe oder stellen temporäre Ausstellungsprojekte auf die Beine. Zu guter Letzt sind wir Dienstleister und Vernehmlassungsinstanz, wenn jemand im öffentlichen Raum künstlerisch aktiv werden möchte.

#### **Was heisst das?**

Wenn Sie zum Beispiel für ihren Grossvater ein Denkmal errichten wollen, landen Sie bei mir. Und wenn Sie Künstler wären und eine Skulptur auf dem Paradeplatz stellen wollten, müssen wir das auch begutachten.

#### **Nach welchen Kriterien wählen Sie öffentliche Kunstwerke aus?**

Die Verfahren regelt das öffentliche Submissionsrecht. Es gibt einfache oder mehrstufige Wettbewerbe. Und es gibt Projekte, die mit einem «open call» evaluiert werden. Hinsichtlich der künstlerischen Bewertung muss die Qualität eines Entwurfs über alle Zweifel erhaben sein. In diesem Punkt machen wir keine Abstriche.

#### **Genügen die veranschlagten 1,5% der Anlagekosten für qualitätsvolle Kunst am Bau?**

Aus Sicht der Kunst ist es natürlich immer zu wenig. Aber ich denke, dass man diese Frage von Fall zu Fall beantworten muss. Diese 1,5% sind ja nur ein Richtwert. Denn es gibt Bauprojekte, bei denen es wenig Sinn macht, Kunst zu realisieren. Genauso gibt es öffentliche Räume, die wir dezidiert nicht mit Kunst ausstatten, wie zum Beispiel den Sechseläutenplatz, der genug für sich selber spricht. An diesem Ort würde jede weitere Intervention stören.

Ausserdem leiten Sie das Ressort «Kunst und Bau» beim Verband Visarte, der sich für bildende Künstler einsetzt.

**Können Sie bitte Ihre Aufgaben beschreiben?**

Wir versuchen generell, die Grundlagen für künstlerisches

Wirken zu verbessern. Hier gibt es in der Schweiz noch Nachholbedarf. Zürich ist nämlich die einzige Stadt der Schweiz, die sich eine Kommission für Kunst im öffentlichen Raum leistet. Darum investieren wir viel in die Vermittlung und Kommunikation. Aber es gibt auch profanere Aufgaben, etwa das Schlichten von Streitfällen oder die Unterstützung von Bauherren bei Entscheidungsprozessen mit Kunst.

**An welchen Projekten arbeiten Sie zurzeit?**

Zurzeit findet der Neubau der Einhausung Zürich-Schwamendingen statt. Bei diesem Projekt wird ein rund ein Kilometer langer Autobahnabschnitt mit einem Park überdeckt. Dieser Park verbindet ab 2024 ein Quartier, das heute aus zwei Teilen besteht. Dieses Projekt hat sehr grosse Auswirkungen auf die Strukturen und Mentalitäten in Schwamendingen, es wird den Norden Zürichs total transformieren. Und das ist für die Kunst ein spannendes Forschungs- und Tätigkeitsfeld.

**DIE GESCHICHTE EINER STADT LÄSST SICH AN IMMER WENIGER RELIKTEN ABLESEN.**



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

# FORMAT MIT POTENZIAL

Kunst am Bau hat viele Gesichter. Mal kontrastierend und mal gefällig prägt die Auftragskunst das Erscheinungsbild vieler baulicher Strukturen – ob Wohnsiedlung, Schulhaus, Spital, Freibad oder Sportstadion. Doch nicht immer ist sie gern gesehen. TEXT – NICOLA SCHRÖDER\*



Die heute stillgelegte «Zeitmaschine» von Yvan Pestalozzi vor dem Verarbeitungszentrum «Flur-Stüd» der UBS in Zürich.

BILD: ZVG

## ► BASLER FARBDUSCHE

Sie werfen bunte Lichter auf ihre Umgebung: Abertausende transparente, facettierte Kunststoffperlen in unzähligen Farben – ein bunter Vorhang, der die Umgebung in ein stimmungsvolles Licht taucht. Die Künstlerin Pippilotti Rist bezeichnete selbst als «Farbdusche», was sie im verglasten Treppenhaus des sanierten ehemaligen Nationale Suisse-Hauptsitzes in Basel über sechs Stockwerke installiert hat. Das Werk besitzt einen grossen exemplarischen Charakter für die sogenannte «Kunst am Bau»: Unter dem Titel «Aufgeweckter Rosenscheitel» knüpft es an die traditionellen Fensterrosen gotischer Kathedralen an, jene Kunst, die noch vollständig eins war mit der Bestimmung eines Gebäudes.

## KUNST IM KONTEXT

Fensterrosen oder Bleiglasfenster entstammen der Vision der Kathedrale als Lichtgebäude und vervollständigen die Idee: Das Gotteshaus sollte als

himmlisches Jerusalem auf Erden eine Einheit aus Architektur, Kunst und Musik bilden. Die Kirche war als Vorstufe für die ewige Stadt des Lichts gedacht. Farbige Fenstermosaiken verströmten darin eine spirituelle Kraft und sollten zum «ewigen» Licht führen. In den spätmittelalterlichen Kirchen lässt sich noch heute die eindrucksvolle und positive Wirkung des farbigen Lichts erleben.

Auch heute entstehen Kunst-am-Bau-Projekte im Prinzip «für den Ort», als sogenannte «site specific art». Im Idealfall ergänzen sich Kunst und Architektur – wobei die Kunst die Architektur je nach Ansatz interpretiert, kommentiert oder auch negiert. Eine derartige Symbiose mit dem Bau gelingt jedoch nicht immer. Mal geht die Kunst komplett unter, mal fällt sie die Besuchenden unvermittelt an. Für viele ergibt sie dann keinerlei Sinn. Das liegt nicht nur daran, dass die Kunst heute ausserhalb des Verbundes von Kirche und Glaube nicht mehr den grossen,

übergeordneten Sinnzusammenhang besitzt. Schliesslich liegt die Idee hinter der Kunst am Bau und grundsätzlich hinter der Auftragskunst gegenwärtig gar nicht allzu weit von mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Konzepten entfernt. Es geht noch immer um Dinge wie Repräsentation, Identifikation und Emotion. Unternehmen, Kommunen und auch staatliche Institutionen nutzen die Kunst erfolgreich und weniger erfolgreich zur Selbstdarstellung – sie ist Teil des Marketings und der Kommunikation.

Es waren denn auch vorwiegend Kommunen, die in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts mit Kunst-am-Bau-Programmen aufkamen. Damals sollten mittellose Kunstschaffende und mit ihnen die regionale Kunstproduktion gefördert werden. Heute verpflichten die Programme (insbesondere staatliche) Bauherren, einen gewissen Prozentsatz – meist gegen 1% – in den Baukrediten öffentlicher Projekte für Kunstwerke einzuplanen.

## DIVERGIERENDE AUFTRAGSVERGABE

Dabei haben sich verschiedene Modelle der Auftragsvergabe etabliert. In Zürich erarbeitet beispielsweise die Fachstelle Kunst und Bau des Amtes für Hochbauten Strategien und kuratorische Konzepte. Denn bei Neubauten, Erweiterungen und Instandsetzungen der Stadt wird ein bestimmter Prozentsatz für die Kunst eingesetzt. Die Fachstelle selbst führt Wettbewerbe und Studienaufträge durch und begleitet die Umsetzung von innovativen Projekten.

Vielfach handelt es sich jedoch um Wettbewerbe, die unabhängig vom architektonischen Verfahren oder von kuratorischen Konzepten ausgelobt werden. Was umgesetzt wird, entscheidet dann häufig die Baukommission. Selten haben die Architekten ein Mitspracherecht. So kommt es, dass viele Kunstwerke etwas unvermittelt und verloren in der Welt stehen. Sie sorgen dann nicht selten für Kontroversen und ihre hohen Entstehungskosten geraten in die Kritik – auch wenn es sich dabei normalerweise nur um einen kleinen Bruchteil der Gesamtbausumme handelt.

## VERWIRKTES POTENZIAL

Kunst macht immer eine Aussage – auch und gerade wenn sie unverständlich oder sinnlos erscheint. Wurde sie noch dazu in Auftrag gegeben, fällt der erzeugte Eindruck auf den Auftraggeber zurück. «Konfus», «lieblos», «verschwenderisch» sind nur einige der Attribute, die er sich damit – wohl eher ungewollt – auf die Fahnen schreibt. Dann doch lieber Dinge wie: «Offenheit» oder «Innovationsgeist» «kultureller Sachverstand» – positive Imagepflege also. Auch eine Stadt oder ein Staat vermitteln mit der Kunst im öffentlichen Raum, ob sie ein Kreativstandort sind, welche Lebensqualität sie bieten oder wie es um die kulturelle Vielfalt bestellt ist. Ob es sich bei den Kunstschaffenden um Berühmtheiten handelt – man mit dem Werk von einer der bekanntesten Künstlerinnen der Gegenwart möglicherweise gleich eine neue kulturelle Attraktion schafft – oder ob man dem Nachwuchs eine Plattform bietet: Immer macht man eine Aussage zum eigenen Profil. Dabei ist der Tourismus nur einer von vielen Aspekten, für die eben diese Aussendarstellung zählt. Auch für die Lebensqualität der Bewohner oder die Motivation der Mitarbeitenden ist all das relevant.

## GEGENWARTSKUNST LEBT ALLTAG

Gegenwärtige Konzepte in der Kunst nehmen so stark wie lange nicht mehr Bezug auf die Alltagswelt. Es ist daher mehr als möglich, aus der riesigen Flut künstlerischer Medien und Ansätze, anregende, bereichernde und stimmige Beispiele für den jeweiligen Kontext herauszufiltern oder entstehen zu lassen – ohne dass diese gefällig sein müssen. Davon können alle Seiten profitieren. Und was spricht dagegen, dass die Kunst sich dann auch an ungewohnten Orten unter das öffentliche Leben mischt wie an Müllverbrennungsanlagen, Sportanlagen oder Schulen? Die Kunst bringt eine sinnliche Dimension in jede Umgebung und schafft neue Zusammenhänge. Der bunte Vorhang von Pippilotti Rist jedenfalls wirft ein ganz besonderes Licht auf diese Zusammenhänge. ■



**\*NICOLA SCHRÖDER**

Die Autorin für Kunst, Architektur und Wohnen ist Mitarbeiterin des Redaktionsbüros Konzept-B.

ANZEIGE

### Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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

**DARO TOR**

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



# KUNST IST «UNVERRÜCKBAR»

Kunst am Bau ist kein überflüssiger Luxus: Sie weckt Neugier, trägt zur Schärfung der Wahrnehmung bei und öffnet den Blick auf die Welt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

Ungewöhnliche Kunst im Bau: Massiger Findling als Grundstein für die Hauptstütze im Foyer der St. Jakobshalle Basel.

BILD: ZVG



## ▶ ZÜRICH UND BASEL ALS VORREITER

Kunst am Bau ist als Element der Baukultur seit über 100 Jahren fester Bestandteil der Bauherrenaufgabe. Mit Kunst am Bau wird die Verpflichtung, insbesondere des Staates, verstanden, aus seinem baukulturellen Anspruch heraus einen gewissen Anteil der Baukosten öffentlicher Bauten für Kunstwerke zu verwenden. In der Regel betragen die Mittel für die künstlerische Ausschmückung zwischen 0,5 und 1,5% der Bausumme.

Kunst am Bau und Kunst im öffentlichen Raum sind kein überflüssiger Luxus. Gute Kunst bringt eine sinnliche Dimension in unsere Gebäude, in unsere Städte und Dörfer und leistet so einen wichtigen Beitrag zur Identitätsfindung und Lebensqualität. Die Interventionen von Künstlern ergänzen Architektur und Umgebung sinnbildend.

## MACHT KUNST AM BAU EIN HAUS SCHÖNER?

Zwei Beispiele aus Basel sollen den oft schwierigen Umgang mit dem Thema Kunst am Bau aufzeigen. Das erste Beispiel befasst sich mit einer Hausfassade am Rande des Gundeli-Quartiers. Im Zuge des Stadtentwicklungsprojekts «Gundeli-Plus» gab es zwei Kunst-

  
**KUNST AM  
BAU SOLL  
AUCH DAS  
LEBENS-  
GEFÜHL  
STEIGERN.»**  
  
HERMANN BAUR,  
ARCHITEKT

kredit-Wettbewerbe. Beide Male ging es um Wandgestaltungen. Das erste, ein collagenhaft abstraktes Wandgemälde befindet sich an der Ecke Gundeldinger- und Achilles Bischoff-Strasse. Das zweite Gemälde folgte im vergangenen Sommer, aufgetragen auf einem vertikalen Fassadenband eines typischen, wenig schönen 1970er-Jahre-Wohnhauses an der Ecke Margarethen- und Gundeldingerstrasse. Bei beiden Auswahlprozessen versuchten die Verantwortlichen des Kunstkredites die Bevölkerung miteinzubeziehen und mitentscheiden zu lassen.

Das Siegerprojekt war der Entwurf des bekannten Konzeptkünstlers Guido Nussbaum mit dem Titel «Hybris-Helix Basiliensis», ein monumentaler Korkenzieher. Der Künstler erlaubt sich mit diesem Werk einen Scherz zum Basler Städtebau, namentlich über den ersten Entwurf von Herzog & de Meuron zum Roche-Turm, der sich wie eine Doppelhelix in den Himmel schraubt.

## QUASI DOPPELTE KRITIK

Die Jury lobte in ihrem Bericht, dass es sich beim Vorschlag von Guido Nussbaum um ein Projekt mit vielfältigen Referenzen an die Kunst und Malerei handele, das gleichzeitig explizit einen örtlichen Zusammen-



hang schaffe. Es fragten sich viele Basler: «Ein Korkezieher als Kreation eines örtlichen Zusammenhanges» für das Gundeli-Quartier?» Vielmehr wollte der Künstler die Hochhaus-Hybris in Basel kritisieren.

### EIN FINDLING IM HALLENFOYER

Ganz anders das zweite Basler Kunst-am-Bau-Beispiel. Für die Sanierung und Modernisierung der 1975 erbauten St. Jakobshalle Basel, die auf dem Gemeindegebiet von Münchenstein steht, schrieb die Stadt Basel 2013 einen Architekturwettbewerb aus. Und im folgenden Jahr einen Wettbewerb für eine künstlerische und ortsspezifische Intervention. Gefragt war ein künstlerisches Konzept, das gemeinsam mit den Architekten zu einem integralen Projekt weiterentwickelt werden sollte. Der vielgestaltende Schweizer Künstler Eric Hattan gewann den national ausgeschrieben Wettbewerb.

Die Architekten Berrel und Degelo erweiterten die Event- und Sporthalle um ein attraktives Foyer. Im Zentrum und Blickfang: Eine einzige Stütze trägt dessen weit auskragendes Dach und ein Technikgeschoss. 2800 Tonnen lasten auf ihr. Der künstlerische Beitrag von Eric Hattan setzt als Basis dieser Stütze einen Findling ein.



**Monumentaler Korkezieher an einem Eckhaus im Basler Gundeli-Quartier.**  
(BILD: ZVG).

Sozusagen ein Grundstein, ebenso unübersehbar wie unverrückbar. Hattans Werk «Unverrückbar» behauptet sich selbstbewusst, sodass hier die Kunst am Anfang der Architektur steht und nicht etwa ein nachträglicher Schmuck im Bau. Der Findling als natürlicher Stein ist auch ein Bild für die Verbindung von Architektur und Erdboden. Der wuchtige Steinblock und die leicht konische Betonstütze fügen sich zu einer interessanten skulpturalen Einheit. Organisch gerundet durch Jahrtausende des weiten Gletschertransportes zeigt er seine raue Oberfläche – ungereinigt. Reste von Moos und Erde haften noch in seinen Poren. ▶

# Schnell, schneller, Schindler.



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

**We Elevate**



**Schindler**

Der Künstler Eric Hattan  
neben seinem Kunstwerk  
«Unverrückbar».

BILD: ZVG



### ENDE EINER LANGEN REISE

Im Foyer der St. Jakobshalle hat die Wanderung des erratischen Blocks nun ihr vorläufiges Ende gefunden. Hattans Werk thematisiert nicht zuletzt diesen zeitlichen Aspekt.

Der Findling stammt aus dem Gotthardmassiv, das zu den ältesten Gesteinsformationen gehört. Damit verweist seine Herkunft auf eine Dimension, die weit über die Zeiträume menschlicher Artefakte hinausreicht. Insbesondere auch über jene von Kunst und Architektur. In Basel wird der Findling, der sozusagen als Migrant auch hier ein Fremdling ist, nun mindestens so lange Halt machen, wie die St. Jakobshalle Basel stehen bleibt. Und was hat das hintersinnige Werk gekostet? 180 000 CHF, was 0,175% der gesamten Umbausumme von 105 Mio. CHF entspricht. ■



**\*ANGELO  
ZOPPET-  
BETSCHART**

Der Autor ist  
Bauingenieur und  
Fachjournalist und  
lebt in Goldau.

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY  
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

 **SWISSINTERACTIVE**  
the visual company

# «SIND SIE SCHON DIGITAL?»

## ▶ ABSTIEG INS TAL DER ERNÜCHTERUNG

Punkto Digitalisierung nähert sich die Immobilienwirtschaft mit grossen Schritten dem Abstieg ins «Tal der Ernüchterung». Was ist abgesehen vom Machbaren auch sinnvoll? Was ist wirtschaftlich tragfähig, und was stösst auch auf eine rentable Nachfrage? Solche und ähnliche Fragen werden im Rahmen des Certificate of Advanced Studies (CAS) «Digital Real Estate» behandelt, der am 20. August 2019 startet und rund ein Jahr dauert. Als berufsbegleitender Studiengang ausgestaltet ist und ein Jahr dauert.



CAS DIGITAL  
REAL ESTATE

Anmeldung und weitere  
Informationen unter  
[fh-hwz.ch/casdre](http://fh-hwz.ch/casdre)

**Peter Staub, viele mögen das Buzzword «Digitalisierung» gar nicht mehr hören.**

### Warum ist das so?

Wie bei den meisten anderen Branchen hat der Megatrend zur Digitalisierung auch in der Bau- und Immobilienwirtschaft schon länger Einzug gehalten. Praktisch an jeder Veranstaltung wird der Einzug neuer digitaler Technologien mehr oder weniger fundiert diskutiert. Auf der einen Seite sind die meisten überzeugt, dass grosse Veränderungen bevorstehen, auf der anderen Seite ist man sich nicht so richtig einig, wann das sein wird. Viele machen den fatalen Fehler, indem sie zurückschauen, dabei denken, dass es ja gar nicht so schnell gegangen ist und daraus schliessen, dass es auch in Zukunft

Mitte August startet an der Hochschule für Wirtschaft Zürich der dritte Lehrgang Certificate of Advanced Studies «Digital Real Estate». Immobilien sprach mit Lehrgangleiter Peter Staub.

TEXT – IVO CATHOMEN

nicht schnell gehen wird. Ich möchte aber davor warnen, das Thema Digitalisierung wie eine unangenehme Begegnung einfach zu ignorieren und auf die andere Strassenseite zu schauen. In der Bau- und Immobilienbranche hat sich meiner Meinung nach schon sehr viel bewegt. Das zeigen mir die vielen spannenden Projekte, welche wir jeweils an unserem Digital Real Estate Summit jedes Jahr auszeichnen können.

### Was kann dazu ein CAS-Lehrgang leisten?

Ich sehe in der Digitalisierung unglaubliche Potenziale. Das reicht von neuen Kundenerlebnissen über schnellere, einfachere Prozesse bis zu komplett neuen Geschäftsmodellen. Alle, welche dieses Potenzial nutzen, werden die Zukunft für sich gewinnen können. Die Voraussetzung dafür ist, dass man sich das entsprechende Wissen aneignet. Dazu gehören Kenntnisse über aktuelle Trends, spannenden Start-ups, neue Geschäftsmodelle und Ökosysteme. Dabei beleuchten wir auch die Konsequenzen für alle Stakeholder im Lebenszyklus von Immobilien, d. h. für Projektentwickler, Baufachleute, Investoren, Eigentümer, Bewirtschafter oder Facility Manager. Dabei ist der Lehrgang sehr praxisorientiert aufgebaut und wird von Experten aus dem Markt bestritten, die ihre Erfahrungen preisgeben. Natürlich werden auch die theoretischen Grundlagen mitgegeben, der Mehrwert liegt aber eindeutig im Austausch mit den Dozenten, den anderen Studenten und dem sich stetig vergrößernden Netzwerk mit allen Beteiligten.

### Der zweite Lehrgang ist im Januar zu Ende gegangen. Was ist Ihre Bilanz?

Schon der erste Lehrgang war gemäss dem Feedback der Studenten ein grosser Erfolg. Vor allem die Innovationswoche in Berlin, einer der Hauptstädte in der PropTech-Szene, wurde sehr geschätzt. Wir schauen dort über den Tellerrand und tauschen uns mit internationalen Experten zur Digitalisierung unserer Branche aus. Der zweite Lehrgang war dann schon ausgebucht und wie der erste dank der heterogen zusammengesetzten Teilnehmenden ebenfalls ein Volltreffer. Wir haben im Kurs vom Rechtsanwalt über den CFO, Projektentwickler, Property Manager bis zum Facility Manager jeweils ein vielfältig zusammengestelltes Team, das erlaubt, Fragen auch kontrovers zu diskutieren.

### Und was sagen die Teilnehmer?

Das Feedback der Teilnehmenden war bisher fast ausschliesslich positiv. Natürlich gibt es einzelne Lektionen, welche als nicht top beurteilt werden, aber insgesamt betrachtet ist es wirklich sehr erfreulich. Natürlich leiten wir auch Massnahmen ein und ersetzen ab und zu ein Thema, welches nicht mehr aktuell genug ist, die Welt dreht sich ja sehr schnell. Sehr positiv kommt auch die Partnerschaft mit SwissPropTech an, dem Verband der Schweizer

Technologieunternehmen. Mario Facchinetti, der Geschäftsführer des Verbands ist ebenfalls Dozent und bringt das eine oder andere Start-up als Innovationsbeispiel ein.

#### Welche Themen behandeln Sie in diesem Jahr?

Das CAS Digital Real Estate baut thematisch auf den vier Blöcken auf: Markt- und Trendanalysen, Technologieanwendungen, digitale Ökosysteme und Geschäftsmodelle. Mir sind besonders die letzten beiden wichtig. Sie schärfen das Bewusstsein, dass wir uns nicht von den Trends und Möglichkeiten der digitalen Technologien blenden lassen, sondern dabei immer überlegen, welchen Nutzen sie wem bringen. Aber natürlich ist es spannend zu erfahren, wohin sich die Immobilienwirtschaft und die Welt ganz allgemein bewegt, welche Mega- und Makrotrends vor der Tür ste-

hen, welche Erfahrungen die Vorreiter der Branche schon gemacht haben oder welche innovativen Technologien für wen den grössten Nutzen bringen.

#### Worauf oder auf welchen Referenten freuen Sie sich besonders?

Mittlerweile zähle ich auf ein Top-Team von hochrangigen Dozenten, die mich und die Studierenden seit dem ersten Lehrgang treu unterstützen. Die eine oder andere Mutation hat sich aus erwähnten Gründen ergeben, aber ich freue mich auf alle gleichermassen. Ich schätze ihre Bereitschaft, sich neben der hohen Last als führende Experten in der Immobilienwirtschaft, Zeit zu nehmen und Wissen auch zu teilen. Und da Wissen effektiv eines der wenigen Sachen ist, welche sich durch Teilen vermehren, denke ich, dass die Bilanz auch für sie positiv ist.



**\*IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE

**EKZ Gebäudelösungen**  
Der einfache Weg zu  
Ihrer Energie

Wir unterstützen Sie bei Ihrer individuellen Gebäudelösung mit Wärmepumpen, PV-Anlagen, Batteriespeichern, Autoladestationen oder bei Eigenverbrauchsgemeinschaften und übernehmen für Sie die Planung, Finanzierung, den Bau sowie Betrieb und Unterhalt. Wir beraten Sie gerne persönlich unter: 058 359 53 53.

[ekz.ch/gbl](http://ekz.ch/gbl)

**EKZ**

# Probleme mit Kalk?



 **KalkMaster**

## *Das Abo für weiches Wasser*

- 100% Service- und Weichwassergarantie
- Jederzeit neuwertige Entkalkungsanlage
- Abonnieren statt viel Geld investieren



Jetzt  
1 Jahr günstig  
Probe testen

**Atlis AG**

**0800 62 82 82**

(Gratis-Hotline)

**[www.kalkmaster.ch](http://www.kalkmaster.ch)**

# TRANSFORMATION VON RETAILIMMOBILIEN

Anfang April 2019 trafen sich 20 Mitglieder der SEK zum Erfahrungsaustausch. Unter der Leitung von Hans Rudolf Hecht befasste sich die ERFA-Gruppe mit den Transformationsprozessen des Stücki Parks in Basel.

TEXT – DOROTHEE WIDMER\*

## ▶ RETAILFLÄCHEN UM 70% REDUZIERT

Das Stücki-Areal, ursprünglich konzipiert als Einkaufszentrum in Basel-Nord und in unmittelbarer Nähe zur Landesgrenze, verzeichnete massive Umsatzprobleme, wie sie zurzeit im Retailgeschäft weit verbreitet sind. Die Einflussfaktoren sind mannigfaltig und können nicht einfach zugeordnet werden.

Eine Rolle spielen die grenznahe Lage, die Konkurrenz zum deutschen Rheincenter, der wachsende Onlinehandel und das allmähliche Aussterben der älteren Generationen, die ladenzentriert einkaufen.

Wesentlich ist zudem, dass im Retailgeschäft die Mietkosten in der Regel nur 8 bis 15% des Umsatzes verursachen und der entscheidende Kostenfaktor die Personal-



**IM RETAILGESCHÄFT MACHEN DIE MIETKOSTEN IN DER REGEL NUR 8 BIS 10% DES UMSATZES AUS.**



aufwendungen sind. Da der Onlinehandel mit deutlich tieferen Personalkosten operieren kann, verliert das Retailgeschäft an Konkurrenzfähigkeit.

Christian Mutschler, Leiter Management Stücki-Park, Wincasa AG, erläuterte das Transformations- und Entwicklungsprojekt. Geplant ist die Positionierung als Gesamtprojekt, welches das ehemalige Einkaufszentrum, den Stücki-Technologiepark und den Stücki-Businesspark unter dem Brand «Stücki Park» zusammenfasst. Geplant ist ein vielfältiger und attraktiver Mix von Mietern und Dienstleistungen, der eine Kombination von Innovation, Erlebnis, Gesundheit und Einkauf ermöglicht. Der Ansatz ist mutig und auch radikal: Die Retailflächen werden von 33 000 m<sup>2</sup> um 70% auf rund 10 000 m<sup>2</sup> reduziert, in die ehemalige Mall wird ein Gigaplex-Kino mit 18 Sälen eingebaut, die auch als Auditorien genutzt werden können und mit modernster Technik ausgerüstet sind. Es entstehen in zwei Bauetappen 2020/2023 vier neue Gebäude

mit gesamthaft 26 800 m<sup>2</sup> Mietfläche (fixfertige Büros und Labors), 436 Parkplätze und damit 1700 neue Arbeitsplätze.

## STICHWORT UMNUTZUNG

Nicht nur bei den Labors, sondern auch bei den Büroflächen zeichnet sich eine grosse Zahl von Mietinteressenten ab. Bei Vollvermietung nach Abschluss der 2. Bau-

die Immobilienentwicklung als Gegenstrategie zum schrumpfenden Retailhandel in Zukunft zentral sein wird. Selbstverständlich haben wir es hier in vieler Hinsicht mit einem Glücksfall zu tun: ein Areal, das in einer langen Tradition der Basler Pharmaindustrie (ehemalige Stückfärberei) steht, mit PSP Swiss Property eine potente und innovative Investorin und

BILD: ZVG

Erfahrungsaustausch - die ERFA-Gruppe bei der Arbeit



etappe gibt es auf dem Areal gesamthaft 4000 Arbeitsplätze. Arzt- und Zahnarztpraxen, eine Apotheke, Physiotherapie, Fitnesscenter, Restaurationsbetriebe u. a. m. erfüllen alltägliche Bedürfnisse der im Stücki arbeitenden Personen und der Bewohnerinnen und Bewohner des umliegenden Quartiers. Neben der deutlichen Aufwertung von Basel-Nord auch als Wohnquartier beeindruckte die Mitglieder der ERFA-Gruppe vor allem, dass nicht von Projekten in ferner Zukunft die Rede war, sondern man konnte aktuell sehen, wie die Bauten der Etappe 1 bereits in die Höhe wachsen. Das Beispiel Stücki Park zeigt, dass das Stichwort Umnutzung für

eine ausgezeichnete Anbindung an den Deutschen Bahnhof, an die Autobahn und an den Flughafen hat. Noch zu lösen ist die Anbindung an den Bahnhof SBB.

Ausserdem ist geplant, in der ERFA die Frage von Umnutzungen auch künftig zu thematisieren, denn die Analyse des Entwicklungspotenzials wird bei Immobilienbewertungen an Bedeutung gewinnen. ■



\*DOROTHEE WIDMER

Die Autorin ist Mitarbeiterin bei der Hecht Immo Consult AG.

# DIE MESSE MIT SEEBLICK

Ende März lud der SVIT Zürich wieder zur SVIT Immobilien-Messe in die idyllische Location Lake Side Zürich ein. Der Anlass wird nicht nur als Ausstellung wahrgenommen, sondern auch als Austausch-Plattform für Wohninteressierte im Grossraum Zürich.

TEXT – MANUELA BALDESSARI\*

Viele Gäste nutzen die Möglichkeit, sich über das gegenwärtige Angebot an Miet- und Kaufobjekten im Raum Zürich zu erkundigen.

BILD: ZVG



## ► GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN AUFRISCHEN

Rund 3500 Besucher strömten gut gelaunt und bei traumhaft sonnigem Wetter zur SVIT Immobilien-Messe und hatten an diesem langen Wochenende die Gelegenheit, sich über die aktuellsten Themen im Immobilienbereich zu informieren. Diese Messe bot auch den sinnvollen Zweck, die eigenen Netzwerke aufzufrischen, die Stimmung auf dem Immobilienmarkt zu spüren und neue Kontakte zu knüpfen. Viele Gäste nutzten wiederum die Möglichkeit, sich über das gegenwärtige Angebot an Miet- und Kaufobjekten im Raum Zürich zu erkundigen, und konnten konkrete Anfragen stellen oder tätigten Reservationen zu bestehenden Projekten und Objekten.

Am Freitag fand der traditionelle Branchennachmittag statt; die meisten führenden

Immobilien-Profis haben diesem Event beigewohnt und konnten ihre Geschäftsverbindungen auffrischen oder weiter ausbauen. Diese Treffen sind mittlerweile ein fixer Bestandteil der Business-Jahresagenda.

Die Feedbacks der 30 Aussteller waren positiv und sehr zufriedenstellend. Die Aussteller waren über die erfolgten

Kontaktakquisitionen erfreut und standen den Gästen wie immer hilfsbereit, motivierend und beratend zur Seite. Es konnte ein reges Treiben an den verschiedenen Ständen verzeichnet werden. Gemäss dem SVIT Zürich haben 80% der Ausstellerfirmen bereits ihre Standplätze für das kommende Jahr gebucht und ihre dreitägige Teilnahme zugesagt.

## MAKLER GESUCHT

Aufgefallen ist dieses Jahr, dass die Besucher sich äusserst gut vorbereitet haben, um gezielt und mit Bedacht einen Makler für den Verkauf ihrer Eigenheime oder Immobilien zu suchen. Es kommt nicht alle Tage vor, so viele Immobilien-Profis auf einem Fleck anzutreffen, und so konnten die Interessenten den direkten Vergleich vornehmen und spezifische Fragen mit einem Fachkundigen detailliert besprechen. Diese Gespräche und der offene Austausch mit den Kunden ist auch für die Immobilienfachleute essenziell – so bleiben sie am Puls des Geschehens und können letztendlich versuchen, den aktuellen Bedürfnissen und den Anforderungen der heutigen Zeit gerecht zu werden. Eine Win-win-Situation!

Die Organisation und die Umsetzung der Messe wurde seitens SVIT Zürich professionell durchgeführt, fürs leibliche Wohl wurde grosszüg-



gig gesorgt, die Betreuung der Gäste wurde tadellos umgesetzt, und bei allen Teilnehmern herrschte eine ausgelassene Stimmung. Gelobt wurde wieder die Wahl der Eventlocation, denn das «Lake Side Zürich» überzeugt durch seine verkehrsgünstige Lage, die lichtdurchfluteten Räume und der Terrasse direkt am wunderschönen Zürichsee. Die Besucher genossen das Panorama der Schweizer Alpen und konnten bei einer Tasse Cappuccino oder einem Glas Wein die einmalige Aussicht geniessen und ihre Gespräche angeregt weiterführen.

#### FAZIT

Die SVIT Immobilien-Messe Zürich ist zweifelsohne eine Erfolgsgeschichte für den Wirtschaftsraum Zürich – sie ist nicht nur eine Ausstellung –, sie hat sich zu einer herausragender Promotion-Plattform und einem aktiven Handelsplatz für Wohnimmobilien gemauert. Ein echter Event, der beim gesamten Publikum sehr gut ankommt. Nebst den Info-Ständen, Auskunftsstellen, Maklern, Projektentwicklern und Fachkundigen bietet dieser Anlass auch eine Erlebniswelt und Austauschbasis, die so einzigartig ist. Das durch-

dachte Konzept, die gelungene Durchführung des Anlasses, die bereits eingegangenen Erfahrungsberichte sind mehr als positiv zu werten und bestätigen die Organisatoren, weiterhin mit viel Elan, Innovation und Engagement in die nächste Runde zu gehen. «Never change a winning team!». Die nächste SVIT Immobilien-Messe findet vom 27. bis 29. März 2020 wieder im «Lake Side Zürich» statt. Die Informationen zu allen, vergangenen elf Immobilien-Messen kann man gern auf der Website einsehen. Auch hat man die Möglichkeit, den diesjährigen

Videodreh (Trailer), die Bilder und Impressionen sowie weitere Auskünfte zu Ausstellern, Sponsoren usw. anzuschauen ([www.svit-immo-messe.ch](http://www.svit-immo-messe.ch)). ■

#### WEITERE INFORMATIONEN:

SVIT Immobilien-Messe,  
[www.svit-immo-messe.ch](http://www.svit-immo-messe.ch)



#### \*MANUELA BALDESSARI

Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.

ANZEIGE

## Karriere in der Immobilienbranche?

Sie sind an den vielfältigen Facetten der Immobilienberufe interessiert? Sie möchten in diese solide und aufstrebende Branche einsteigen? Der SVIT Zürich bietet einen attraktiven Quereinsteigerkurs in die Basics der Immobilienbewirtschaftung an.

### Quereinsteigerkurs Immobilienbewirtschaftung

Start: 27. August 2019  
jeweils Dienstag von 9.00 bis 15.30 Uhr

Jetzt anmelden unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)



inkl.  
Zusatzpaket  
Basis-Kenntnisse  
MS Office  
Programme

# Ein ganzes Areal wirtschaftlich und sicher mit Energie versorgen.

Dank lokal erzeugter Wärme, Kälte und Solarstrom.  
Referenzobjekt Greencity, Zürich. [ewz.ch/energieloesungen](http://ewz.ch/energieloesungen)

1.  
Platz

Nachhaltigster  
Energiedienstleister  
der Schweiz

Studie Bundesamt für Energie 2018,  
Kategorie Wärme

# «NICHT JAMMERN, SONDERN CHANCEN NUTZEN»

Markant und einladend hat sich der SVIT Ostschweiz an der 21. Immo Messe Schweiz präsentiert. Auch an der Immo Vision Ostschweiz, der offiziellen Messeeröffnung, war die Stimme des Verbands deutlich zu vernehmen. **TEXT – MARTIN SINZIG\***

## NEUER INTERAKTIVER MESSEAUFTRIFF

Mit geballter Expertise und einem vielfältigen Angebot, so trat die 21. Immo Messe Schweiz vom 22. bis 24. März in St. Gallen auf. Sie brachte rund 14'000 Besucherinnen und Besucher sowie 160 Aussteller auf dem Gelände der Olma Messen zusammen, und sie zeigte Angebote aus dem ganzen Immobilien-Lebenszyklus, von der Planung der Immobilie bis zur Renovation und Sanierung.

Die Blicke auf sich zog der neu konzipierte Stand des SVIT Ostschweiz. Er präsentierte sich offen und einladend. Über Interaktionen mit Messebesucherinnen und -besuchern konnten sich die Verbandsvertreter kaum beklagen. Sie informierten über Aus- und Weiterbildungsaktivitäten, die neue Jugendorganisation SVIT Young Ostschweiz oder über das SVIT Qualitätssiegel, das für seriöse und nachhaltige Dienstleistungen in der Immobilienbranche steht.

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM SPIEL

Den Auftakt zur Messe machte wie gewohnt die Immo Vision Ostschweiz, die der SVIT Ostschweiz jeweils zusammen mit dem HEV des Kantons St. Gallen und

der Messeorganisation ausgerichtet. Mit über 340 Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus Wirtschaft und Politik erfuhr dieser Eröffnungsanlass eine rekordhohe Beteiligung. Gesellschaftliche Ansprüche ans Wohnen und Einkaufen standen thematisch im Zentrum.

Imran Nahvi, CEO der 2016 gegründeten Advertima AG, schilderte, wie Künstliche Intelligenz eingesetzt wird, um besser mit den Menschen im physischen Raum zu interagieren. Künftig sollen Sensoren nicht nur das Aussehen und die Bewegungen, sondern auch den Kontext von Menschen in Einkaufszentren erfassen und dazu nutzen, die Angebote des Detailhandels besser abzustimmen.

## MESMER SETZT AUF CHANCEN

Wie die Bedürfnisse zukünftiger Generationen mit dem historisch gewachsenen St. Galler Museumsquartier in Einklang gebracht werden können, skizzierte Maximilian Putzmann, wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Architekturwerkstatt der örtlichen Fachhochschule. Das anschließende Podium vertiefte die Fragestellungen und versuchte, auf aktuelle Herausforderungen Antworten zu geben.

Im Lichte der Leerstandsproblematik und des sich verändernden Einkaufsver-

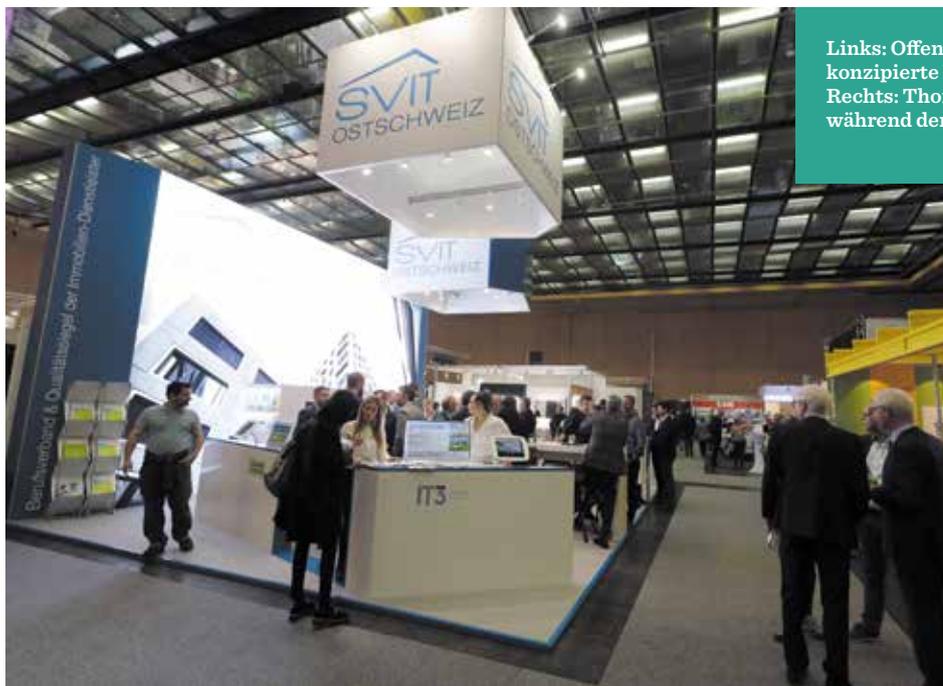


haltens plädierte Thomas Mesmer als Präsident des SVIT Ostschweiz vor allem dafür, nicht mehr länger zu jammern, sondern die Chancen zu sehen und konkrete, positive Schritte zu unternehmen. Weniger Bürokratie und mehr Tempo bei Immobilienprojekten wünschte sich Walter Locher, Präsident des HEV St. Gallen. ■



### \*MARTIN SINZIG

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



Links: Offen und einladend präsentierte sich der neue konzipierte Messestand des SVIT Ostschweiz. Rechts: Thomas Mesmer, Präsident des SVIT Ostschweiz, während der Eröffnungsfeier. (BILDER: MARTIN SINZIG.)





## Praxis der Immobilien-Bewirtschaftung

Themen: Energetische Sanierung von Mietliegenschaften,  
Tipps zur Gestaltung von Mietverträgen, Zwischennutzung,  
Nebenkostenabrechnung, Compliance und Datenschutz

Preis Mitglieder/Nichtmitglieder: CHF 990.–/1 100.–

Mit freundlicher Unterstützung:

 **homegate.ch**  
Der Immobilienmarktplatz

 **Miele**

**Jetzt anmelden: [www.svit.ch/campus](http://www.svit.ch/campus)**

Investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen  
und Mitarbeiter – mit einer Aus- und  
Weiterbildung der SVIT Swiss Real  
Estate School!

- Tagesseminare und massgeschneiderte Firmenseminare
- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften, Vermarktung, Bewirtschaftung STWE, Liegenschaftsbuchhaltung und Immobilienbewertung
- Sachbearbeiter/in Immobilienbewirtschaftung
- Buchhaltungsspezialist Immobilien
- Eidg. Fachausweis Bewirtschaftung, Bewertung, Vermarktung und Entwicklung
- Eidg. Diplom Immobilienreuhand
- Master of Advanced Studies in Real Estate Management der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

Kurse und  
Seminare unter  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

# SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

**16.5.2019**

Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum (Bewi-Zyklus)

**21.05.2019**

Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung (Bewi-Zyklus)

**05.06.2019**

Geschäftsmiete

**12.06.2019**

Immobilienmarketing

**13.06.2019**

Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase (Bewi-Zyklus)

**26.06.2019**

Mietzinsinkasso

**22.10.2019**

Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)

**29.10.2019**

Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

## SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGS- PROFIS MAI BIS OKTOBER 2019

### INHALT

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

### PROGRAMM

**Modul 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 Marktmiete

### ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich an Personen mit dem eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt; 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 (SVIT-Mitglieder 1750.– CHF), inkl. MWST. Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden. Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 398.– CHF (SVIT-Mitglieder 348.– CHF) inkl. MWST möglich.

## SEMINAR IMMOBILIENMARKETING 12.06.2019

### INHALT

Gerade in gesättigten Märkten gewinnt Marketing an Bedeutung. Ein systematisches Vorgehen steigert die Vermarktungschancen von Immobilien erheblich. Im Seminar lernen die Teilnehmer auf der Basis eines konkreten Praxisfalles den idealtypischen Prozess kennen – das Strategiemodell. In der Folge wird dieser Ansatz anhand diverser realer Fälle aus dem Büro- und Wohnflächenmarkt in die Praxis transferiert und so nachhaltig verankert.

### ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Immobilienbereich, interessierte Immobilienakteure aller Art – Investoren, Portfoliomanager, Assetmanager, Entwickler, Vermarkter, Bewirtschaftler sowie weitere Branchen-Player aus der Bauwirtschaft.

### HINWEIS

Bitte beachten Sie, dass es im Seminar zu inhaltlichen Überschneidungen aus den Lehrgängen Vermarktung und Immobilienbetreuung, in welchen Stephan Wegelin das Fach Marketing doziert hat, kommen kann.

### REFERENT

Stephan Wegelin  
MRICS und Kommunikationsarchitekt  
Stephan Wegelin AG, Winterthur

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Sheraton  
Pfungstweidstrasse 100, 8005 Zürich  
08.30 bis 16.15 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

## SEMINAR MIETZINSINKASSO OPTIMALE UMSETZUNG DER RECHTLICHEN GRUNDLAGEN 26.06.2019

### INHALT

Die rechtlichen Grundlagen aus dem OR und SchKG, insbesondere der Zahlungsverzug des Mieters, das Betreibungsverfahren, das Retentionsverfahren und die Ausweisung von Mietern werden aufgefrischt. Anhand von konkreten Fällen werden Lösungen aufskizziert und diskutiert.

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler, welche sich im Alltag mit dem Mietzinsinkasso befassen oder sich künftig damit auseinandersetzen müssen.

### REFERENT

Oliver Pfitzenmayer, Stadtmann-Stellvertreter, Betriebsungsamt Winterthur-Stadt,  
Dozent beim SVIT Zürich

### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Holiday Inn Zürich Messe  
Wallisellenstrasse 48, 8050 Zürich  
09.00 bis 17.15 Uhr

### TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnahmegebühr 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](http://www.svit-sres.ch) oder per E-Mail  
an [info@svit-sres.ch](mailto: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

19.08.2019 – 19.03.2020

Montag und Donnerstag  
 18.15 – 21.30 Uhr

bzb Weiterbildung, Buchs SG

##### 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 ZENTRALSCHWEIZ

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

##### SVIT ZÜRICH

15.08.2019 – 14.11.2019  
 Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

#### 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 ZÜRICH

26.08.2019 – 16.12.2019  
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr  
 2x Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
 2x 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

22.10.2019 – 19.12.2019  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00 – 21.15 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

##### SVIT SOLOTHURN

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

##### SVIT TICINO

10.09.2019 – 05.11.2019  
 Martedì, ore 18.00 – 20.30  
 Rivera

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

#### 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

#### ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

##### SVIT AARGAU

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

##### SVIT BERN

Modul 1: 13.08.2019 – 22.10.2019  
 Modul 2: 29.10.2019 – 17.12.2019  
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

##### 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 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

#### COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

15.05.2019 – 19.06.2019  
 Examen : 28.06.2019  
 04.09.2019 – 09.10.2019  
 Examen : 30.10.2019  
 A 10 minutes de la gare de Genève

#### FINANCEMENT IMMOBILIER

Module 1 : 02.05.2019 – 06.06.2019  
 Module 2 : 13.06.2019 – 20.06.2019

#### COURS DE SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

23.08.2019 – 06.12.2019  
 Examen : 16.12.2019

#### GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

02.09.2019 – 09.12.2019  
 Examen : 13.01.2020

## HÖHERE AUSBILDUNGEN

### LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

Zürich, Klasse A  
Mittwoch und Samstag,  
8.30 – 16.20 Uhr  
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

Zürich, Klasse A  
Montag und Mittwoch,  
17.00 – 20.20 Uhr  
Zürich, Klasse B  
Dienstag, 08.30 – 16.20 Uhr  
Bern, Klasse A  
Montag und Mittwoch,  
17.45 – 21.00 Uhr  
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](http://www.fh-hwz.ch)).

## BILDUNGSINSTITUTIONEN

### SRES BILDUNGS-ZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistentenkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: [www.svit-sres.ch](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

**SEKRETARIAT**  
Lagerstrasse 5, Postfach,  
8021 Zürich, [sekretariat@fh-hwz.ch](mailto: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](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

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

### REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:c.straessle@straessle-immo.ch)

### REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangleitung:  
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](mailto: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](mailto: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](mailto:solothurn@feusi.ch)

### REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangleitung/  
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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### REGION

#### ZENTRALSCHWEIZ

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

#### REGION ZÜRICH

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

# DIENSTBARKEITEN GENAU PRÜFEN

Zu den meisten Grundstücken gehören auch Dienstbarkeiten. Vor dem Kauf einer Immobilie lohnt es sich deshalb, genau zu prüfen, was hinter solchen Einträgen steckt.

TEXT – RETO WESTERMANN\*



Dienstbarkeiten regeln wichtige Ansprüche Dritter an einem Grundstück – beispielsweise die Nutzung von Wegen durch die Nachbarschaft.

BILD: RETO WESTERMANN/  
ALPHA-MEDIA AG

## ► MEIST NICHT DRAMATISCH

Beim Kauf einer Liegenschaft ist der Grundbuchauszug eines der zentralen Dokumente. Er hält nicht nur fest, wem eine Liegenschaft gehört, wie gross die Grundstücksfläche ist, wie diese bebaut ist und welche Grundpfandrechte darauf lasten, sondern listet auch eingetragene Dienstbarkeiten auf – sowohl diejenigen zugunsten der Liegenschaft als auch jene zu deren Lasten, aber auch Anmerkungen und öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkungen. Prüft man diese nicht genau, kann später ein geplanter Um- oder Neubau unter Umständen nicht oder nur mit Einschränkungen realisiert werden.

Eigentumsbeschränkungen, die einen öffentlich-rechtlichen Ursprung haben, sind etwa Baubeschränkungen durch Baulinien zur Sicherung von Strasse oder Trottoir – oder die Verpflichtung, Parkplätze zu bauen, hinzukommen

oft Durchleitungsrechte für Werkleitungen. «Meist klingen solche öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen dramatischer, als sie sind, in 99 von 100 Fällen sind sie aber berechtigt, sauber dokumentiert und bringen wenig Einschränkungen mit sich», sagt Bauanwältin Daniela Lutz. Sie ist Partnerin in der Anwaltskanzlei Lindtlaw Anwaltskanzlei in Zürich und Kreuzlingen sowie Mitglied der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). Probleme bereiten können öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkungen nach ihrer Erfahrung vor allem bei Neubauten oder der Erweiterung bestehender Gebäude: Beispielsweise weil man als Grundstücksbesitzer die Umlegung bestehender Leitungen bezahlen muss, wenn sie dem eigenen Bauvorhaben in den Weg kommen. Oder weil man Bereiche, die gemäss Eigentumsbeschränkung später einmal für eine Strassenverbreiterung oder ein Trottoir

vorgesehen sind, nicht dauerhaft bebauen kann.

## EINTRÄGE IM GRUNDBUCH GENAU PRÜFEN

Die Liste der privaten Dienstbarkeiten zwischen zwei benachbarten Grundstücken kann zahlreiche Themen betreffen. Klassische Beispiele sind Näher- und Grenzbaurechte oder Fussweg- und Fahrwegrechte. Im ländlichen Raum finden sich manchmal auch Quellrechte, um die Nutzung von Wasserquellen zu regeln. Sind solche Servitute zulasten des eigenen Grundstücks eingetragen, können sie Einschränkungen mit sich bringen. So muss etwa ein vorhandener Fuss- oder Fahrweg toleriert oder der Zugang zu einer Quelle freigehalten werden. Gehen die Beschränkungen hingegen zulasten eines Nachbargrundstücks, so profitiert man davon. Wenn im Grundbuch z. B. ein Aussichts-servitut eingetragen ist, so darf der Nachbar beim Bauen

eine gewisse Höhe nicht überschreiten oder bestimmte Teile seines Grundstücks nicht bebauen, damit die Aussicht etwa auf den See oder die Berge erhalten bleibt.

Wichtig zu wissen: Zwar sind alle Dienstbarkeiten im Grundbuch eingetragen, doch was sich wirklich dahinter versteckt, ist nicht immer auf den ersten Blick klar. Wer sich dann nicht genauer informiert, kauft unter Umständen die Katze im Sack. «Deshalb sollte man vor dem Kauf einer Liegenschaft unbedingt die zu den Einträgen gehörenden Protokolle sowie Vereinbarungen einsehen und studieren», rät Bauanwältin Lutz. Dort fänden sich meist detaillierte Angaben, etwa ein Plan oder

## WEITERFÜHRENDE LITERATUR

«Der Weg zum Eigenheim»,  
Beobachter-Edition,  
Okt. 2015, ca. 43 CHF

eine genauere Beschreibung des Servituts und auch allfällige Regelungen dazu, etwa wer die Kosten für einen Zugangsweg bezahlen muss. Prüfen sollte man dabei aber nicht nur Dienstbarkeiten, die einen einschränken könnten, sondern auch solche, die wichtig wären, jedoch fehlen. Ein klassisches Beispiel sind Grundstücke, die nur über eine benachbarte Parzelle erreicht werden können. Ist etwa ausdrücklich nur ein Fusswegrecht zulasten des Nachbargrundstücks eingetragen, hätte man kein Recht, mit Fahrzeugen zum eigenen Haus zu fahren. In diesem Fall würde

es Sinn machen, vor dem Kauf zu verhandeln, dass der Verkäufer zusammen mit dem Nachbarn eine entsprechende Dienstbarkeit eintragen lässt. Nicht immer sind die Folgen von Servituten oder deren Fehlen für den Baulaien abschätzbar. Deshalb lohnt es sich im Zweifelsfall, vor dem Kauf eine Fachperson, etwa eine Bauanwältin oder einen Bauherrenberater, beizuziehen.

#### **DIENSTBARKEITEN LÖSCHEN ODER NEU EINTRAGEN**

Während sich öffentlich-rechtliche Eigentums-

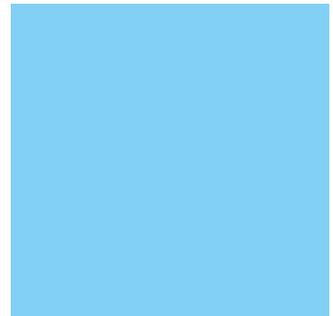
beschränkungen in der Regel nicht löschen lassen, können Vereinbarungen zwischen zwei benachbarten Parzellen unter Umständen angepasst oder gar beseitigt werden. So ist es – mit Einverständnis aller Betroffenen – beispielsweise möglich, einen bestehenden und durch einen Eintrag gesicherten Weg auf einem Grundstück zu verlegen, um Platz für einen Erweiterungsbau zu schaffen. Unter gewissen Umständen können Dienstbarkeiten auch gerichtlich gelöscht werden, dann nämlich, wenn eine Dienstbarkeit für den Berechtigten jegliches In-

teresse verloren hat. Umgekehrt darf man natürlich neue Dienstbarkeiten mit Besitzern benachbarter Parzellen jederzeit einvernehmlich vereinbaren. So ist es beispielsweise möglich, sich gegenseitig ein Näherbaurecht einzuräumen, um so das eigene Grundstück besser ausnutzen zu können. ■



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

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](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)



  
**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

# SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER – QUO VADIS?

Anlässlich des Erfahrungsaustausches vom Mittwoch, 17. April 2019 diskutierten die Experten die Rolle der Kammer im Schweizer Immobilienmarkt als Ausgangspunkt für ihr publizistisches Wirken.

TEXT – **STEPHAN WEGELIN\***

**Digitalisierte Publikationen als Mittel, die Kammer noch klarer zu positionieren.**  
(BILD: ISTOCK)



## ► PROFIL DER KAMMER SCHÄRFEN

Im Spannungsfeld der verschiedenen Marktakteure wie Verbände, Bildungsinstitute, Medienlandschaft, heterogener Bewertungskunden und deren sich verändernden Bedürfnisse, Gerichte, Anwälte, Notariate, Datenanbieter und Softwarelieferanten, Forschungsstätten, Steuerämter und viele mehr beschäftigt sich die SEK fortlaufend mit ihrer Rolle. Die anwesenden Bewerber sehen sich als ein Netzwerk regional und lokal verankerter unabhängiger und erfahrener Fachexperten, die durch regionale/lokale Marktkennntnisse sowie Methodenstärke überzeugen und sich ständig mit den neuesten Entwicklungen im Immobilienmarkt auseinandersetzen.

Vor diesem Hintergrund sucht die Kammer geeignete Mittel, ihr Profil weiter zu schärfen und nach aussen verstärkt zu etablieren. Im Rahmen des Erfahrungsaustausches wurde konkret diskutiert, inwiefern Publikationen diesbezüglich einen Beitrag leisten könnten. Insbesondere die Zukunft des Schätzerhandbuches sowie die Lehrmittel, welche im Rahmen der Ausbildungen eingesetzt werden, waren Gegenstand der Diskussion. Welche Zielsetzungen sollen mit Publikationen denn genau erreicht werden? Einerseits seien Lehrmittel wichtig, welche Studierenden helfen, den Überblick über die Vielzahl von Methoden und deren Anwendung zu behalten. Weiter gehe es darum, das Erfahrungswissen der Senioren den Junioren wei-

tergeben zu können. Ferner brauche die Branche ein kompaktes Kompendium, das als Referenz in ganz unterschiedlichen Situationen beigezogen werden könne. Darüber hinaus könnte eine Plattform geschaffen werden, auf welcher themenspezifische Fachpublikationen zu den diversen fachlichen Schwerpunkten und den aktuellen Entwicklungen gesammelt, strukturiert und publiziert werden können. Anlässlich des Erfahrungsaustausches wurde als Nächstes die Idee besprochen, Fachgruppen – die sich konkret mit den in der Folge skizzierten Projekten beschäftigen –, ins Leben zu rufen. Wer sich gerne im Rahmen von Publikationen rund um Bewertungsthemen engagieren möchte, soll sich doch bitte beim Vorstand SEK melden.

## GEMEINSAMEN NENNER ETABLIEREN

Ein Nachschlagewerk soll die Vielzahl von Bewertungsmethoden und deren Anwendungen, Meinungen von Expertengruppen, Umgang mit Diskontsätzen oder Bewertungssoftware sowie deren sinnvollen Einsatz auf der Metaebene zusammenfassen, strukturieren, analysieren und kommentieren. Es soll die zentralen Themen und Entwicklungen aus den verschiedenen Perspektiven kritisch beleuchten und fortlaufend aktualisiert werden können, was nach einer digitalisierten Lösung verlangt.

## REDAKTIONSPLATTFORM AUFBAUEN

Der regionale und fachtechnische Diskurs und Austausch könnte auf einer Redaktionsplattform gepflegt werden. Dazu sei vor allem ein Redaktionsteam notwendig, welches ein Redaktionskonzept entwickelt, die Themen strukturiert, Artikel sammelt (Call for Papers), die Auswahl trifft und die Qualitätssicherung der Publikationen übernimmt. Dazu eignet sich eine datenbankbasierte Plattform, welche die Artikel archiviert und nach verschiedenen Kriterien gefiltert und/oder sortiert zur Verfügung stellt. ■

### NÄCHSTER TERMIN

Mittwoch, 30. Oktober 2019,  
9.15 Uhr, Au Premier im  
Zürcher Hauptbahnhof



**\*STEPHAN WEGELIN**

Der Autor ist Mitglied SEK/SVIT und Erfa-Organisator.

# EIN BEWEGTES JAHR FÜR DEN VERBAND



## PROGRAMM PLENUM 2019

Freitag, 14. Juni 2019

13:00	Eintreffen der Gäste + Registrierung, Verkehrshaus Luzern
13:30	Stehlunch
15:00	Delegiertenversammlung
19:00	Schindler Gala Dinner, Grand Hotel National Luzern

Anmeldung bis 31.05.19: [www.svit.ch/plenum](http://www.svit.ch/plenum)

### ZU GAST IN LUZERN

Traditionell tagt die Delegiertenversammlung jedes Jahr in einem anderen Landesteil der Schweiz – diesmal am Freitag, 14. Juni, im Rahmen des SVIT Plenums 2019 in Luzern. Eingeladen zum Jahrestreffen der Immobilienwirtschaft sind nebst den rund 250 Delegierten und Mitgliedern des Exekutivrats sämtliche SVIT-Mitglieder und zahlreiche Gäste. Information, Unterhaltung und Networking stehen im Vordergrund. Unterstützt wird das SVIT Plenum von den Wirtschaftspartnern Homegate, UPC und Schindler.

### LEBENDIGER JAHRESBERICHT 2018

Der SVIT Schweiz ist den im vergangenen Jahr eingeschlagenen Weg weitergegangen und legt auch für das Jahr 2018 ausschliesslich einen digitalen Jahresbericht vor. Unter [2018.svit.ch](http://2018.svit.ch) sind in Video-Statements Kernzahlen und im Finanzbericht alle wichtigen Informationen in kompakter und lebendiger Form zusammengefasst. Welche Wege schlägt der Verband ein? Wo wurden im vergangenen Jahr Schwerpunkte gesetzt? Wie viele Immobilienfachleute hat der SVIT

ausgebildet? Im Jahresbericht gibt es auf diese und viele weitere Fragen eine Antwort.

### IM ZEICHEN DER ERNEUERUNG

Das Jahr 2018, das mit der Delegiertenversammlung zu den Akten gelegt wird, ist das erste volle Verbandsjahr unter der Führung des 2017 neu eingesetzten Präsidiums. Inhaltlich stand die Periode weiterhin im Zeichen der Erneuerung. Der Verbandsauftritt einschliesslich der Logo-Familie und der Präsenz im Internet wurden von Grund auf erneuert. Das Projekt zur Administration der Mitgliederdaten mit einem System für das Client-Relationship-Management (CRM) wurde vorangetrieben und soll 2019 vollumfänglich die Adressverwaltung des Verbands und später auch der Schule übernehmen.

Finanziell schliesst die Verbandsrechnung mit einem ausgeglichenen Ergebnis aus der operativen Tätigkeit.

Am 14. Juni trifft sich die SVIT-Gemeinde zum Jahrestreffen der Immobilienwirtschaft. In diesem Jahr ist das SVIT Plenum in Luzern zu Gast. Die Delegiertenversammlung findet im Verkehrshaus der Schweiz und das Abendprogramm im Grand Hotel National statt. **TEXT-RED.**

Das Verbandsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und sonstigen Finanzierungsaufwendungen (EBITDA) weist eine schwarze Null aus. Das Ergebnis ist Ausdruck einer grundsätzlich stabilen Deckung des operativen Verbandsaufwands, wobei Schwankungen der einzelnen Ertragspfeiler gegeneinander aufgewogen werden können.

Wichtigste Einnahmequellen in der Verbandstätigkeit sind Verbandsbeiträge sowie die Dienstleistungen gegenüber der SVIT Swiss Real Estate School, der SVIT Verlag AG und der Schweizerischen Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPK).

### SONDERFAKTOREN

Zwei Faktoren bescheeren dem SVIT Schweiz einen schmerzlichen Verlust von 230 000 CHF in der Jahresrechnung. Zum Ersten blieb der Verband von der negativen Börsenentwicklung zum Jahresende nicht verschont. Zum

Zweiten führte die rückwirkende Subventionskürzung des Bundes im Bereich der Fachprüfungen dazu, dass ein ausserordentlicher Verlust resultiert. Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation unterstützt die Berufsbildung nicht mehr in der gleichen Höhe wie in den Vorjahren. Mit dem ausserordentlichen Verlust nimmt der SVIT Schweiz nun eine Korrektur der Reservebildung vor.

### AUSGEGLICHENES 2019

2019 soll die Rechnung wieder ausgeglichen sein. So lautet der Auftrag des Exekutivrats an das Präsidium. Die bisherige Entwicklung des Börsenjahres deutet darauf hin, dass die ausserordentlichen Wertberichtigungen des Berichtsjahres wieder wettgemacht werden können. Die nach wie vor stabile und gesunde Finanzlage des SVIT Schweiz fordert von den Verantwortlichen, auch künftig haushälterisch mit den Mitteln umzugehen. Gleichzeitig will der SVIT Schweiz in die Zukunft investieren und wichtige und notwendige Projekte an die Hand nehmen. Operativ bleibt also viel zu tun und vieles im Umbruch. ■

# «EIN GELUNGENES JAHR 2018»

Die Fachkammer Stockwerkeigentum hat mit der Generalversammlung von Mitte April ein arbeitsreiches Jahr zu den Akten gelegt und ist bereits wieder mittendrin in «Grossprojekten» wie der aktuell diskutierten Gesetzesrevision. TEXT – IVO CATHOMEN,

FOTOS – MICHAEL FRITSCHI, FOTO-WERK

## DIE ZAHLEN ZEIGEN NACH OBEN

Die Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT Schweiz (FK STWE) verzeichnet einen kontinuierlichen Mitgliederzuwachs, die Anlässe ein wachsendes Publikum und die zur Verfügung stehenden Mittel der Kammer steigen. Kammerpräsident Michel de Roche resümiert darum in seinem Jahresbericht: «Das Verbandsjahr 2018 war erneut ein gutes Jahr für die Fachkammer.» An der 7. Generalversammlung vom 11. April 2018 im «Au Premier» im Hauptbahnhof Zürich nahmen 63 Vertreter teil. Die Kammer zählte per Ende Jahr 80 Mitglieder.

## ZUSAMMENARBEIT DER KAMMERN

Unter verschiedenen Schwerpunkten des vergangenen Jahres beschäftigte die Zusammenarbeit der Fachkammern des SVIT auch die FK STWE in organisatorischen und strategischen Belangen am stärksten. Aus der Kooperation zur Ausrichtung des Real Estate Symposiums, an dem sich nun auch die FK STWE als fünfte Kammer beteiligt, wurde die Idee gebo-



ren, die Kammersekretariate zusammenzulegen. Im Verlauf des Jahres werden die Sekretariate sukzessive an den neu geschaffenen Standort an der Brunastrasse 39 in Zürich verlegt. Unlängst sind der Mietvertrag und ein erster Arbeitsvertrag für die Führung des zentralen Sekretariats unterzeichnet worden. Die FK STWE wird mit ihrem Sekretariat im Juli 2019 umziehen.

## KOSTENLOSE RECHTSBERATUNG

Die FK STWE bietet ihren Mitgliedern eine kostenlose Rechtsberatung. Davon wurde 2018 rund 100 Mal Gebrauch gemacht. Etwa an jedem zweiten Arbeitstag wurden die Rechtsberater Michel de Roche und Maurice Moser mit kniffligen Fällen aus dem



möglichen Abschaffung von Eigenmietwertbesteuerung und Sanierungsabzügen. Die kostenlosen Gespräche sind auf 25 Minuten limitiert, was in den allermeisten Fällen ausreichend war. Die Limitierung der Anzahl Beratungsgespräche pro Jahr wurde im Verlauf des Jahres sistiert.

## STIEFKIND JUNGE BEWIRTSCHAFTER

Unter jungen Bewirtschaftern ist die Verwaltung von Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften unbeliebt. Das Projekt «Junge Bewirtschafter» der FK STWE will das ändern und jungen Bewirtschaftern die erforderliche Moderationskompetenz für Versammlungen vermitteln. Dafür ist am 16. Oktober 2019



**DIE RECHTSBERATUNG UND DER HERBSTANLASS ERFREUEN SICH STETIGER BELIEBTHEIT.**



MICHEL DE ROCHE

Rechtsgebiet des Stockwerkeigentums und deren Verwaltung konfrontiert – auffallend häufig sind derzeit Fragen rund um Ladestationen für Elektroautos und die Abzugsfähigkeit von Einlagen in den Erneuerungsfonds vor der

ANZEIGE



**ALS PRAKTIKER WEISS ROBIN:  
«WER NICHT MITTELFRISTIG PLANT  
IST LANGFRISTIG PLEITE»**

Robin verwaltet mehrere hundert Anlagen



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Robin und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.  
[www.campos.ch/video](http://www.campos.ch/video)

**CAMPOS**  
MACHT IMMO'S MOBIL. 



Lauter heitere Gesichter: Der Abschluss des Verbandsjahres 2018 ist sowohl in inhaltlicher als auch in finanzieller Hinsicht gelungen.

ein Tagesseminar eigens für junge Bewirtschafter vorgesehen. Der Vorstand ruft seine Mitglieder zudem dazu auf, junge Mitarbeiter zu motivieren, an Anlässen der Fachkammer teilzunehmen und deren Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen.

Dazu gehören etwa die sechs regionalen Erfahrungsgruppen im Aargau, in Basel, Bern, der Inner- und Ostschweiz sowie in Zürich. Deren Mitglieder treffen sich regelmässig zum fachlichen Gedankenaustausch – häufig auf der Grundlage von aktuellen Fällen und Fragen aus realen Mandaten.

### WIRD GESETZES-REVISION REALITÄT?

Der Ruf nach einer Revision der Gesetzesgrundlage für

das Stockwerkeigentum begleitet die FK STWE bereits seit ihrer Gründung. Nach verschiedenen parlamentarischen Vorstössen und auf der Grundlage eines Rechtsgutachtens ist der Bundesrat im März dieses Jahres zum Schluss gekommen, sich einer Revision nicht zu versperren. Felder einer möglichen Revision sind identifiziert. Die Fachkammer wird das diesbezügliche Lobbying nun intensivieren.

### KOMMENTIERTES MUSTERREGLEMENT

Zuoberst auf der To-do-Liste der Kammer steht aktuell das «kommentierte Musterreglement», wovon sich der Vorstand einen sorgfältigeren und weitsichtigeren Umgang der Bauträger mit dem Reglement bei der Begründung verspricht. Das Musterreglement soll eine möglichst grosse Verbreitung erhalten und Bauträgern als Leitfaden dienen. Die Schlussredaktion ist für den Spätsommer vorgesehen.

An einer Mitarbeit oder einer kritischen Beurteilung interessierte Fachleute sind eingeladen, sich bei der FK STWE zu melden.

Bereits im Vertrieb ist die Broschüre «Stockwerkeigentum – Eine Anleitung zum Wohnen in der Gemeinschaft» aus der Feder von Kammer-Vizepräsidentin Petra Grognez. Die Publikation richtet sich vor allem an Interessierte für den Kauf von Wohneigentum und steht den Mitgliedern bis zu 300 Exemplaren kostenlos zur Verfügung.

Angesichts der vollen Agenda bis auf Weiteres zurückgestellt bleibt das geplante juristische Periodikum «Stockwerkeigentum Aktuell».

### TEILERNEUERUNG DES VORSTANDS

Petra Grognez und Vorstandsmitglied Regula Bucher

wurden mit dem Dank des Präsidenten und grossem Applaus für ihre acht bzw. fünf Jahre Vorstandstätigkeit und ihr Engagement verabschiedet. Die übrigen Vorstandsmitglieder wurden in ihrem Amt bestätigt und Luzia Bärtschi, Geschäftsleitungsmitglied der Zentralschweizer Arlewo AG, neu in den Vorstand gewählt. Für die nun bestehende Vakanz sucht Michel de Roche eine Fachperson aus dem Espace Mittelland. Im Weiteren muss im kommenden Jahr Finanzchef Tony Ronchi ersetzt werden. ■



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

## Jürg Stöckli neu im Verwaltungsrat der Vebego AG

Die im Bereich Facility-Management tätige Vebego AG, als Teil der Vebego Schweiz Holding AG, erweitert per 1. April 2019 ihren Verwaltungsrat mit dem Immobilien-Experten Jürg Stöckli.

Jürg Stöckli war bis Ende 2018 Leiter Immobilien und Mitglied der Konzernleitung der SBB. In dieser Funktion war er verantwortlich für die Projektentwicklung von mehr als 150 Grossprojekten und für die Bewirtschaftung von 3500 Gebäuden mit einem Mietertrag von jährlich CHF 650 Mio. Innerhalb von acht Jahren hat er diesen Bereich zu einem ertragsstarken Pfeiler der SBB entwickelt. Der Rechtsanwalt verfügt über einen Executive MBA der Universität St. Gallen und ist gelernter Zimmermann. Vor seiner Tätigkeit bei den SBB war Jürg Stöckli Chief Operation Officer des Immobilien- und Dienstleistungsunternehmens Privera AG.

Die Vebego AG wird besonders vom ausgesprochen fundierten Immobilien-Know-how des neuen Verwaltungsratsmitglieds sowie von seiner breiten Vernetzung in der Branche profitieren können. Zudem ist Vebego überzeugt, dass Jürg Stöckli mit seiner Erfahrung im Bereich Digitalisierung das Unternehmen in der aktuellen

Transformationsphase richtungweisend begleiten kann und einen wesentlichen Teil zu einer erfolgreichen Ausrichtung leisten wird.

Jürg Stöckli freut sich über die neue Aufgabe bei Vebego: «Mit diesem Mandat erhalte ich die Möglichkeit, meine umfassende Branchen Erfahrung und die Kenntnisse in der Unternehmensführung einem sich wandelnden Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Eine schöne und gleichzeitig herausfordernde Aufgabe.»

Jürg Stöckli ist zudem Mitglied im Verwaltungsrat der Schweizerischen Mobiliar Genossenschaft, der fsp Architekten und der Smeyers Holding.

### VEBEGO AG

Die Vebego AG bietet umfassende und massgeschneiderte Dienstleistungen im Facility-Service an und ist ein zu 100 Prozent eigenfinanziertes Familienunternehmen. Bei Vebego steht der Mensch im Mittelpunkt. Deshalb kann das Unternehmen auf verlässliche Partnerschaften mit Kunden, Mitarbeitenden und Lieferanten zählen. Vebego erwirtschaftet in der Schweiz einen Umsatz von über 200 Mio. CHF und beschäftigt mehr als 6000 Mitarbeitende



an 22 Standorten in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Die Vebego Schweiz Holding AG ist Dachgesellschaft der Schwesterunternehmen Vebego AG mit Vebego Airport und Vebego Santé, Cleaning Service SA, Move Consultants AG, FITT Solutions AG sowie CarePeople AG. Die Muttergesellschaft Vebego International B.V. operiert mit über 35 000 Mitarbeitenden in der Schweiz, im Fürstentum Liechtenstein, in Deutschland, Belgien und in den Niederlanden.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Vebego AG**  
Axel Will, Head of Marketing & Communications  
Kanalstrasse 6, CH-8953 Dietikon  
+41 43 322 94 14  
axel.will@vebego.ch  
www.vebego.ch



## Neues Informationsmagazin von KalkMaster zum Thema «Wasser»



Atlis AG, der führende Anbieter von vermieteten Enthärtungsanlagen in der Schweiz, geht beim Marketing der KalkMaster Abos für weiches Wasser neue Wege: Das erste vollumfängliche dem Thema «Wasser» gewidmete Digitalmagazin bietet lesenswerte und vielseitige Artikel, die alle dem lebensnotwendigen und kostbaren Nass gewidmet sind. Die Artikel werden von professionellen Redakteuren erstellt und sind entsprechend lesefreundlich gestaltet.

Bei der Themenwahl wird durchaus auch einmal über den Tellerrand geschaut und nicht bloss über Kalkschutz berichtet. Dadurch liefert das Magazin Denkanstösse und wird nicht primär als Werbung empfunden. Wenn jemand jedoch vertiefte Informationen zu einem Thema oder einem Produkt sucht, sind die entsprechenden Links direkt im Artikel integriert.

Das KalkMaster Digitalmagazin ist unter <https://kalkmaster.swissnewscloud.ch> abrufbar. Weitere Artikel werden circa monatlich publiziert, so dass sich ein regelmässiger Besuch der Web-Plattform lohnt.



### WEITERE INFORMATIONEN:

**Atlis AG**  
Schlössliweg 4  
4500 Solothurn  
www.kalkmaster.ch, info@kalkmaster.ch  
Tel. 032 628 28 00

  
**KalkMaster**  
Das Abo für weiches Wasser

## Ab fünf Stufen sind Handläufe gesetzlich vorgeschrieben – innen wie aussen



Eleganter Flexo-Handlauf aus handwarmen Aluminium an einer Treppenanlage



Handlauf und Pfosten in Antrazith mit Edelstahl

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

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

### FLEXO KENNT SICH AUS

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

Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

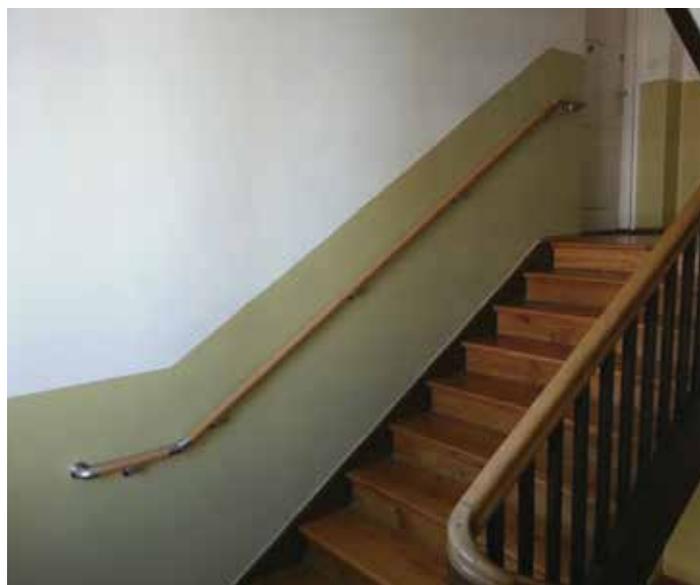
### RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht).

Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

### NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den



wandseitiger Handlauf in einer Genossenschafts-Wohnanlage

Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)

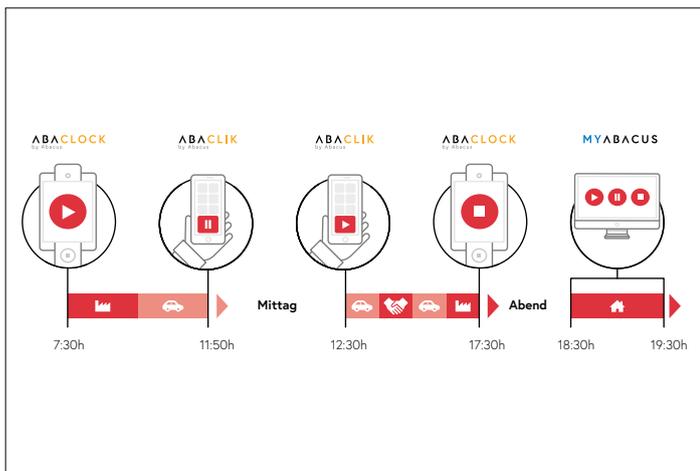
Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Flexo-Handlauf GmbH**  
Seenerstrasse 201, 8405 Winterthur  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)

# Zeiterfassung schafft Mehrwert



Die Abacus-Zeiterfassung ist gut vernetzt und vollständig ins ERP integriert



Die heutige Arbeitswelt ist geprägt durch flexible Einsatzzeiten der Mitarbeitenden. Arbeiten werden vermehrt unterwegs oder von Zuhause aus, in unregelmässigen Tages- und Nachtzeiten geleistet. So ist es nur konsequent, dass auch die Leistungserfassung dem Rechnung trägt, zumal der Gesetzgeber im Arbeitsgesetz die Unternehmen dazu verpflichtet, Arbeits- und Ruhezeitvorschriften einzuhalten und bei Bedarf den entsprechenden Nachweis zu erbringen. Damit eine umfassende und lückenlose Zeiterfassung umgesetzt werden kann, müssen Mitarbeitende ein geeignetes Instrument nutzen können.

## MEHRWERTE GENERIEREN

Mit einem ausgereiften System können Unternehmen aus der Pflicht zur Arbeitszeiterfassung einige Vorteile gewinnen. So registrieren zeitgemässe Lösungen heute nicht nur das «Kommen und Gehen». Ist eine Zeiterfassung in ein ERP-System integriert, lassen sich daraus zusätzliche Vorteile erzielen. So werden beispielsweise mit der Zeiterfassungslösung von Abacus nicht nur Ein- und Ausgangszeiten registriert, sondern es lassen sich auch Personaleinsätze planen, Leistungen erfassen sowie Spesen und Reisekosten abrechnen. Auch können damit Absenzen verwaltet werden. Gleit- und Überzeiten sowie Feriensaldi sind jederzeit für die Mitarbeitenden in Echtzeit ersichtlich. So wird nicht nur Transparenz über die Arbeitsinsätze geschaffen, sondern die dazugehörigen Prozesse lassen sich automatisieren wie beispielsweise die automatische Auszahlung der Überzeit über die Lohnsoftware.

## DIGITALE STEMPELUHR ABACLOCK

Herkömmliche Stempeluhren haben endgültig ausgedient. Mit der Abacus-App Abaclock, bei der das Apple-Tablet iPad als Erfassungsterminal dient, ist die nahtlose Integration erfasster Daten ins Abacus ERP-System sichergestellt. Mehrere Abaclock-Terminals lassen sich via Cloud miteinander verbinden, so dass sich Mitarbeitende an unterschiedlichen Orten eines Betriebs an- und abmelden können. Die Identifikation der Mitarbeitenden für die Registrierung der Kommen-/Gehen-Zeiten am Terminal erfolgt

über Chipkarten beziehungsweise Badges. Das Erfassungsterminal kostet zusammen mit der Abacus-App Abaclock nur Fr. 790.–.

## ABACLICK – MOBILE ARBEITSZEITERFASSUNG

Die Smartphone-App ist auf eine ortsunabhängige Erfassung von Arbeitszeiten zugeschnitten. Sie enthält auch sogenannte Employee-Self-Service-Funktionen, mit denen Mitarbeitende ihre Arbeits-, Soll- und Gleitzeiten sowie Feriensaldi abfragen können. Zudem können über die App auch Absenzen oder Ferien beantragt, Spesen erfasst, Personalstammdaten aktualisiert und aktuelle Lohnabrechnungen eingesehen werden.

## MITARBEITER-PORTAL MYABACUS

Auch über das Portal MyAbacus sind Mitarbeitende in der Lage, ihre Arbeitszeiten via Browser an ihrem Arbeitsplatz zu erfassen. Damit sie jederzeit über die Saldi wie etwa Gleitzeit und Feriensaldo informiert sind, steht eine Übersicht zur Verfügung. Zu den erfassten Stunden können ein Monatsrapport und eine Absenzenübersicht aufbereitet werden. Das bietet insbesondere Vorgesetzten die Möglichkeit, Arbeitsstunden ihrer Mitarbeitenden zu kontrollieren. Über MyAbacus sind Mitarbeitende leicht in der Lage, Anträge für Absenzen zu erfassen oder Adressdaten zum Beispiel bei einem Wohnungswechsel anzupassen.

## ZEITERFASSUNGSPLATTFORM – EIN GEWINN FÜR DAS UNTERNEHMEN

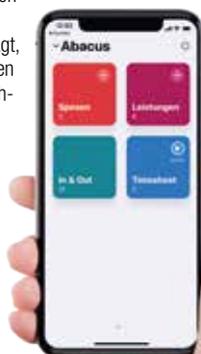
Die Abacus Zeiterfassungsplattform schafft für ein Unternehmen Rechtssicherheit und administrative Entlastung. Dank der vollständig integrierten Zeiterfassungsplattform hat das HR auf alle Daten der Mitarbeitenden in Echtzeit Zugriff. Arbeitsstunden inklusive Überstunden und Überzeit werden getrennt voneinander und somit leicht nachvollziehbar dargestellt. Eine Überzeit kann direkt über den Lohn ausbezahlt werden. Bei Bedarf lässt sich ein Zeittnachweis zusammen mit der Lohnabrechnung verschicken.

## WEITERE INFORMATIONEN:

**Abacus Research AG**  
9300 Wittenbach  
info@abacus.ch  
Tel. 071 292 25 25

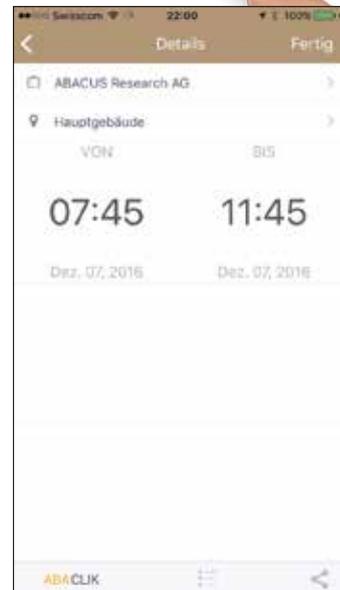


Erfahren Sie mehr zur Abacus-Zeiterfassung unter <https://www.abacus.ch/zeiterfassung> oder kontaktieren Sie uns für eine fundierte Beratung: [zeiterfassung@abacus.ch](mailto:zeiterfassung@abacus.ch)



## VORTEILE DER VOLLSTÄNDIGEN INTEGRATION DER ABACUS-ZEITERFASSUNG INS ERP

- Keine Mehrfacherfassungen von Daten
- Keine Schnittstellen
- Einbindung von vor- und nachgelagerten Prozessen wie Planung und Abrechnung
- Einfache Bedienbarkeit für Mitarbeitende schafft Effizienz
- Automatisierungen schaffen zeitliche und administrative Entlastung
- Rechtssicherheit und Transparenz gegenüber Mitarbeitenden und Behörden
- Sinnvolle Auswertungen zeigen Optimierungspotenziale auf



## Schnelle Hilfe bei Defekten

Nichts Ärgerlicheres, als wenn der Kühlschrank aussteigt, die Waschmaschine kaputt ist oder der Backofen kalt bleibt. In einer solchen Situation ist man froh um prompte Hilfe. Der Küchenexpress von Sanitas Troesch ist stets schnell zur Stelle.

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch hält, was sein Name verspricht: 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 und schon bald kann wieder warm gekocht werden. Egal, ob eine Reparatur genügt oder ein Geräte-austausch in Küche oder Waschkraum nötig wird, der Küchenexpress bietet kompetente, unkomplizierte 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.

### REPARATUR VON APPARATEN UND KÜCHENEINRICHTUNG

Die Profis vom Küchenexpress kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus und veranlassen die Reparatur 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 Reparatur von kaputten Küchenmöbeln und Einbauten und nehmen Anpassungen und Ergänzungen vor, bis alles wieder einwandfrei



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

funktioniert. Nicht nur Wohnungsbesitzer, sondern auch ganze Liegenschaftsverwaltungen profitieren von dieser umfassenden Gesamtkompetenz.

### EIN TELEFONANRUF GENÜGT

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. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz in 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Es wird rasch nach der Ursache und der möglichen Behebung des Defekts gesucht. Ist ein Austausch die günstigere



Beim Küchenexpress sind nur Profis am Werk. Im Team sind Elektriker, Schreiner und Gerätemonteur vertreten

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 über einen Austausch 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 Waschkraum zurück: mit einwandfreier Funktion aller Geräte und Einrichtungen sowie in sauberen Zustand.

### ERSTE WAHL BEI DEFEKTEN

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.

### WEITERE INFORMATIONEN

Der Küchenexpress, welcher 1978 von der Firma Troesch als «Apparateexpress» gegründet wurde und inzwischen stark gewachsen ist, ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert: Basel, Biel, Chur, Crissier, Jona, Köniz, Rothrist, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. Die Adressen und Telefonnummern finden Sie unter: [www.kuechenexpress.ch](http://www.kuechenexpress.ch)

### WEITERE INFORMATIONEN:

Sanitas Troesch AG  
[www.kuechenexpress.ch](http://www.kuechenexpress.ch)



ANZEIGE



**Terre des hommes**  
Kinderhilfe weltweit.





**Jedes Kind auf der Welt hat das Recht, sicher zu sein.**

**Ganz einfach – mit Ihrer Spende.**

Jetzt spenden!



**TWINT**

[tdh.ch/ganzeinfach](http://tdh.ch/ganzeinfach)

## Innovation im Wohnungsbau: Das schnellste Mehrfamilienhaus der Schweiz



**Vorgefertigte Module aus Holz, ein Stahltragwerk, die Montage in wenigen Tagen – mit diesem neuen und innovativen System entsteht in kurzer Zeit ein nachhaltiges Mehrfamilienhaus mit 20 Mietwohnungen.**

In Lenzburg entsteht in nur fünf Monaten ein innovatives und ökologisches Wohnhaus, welches die Firma Renggli AG und die Bauherrin AXA in Zusammenarbeit mit der Berner Fachhochschule BFH realisieren. Das Prinzip des neuartigen Hochleistungs-Hybridbausystems ist bestechend einfach: Bei der auf Holzbau spezialisierten Firma Renggli AG in Schötz werden die Wohnungen als Raummodule vollständig vorgefertigt. Die Bäder, Küchen, Türen, Fenster und Beläge sind bereits eingebaut, die Leitungen der Gebäudetechnik eingezogen.

**HÖHERE GEBÄUDE DANK STAHLTRAGWERK**  
Parallel zur Produktion der Module wurde in Lenzburg das Untergeschoss erstellt und die Stahlstruktur aufgebaut. Die Unterkellerung unterscheidet sich nicht von einem konventionellen Mehrfamilienhaus. Im Gegensatz zu bisherigen Modulbauten kommt in Lenzburg ein Stahlgerüst als Tragwerk zum Einsatz, was viele Vorteile hat: Lasten werden effizient durch die Stahlbauteile ins Fundament abgetragen. Dadurch sind höhere Gebäude möglich, weil die Module von oben nicht zusätzlich belastet werden. Mit einer ausgeklügelten Schallentkoppelung zwischen Holz- und Stahlbauteilen werden der Schall und damit der Lärmpegel innerhalb des Gebäudes deutlich reduziert, was dem Eigentumswohnungsstandard entspricht. «Dieses neue

Bausystem ist ein Schritt in Richtung Manufacturing 4.0 in der Bauwirtschaft», fasst Roman Hausammann vom Institut für Holzbau, Tragwerke und Architektur IHTA der BFH zusammen. «Die Komplexität wurde durch den entwickelten Hybrid-Systemansatz vereinfacht und mit Untersuchungen validiert. Einzelne Bauelemente werden neu als ganze Systemkomponenten gefertigt.» So werden die Küchen als ein Stück eingebaut, die Steigschächte als standardisiertes Element integriert und alle Bäder sind identisch.

Die vorgefertigten Module werden mit Tiefladern angeliefert und können innert Stunden montiert werden. Da die Module im Innern bereits fertig sind, müssen diese nur noch in das Stahlgerüst eingesetzt, miteinander verbunden und die Gebäudetechnik angeschlossen werden. Erschlossen werden die Wohnungen über einen Laubengang mit vorgesehitem Treppen- und Liftturm. Ein konventioneller Erschliessungskern wird somit nicht mehr benötigt.

### PREISWERTEN WOHNRAUM ERNEUERN UND ERHALTEN

Dieses Hybridbausystem, welches im Rahmen eines Innovationsprojekts von Innosuisse entwickelt wurde, hat neben der vereinfachten und kompakten Bauweise zahlreiche weitere Vorteile: Der Bau ist deutlich schneller, im Fall von Lenzburg spart man rund neun Monate Bauzeit. Lange Leerstände und Wohnungsknappheit können dadurch reduziert werden. «Aus sehr hoher Vorfertigung im Werk und computergestützter Produktion resultieren kürzere Bauzeiten

in höherer Qualität», erklärt Max Renggli, CEO der Renggli AG. «Durch die Vorfertigung, die Standardisierung der Wohnungen und die resultierende Skalierung können die Kosten pro Wohnung in Zukunft deutlich gesenkt werden. Die Bauweise ist dadurch auch viel besser kalkulierbar als bei konventionellen Bauten und lässt Etappierungen zu.»

Dies schlägt sich schliesslich im Mietzins nieder. «Die Bauweise erlaubt es gerade uns langfristig denkenden Investoren, Mietwohnungen von schlechter Bausubstanz, bei denen sich eine Sanierung nicht mehr lohnt, mit preiswertem und modernem Wohnraum zu ersetzen. Im Idealfall können wir durch die kurze Bauzeit die bestehenden Mieter halten», begründet Simon Haus, Leiter Asset Management bei der AXA, die Mitarbeit am Projekt.

Durch die Holzbauweise im Minergie-A-Standard setzt das Gebäude auch ökologische Standards. Die Photovoltaik-Anlage produziert Strom für den Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV), geheizt wird mit erneuerbarer Wärme von der Erdsonden-Wärmepumpe.

### ÜBLICHER WOHNSTANDARD, TIEFES PREISSEGMENT

In Lenzburg wird die Bauweise ein erstes Mal beim Projekt «Hello Lenzburg» angewandt. Eine alte Liegenschaft der AXA wurde zurückgebaut und durch ein Gebäude in der modularen Bauweise ersetzt. Man baut drei Wohnungstypen, zwei unterschiedliche 2.5- und eine 3.5-Zimmer-Wohnung. Die

Wohnungen verfügen über einen ökologischen Ausbaustandard, moderne Grundrisse, sind barrierefrei und werden im tiefen Preissegment vermietet. Eine 3.5-Zimmer-Wohnung kostet beispielsweise brutto rund 1 600 Franken pro Monat. «Auch als institutioneller Investor wollen wir unseren preiswerten Wohnraum im Bestand erhalten», führt Haus weiter aus. «Der Hybrid-Modulbau bietet gerade für die Erneuerung unseres eigenen Bestandes diese Möglichkeit.»

Die Liegenschaft in Lenzburg hat Pioniercharakter und die Erfahrungen daraus dienen weiteren Projekten als Grundlage. Für das Projekt wurden Umfragen und ein Workshop bei Mietern von vier ähnlichen Liegenschaften durchgeführt, die Resultate flossen in die Gestaltung der Module ein. Bei der Besichtigung der vorgängig erstellten Musterwohnungen konnten sich die Mieter ein genaues Bild machen und Rückmeldungen geben.

Weitere Partner dieser interdisziplinären Zusammenarbeit sind H. Wetter AG (Stahlbau), Schindler (Aufzüge), Geberit (Sanitärtechnik) und Amstein und Walther AG (Gebäudetechnik).

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Renggli AG**  
St. Georgstrasse 2  
6210 Sursee  
071 925 25 25  
www.renggli.swiss

Bauherrschaft	AXA Investment Managers Schweiz AG
Projektentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> <li>AXA Investment Managers Schweiz AG</li> <li>Berner Fachhochschule</li> <li>Renggli AG</li> </ul>
Architektur	Renggli AG
Totalunternehmung	Renggli AG
Engineering	Renggli AG
Konstruktion	Modulares Hochleistungs-Hybridbausystem aus Holz und Stahl
Nutzung	Mehrfamilienhaus mit 20 Mietwohnungen

### RENGGLI AG

Die Renggli AG entwickelt und realisiert industriell gefertigte und hochwertige klimagerechte Gebäude in Element- und Modulbauweise in Schweizer Qualität. Immer mit dem Ziel vor Augen, höchstmöglichen Wohnkomfort mit geringstmöglichem Energieaufwand zu erreichen. In ökologischer Holzbauweise entstehen architektonisch anspruchsvolle Bauvorhaben – vom Einfamilienhaus bis hin zum mehrstöckigen Wohn- oder Geschäftsgebäude – stets qualitätssicher und kosteneffizient.

Wir bauen für eine lebenswerte Zukunft.

www.renggli.swiss

**RENGGLI**

HOLZBAU WEISE

## Digitale Bewirtschaftung von Gemeinschaftswaschküchen spart Zeit und Kosten: washMaster von Schulthess

Gemeinschaftswaschküchen liegen im Trend: Sie sind ökologisch und ökonomisch – ganz im Sinne von Sharing Economy. Die bisher aufwändige Bewirtschaftung der Gemeinschaftswaschküche wird nun für Verwaltungen einiges einfacher: mit dem washMaster von Schulthess, dem digitalen Wasch- und Zahlungssystem.

### EFFIZIENTE BEWIRTSCHAFTUNG SPART KOSTEN UND PERSONAL

Waschpläne erstellen, Washkarten aufladen, Münzapparat leeren, Waschleistungen kontrollieren und kontieren – Gemeinschaftswaschküchen verursachen den Verwaltungen einen immensen Aufwand. Mit dem neuen digitalen Wasch- und Zahlungssystem washMaster von Schulthess erledigt sich die Bewirtschaftung fast von selbst.

### EINFACH IN DER HANDHABUNG, NICHT NUR FÜR DIGITAL NATIVES

Waschtermine werden von den Mietern ganz einfach online vereinbart und auch wieder freigegeben, Wasch- und Trocknungsgänge unkompliziert digital abgerechnet. Die Mieterinnen und Mieter sind dadurch wesentlich flexibler, und die Maschinen werden viel effizienter genutzt. Die Nutzung des washMaster ist einfach und selbsterklärend: Mieter identifizieren sich direkt am Gerät und bezahlen den Wasch- oder Trocknungsgang mit ihrer washMaster-Karte. Ihr Restguthaben ist jederzeit ersichtlich und aufgeladen wird die Karte online oder offline. Weniger Online-affine Mieterinnen und Mieter benützen dafür einen Einzahlungsschein.

Die Anwendung sei auch für die Verwaltung und Hauswartung sehr einfach und leicht verständlich, bestätigt Jeannine Ruchenstein von ATI Treuhand AG, die den Schulthess-washMaster in einer Liegenschaft in Schlieren getestet hat. «Wir sind absolut zufrieden und können das System sehr empfehlen.» Es falle auf, wie wenig Aufwand die Verwaltung nun habe, sagt sie. Auch ihre Mieterschaft sei begeistert: «Mieter bestätigen mir, dass sie viel flexibler sind beim Waschen.» Zudem sei die Handhabung des washMasters einfach und überhaupt kein Problem.

### ÜBERSICHT AUF KNOPFDRECK

Die Automatisierung vereinfacht Verwaltungen und Hauswarten die Prozesse. Zudem schafft der washMaster Transparenz bei der Nutzung der Geräte, der Kostenkontrolle und den verursachergerechten Abrechnungen. Bei Fehlermeldungen lässt sich einfacher eruieren, was der Grund dafür war, und das Reporting gibt einen aktuellen Überblick über den Zustand und das Alter der Maschinen. Eine enorme Entlastung für Verwaltungen – vor allem, wenn sie mehrere Liegenschaften betreuen.

### EINFACHE UND KOSTENGÜNSTIGE INSTALLATION

Die Umstellung auf den washMaster ist unkompliziert, und die Anschaffung ist günstig – auch bei bestehenden Maschinen.



Schulthess kümmert sich um die Lieferung, den Anschluss und die Abrechnung. Dabei ist der Schulthess-Kundenservice jederzeit für Fragen und Anliegen da.

### BEI MIETERN PUNKTEN

Waschmaschinen und Wäschetrockner in Gemeinschaftswaschküchen müssen einwandfrei funktionieren, einfach zu bedienen sein und dabei einiges können. Auf schnelle Waschprogramme legen Mieterinnen und Mieter genauso Wert wie auf Energieeffizienz. Schulthess-Geräte gibt es mit vielen Spezialprogrammen. So sorgt beispielsweise das Maschinenreinigungsprogramm Autoclean für hygienische Sauberkeit der Waschmaschine – in Gemeinschaftswaschküchen ganz besonders wichtig, damit Keime nicht weitergegeben werden. Ausserdem sind die Wasch- und Trocknungsprogramme perfekt aufeinander abgestimmt. So gibts keine Wartezeiten, die Wäsche ist im Nu erledigt und die Waschküche für den Nächsten frei.

### FÜR JEDE WASCHKÜCHE GENAU DAS RICHTIGE

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

### VON TOPQUALITÄT BEGEISTERT

Einer, der die Qualität von Waschmaschinen und Wäschetrocknern aus dem Hause Schulthess beurteilen kann, ist Guido Mügler, Leiter Niederlassung Aarau der Barrier Immobilien AG: «Ich bin schon lange in der Branche und weiss, dass Schulthess- und Merker-Geräte einfach Topprodukte sind. Wir denken nachhaltig, die Langlebigkeit ist für uns ein stichhaltiges Argument.» Gute Maschinen seien einfach wichtig, so Guido Mügler. «Wir wollen uns nicht überlegen müssen, ob sich bei einem Gerät die Reparatur nach acht Betriebsjahren noch lohnt. Bei einer Schulthess oder Merker stellt sich diese Frage nicht.»

### RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Der beste Kundenservice ist der, den man nicht braucht. Da sind Kundinnen und Kunden bei Schulthess auf der sicheren Seite: Waschmaschinen und Wäschetrockner des



Schweizer Haushaltsgerätehersteller sind solide und wartungsarm. Im Fall der Fälle sind die Schulthess-Fachleute aber prompt zur Stelle.

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

### QUALITÄT, DIE SICH AUSZAHLT

Schulthess Maschinen AG entwickelt, testet und produziert ihre Maschinen in Wolfhausen im Zürcher Oberland. Die Vorteile liegen seit 1845 auf der Hand:

Schulthess-Mitarbeitende sind höchst qualifiziert, die Flexibilität ist in jedem Bereich gegeben und die Transportwege sind kurz – Letztere haben einen ganz besonders positiven Einfluss auf die Nachhaltigkeit.

Schulthess-Maschinen überzeugen mit Topqualität – sogar dort, wo man sie nicht sieht. So sind beispielsweise die Laugenbehälter der Schulthess-Waschmaschinen aus hochwertigem Chromstahl und nicht bloss aus Plastik.

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### Schulthess Maschinen AG

Landstrasse 37  
8633 Wolfhausen  
055 253 51 11



### SCHULTHESS-FACTS

So einfach gehts: Der neue washMaster wird mit den neuen Schulthess-Mehrfamilienhaus-Maschinen geliefert. Ein Schulthess-Partner installiert eine Internetleitung, um die Waschküche Internet-tauglich zu machen. Der Schulthess-Service verbindet die Geräte via Internet mit dem washMaster – fertig. Auch bestehende Maschinen können mit dem washMaster nachgerüstet werden.

#### Vorteile für die Verwaltung:

- Komplettlösung für digitales Zahlen
- Kein Abrechnungsaufwand, kein Personalaufwand
- Kontrolle über Waschleistung und Waschverhalten der Mieterschaft

#### Vorteile für Immobilienbesitzer:

- Tiefe Investitionskosten
- Mietmodelle erhältlich
- Höhere Attraktivität der Liegenschaft und Mieterbindung

#### Vorteile für die Mieterschaft:

- Flexibilität beim Waschen
- Transparente Kosten
- Verursachergerechte Abrechnung
- Kostenkontrolle

Mehr Infos: [www.schulthess.ch/washmaster](http://www.schulthess.ch/washmaster)

## Automatische Schiebetürsysteme thermisch getrennt

### Verkaufsstart für den neuen ECdrive T2 Antrieb



Den Alleskönner im GEZE Schiebetür-Antriebsprogramm haben wir mit zusätzlichen Features ausgestattet. Noch besser, stärker, wirtschaftlicher und zukunftsfähiger hat der neue ECdrive T2 Antrieb Verkaufsstart. Er ist so flexibel, dass er unsere Kunden und Partner nun noch einfacher zu ihren Zielen führt. In Schiebetürsystemen mit Isolierverglasung und thermisch getrennten Profilen schenkt er uns Wohlbehagen und liefert einen wichtigen Beitrag zur Wärmedämmung an Fassadeneingängen.

#### DER ECdrive T2 MIT DEM FEINGERAHMTEN GCPROFILE THERM

Gebäude mit größtmöglichem Nutzen für die Menschen im Einklang mit der Umwelt zu entwickeln und zu realisieren, ist unsere Aufgabe und unser Selbstverständnis. Mit dem neuen ECdrive T2 haben wir Gestaltungsfreiheit, Design, barrierefreien Bewegungskomfort, Energieeffizienz, Sicherheit und Vernetzbarkeit ganz neu miteinander verbunden. Wir bieten Schiebetürsysteme mit dem neuen ECdrive T2 Türantrieb im Trend des energiebewussten Bauens an: Nämlich mit GCprofile Therm, dem fein gerahmten Profilsystem, optimiert für

die hohen Anforderungen an automatische Schiebetürsysteme.

#### MINIMIERUNG VON WÄRMEVERLUSTEN

Die wärmedämmenden Eigenschaften des neuen thermisch getrennten Profilsystems in Kombination mit dem neuen ECdrive T2 Antrieb reduzieren Wärmeverluste an großflächigen Schiebetüren aus Glas, ganz besonders in Shop-Fronten, aber auch an den Eingängen von Krankenhäusern, Hotels, Bürogebäuden, Bahnhöfen oder Flughäfen.

Kältebrücken werden vermieden. Der Wärmedurchgangskoeffizient von kompletten Schiebetüranlagen aus Glas ist bedeutend kleiner als mit herkömmlichen Profilen. Einsetzbar sind Glasstärken mit 32 Millimetern als Zwei- oder Dreifach-Isolierverglasung mit Ug-Werten von 1,0 bzw. 0,8

#### DEZENTES TÜRDESIGN – RUHIGER LAUF

Mit dem ECdrive T2 Antrieb können mit einem optionalen Doppelrollenwagen bis zu 140 Kilogramm schwere Türflügel realisiert werden. Damit kann höheren Flügelgewichten entsprochen werden, die aus dem Einsatz beispielsweise von Mehrfach-Isoliergläsern resultieren. Mit 100 Millimetern

wurde die Höhe der Antriebshaube erheblich reduziert. Das Türdesign wirkt noch dezentler und eleganter. Verstärkte Laufschiene für einen leichten und ruhigen Lauf und eine längere Lebensdauer der schweren Türflügel

#### AUTOMATISCHE SCHIEBETÜRSYSTEME MIT THERMISCHER TRENNUNG

Kombiniert man den ECdrive T2 Antrieb mit dem GCprofile Therm Profilsystem mit thermisch getrennten Oberlichtern, so entstehen automatische Gesamt-Türsysteme mit optimierter Wärmedämmung und Abdichtung. Durch eine durchgehende Bodenführung mit Entwässerung werden die Türsysteme erweitert.

#### AUS EINER HAND

Die thermisch getrennten, fein gerahmten Oberlichter gibt es ebenfalls bei GEZE: in ein- oder mehrteiliger Ausführung inklusive Seitenfassadenteilen. So können Wünsche nach Türanlagen mit Design und größtmöglicher Transparenz erfüllt werden. Denn: Wir entwickeln Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden und liefern inspirierende Impulse, die ihnen noch mehr Vorteile bieten.

#### SICHER: AUCH GEGEN UNGEBETENE GÄSTE

Für erhöhte Einbruchsicherheit, etwa im Nachtbetrieb, kann das GCprofile Therm mit einem manuellen oder motorisierten Hakenriegelschloss ausgerüstet werden. Der ECdrive T2 Antrieb erfüllt höchste Standards bei der Nutzungssicherheit nach DIN 18650-1/2 und DIN EN 16005.

#### SMARTE BENEFITS DURCH VERNETZUNG

Ein weiterer, ganz besonderer Vorteil ist, dass ECdrive T2 Antriebssysteme – wie alle GEZE Automatiktüren – voll vernetzbar sind. Integration in BACnet-Vernetzungslösungen mit dem Gebäudeautomations-system GEZE Cockpit Sicherheit und Komfort: Zentrale Visualisierung, Bedienung und Überwachung

#### MONTAGE UND WARTUNG: EFFIZIENTER UND KOMFORTABLER

Schnell und einfach sind die Montage und Ausrichtung des ECdrive T2 Türantriebs. Vorgebohrte Laufschiene mit Langlöchern Einfacheres Verlegen der Kabel durch integrierte Kabelführungen Neue Service-schnittstelle am Antrieb Einfache Verbindung des Serviceterminals oder des Bluetooth-Interface

#### INDIVIDUELLE SERVICEKONZEPTE

Wir bieten exzellenten Service, der bei der Übergabe der ECdrive T2 Schiebetürsysteme lange nicht zu Ende ist. Als kompetenter Partner für Türanlagen begleiten wir Automatiktüren über ihren ganzen Lebenszyklus mit Service und Wartung – natürlich maßgeschneidert.

Fotos: GEZE GmbH

#### Einbausituation:

Schiebetürsystem mit optimierter Wärmedämmung und Abdichtung: Das schmale ECdrive T2 Antriebssystem mit dem GCprofile Therm Profilsystem

#### Produkt:

Der ECdrive T2 Schiebetürantrieb: Dezentres und elegantes Antriebsdesign für bis zu 140 Kilogramm schwere Türflügel, beispielsweise aus Mehrfach-Isoliergläsern

#### Produkt:

GCprofile Therm: das fein gerahmte, thermisch getrennte Profilsystem für den ECdrive T2 Türantrieb  
GEZE GmbH

#### GEZE – WIR ÜBER UNS

Wir sind ein innovatives, weltweites Unternehmen für Produkte, Systemlösungen und umfassenden Service rund um Türen und Fenster. So bieten wir innovative und modernste Tür-, Fenster- und Sicherheitstechnik. Mit unserer Branchen- und Fachkenntnis erzielen wir herausragende Ergebnisse, die Gebäude lebenswert machen.

Weltweit arbeiten bei GEZE mehr als 3.140 Menschen. Wir entwickeln und fertigen am Stammsitz in Leonberg. Fertigungsstätten befinden sich auch in China, Serbien und Spanien. Mit 32 Tochtergesellschaften auf der ganzen Welt bieten wir maximale Kundennähe und exzellenten Service überall. In Deutschland haben wir sechs Niederlassungen. Unser Gruppenumsatz beträgt über 430,4 Mio. Euro.

#### WEITERE INFORMATIONEN:

**GEZE GmbH**  
**Corporate Communications**  
Reinhold-Vöster-Str. 21 – 29  
D-71229 Leonberg  
Tel +49 7152 203-536  
Fax +49 7152 203-310  
e.schellinger@geze.com  
www.geze.de



## RUFALEX Rollladen-Systeme: Schlau planen für mehr Rendite!

An erster Stelle der Kosten eines Gebäudes stehen nicht die Investitions-, sondern die Nutzungskosten. Hier hilft der Einsatz von RUFALEX Rollladen-Systemen Kosten einzusparen, denn Rollläden sind langlebig, von hoher Qualität und somit äusserst nachhaltig. Und dies beim Neubau und bei einer Sanierung.

### BEIM RENOVIEREN GELD SPAREN

Gerade beim Renovieren kann mit dem Einbau von Rollläden Geld gespart werden. Schon bei der Anschaffung sind Rollläden etwas günstiger als Raffstoren. Beim Unterhalt sind Rollläden in puncto Kosteneinsparung unschlagbar: Rollläden verursachen fast gar keine Unterhaltskosten. Müssen Rollläden einmal ersetzt werden, sollte man – wieder dem Geldbeutel zuliebe – sie auf keinen Fall mit Raffstoren ersetzen. Einfach den Rollladenkasten isolieren und die neuen Rollläden einbauen. Damit werden ausserdem spürbar Energiekosten eingespart. Gesamthaft gesehen ist die Sanierungsvariante mit Rollläden kostengünstig, hat eine äusserst hohe Nachhaltigkeit und bietet die beste Steigerung der Rendite.

Für den Austausch der Rollläden bietet sich als beste Lösung das speziell für die Schweiz entwickelte Einbausystem ECOMONT von RUFALEX an. Die Rollläden sind automatisch gegen Hochschieben gesichert, ohne dabei das Wickelverhalten zu vergrössern. Geschlossen wird die Kältebrücke mit dem ROLLTHERM II Dämmsystem. RUFALEX hat mit MONTFIX noch eine Kassettenlösung zu bieten. Das Kassettenelement eignet sich vor allem als Vorbauvariante ohne bauseitigen Schutz und kann ohne zusätzliche Voraussetzungen in die Laibung oder auf die Fassade vor jedes Fenster montiert werden.

### ROLLADEN STEIGERN GEMÄSS STUDIE DIE RENDITE

Eine Studie, die zusammen mit Anbietern von Rollläden, Raffstoren, Fenstern und Fassadenprodukten durchgeführt worden ist, hat die Vorteile vom Rollladen noch untermauert. Die Experten beziffern darin die



**RUFALEX-Rollläden sind renditeoptimiert: sie sind langlebig, von hoher Qualität und daher nachhaltig. Geld, das nicht für teure Reparaturen ausgegeben wird, ist eingespartes Geld.**

Unterhaltskosten in 30 Jahren mit durchschnittlich 6000 Franken für Rollläden und 28 000 Franken für Raffstoren.

Somit sind Rollläden das preiswerteste Fensterschutz-Produkt. Die Produkte von RUFALEX sind zudem aus recyceltem Aluminium hergestellt. Für dessen Gewinnung bedarf es nur gerade zwei Prozent des Energieeinsatzes verglichen mit der Herstellung von nicht recyceltem Aluminium. Aluminiumrollläden sind also nachhaltig, schonen die Umwelt und ist erst noch den Geldbeutel.

### MIETER, DIE EINMAL AN ROLLADEN GEWÖHNT SIND, WOLLEN NICHTS ANDERS MEHR

Ein zusätzlicher Pluspunkt ist, dass Rollläden das Wohlbefinden und die Zufriedenheit der Bewohner positiv beeinflussen.

Mit Rollläden kann das Schlafzimmer absolut verdunkelt werden, was einen erholsamen, gesunden Schlaf garantiert. Die Verdunklungsmöglichkeit unterstützt auch den wertvollen Mittagsschlaf von Kleinkindern.



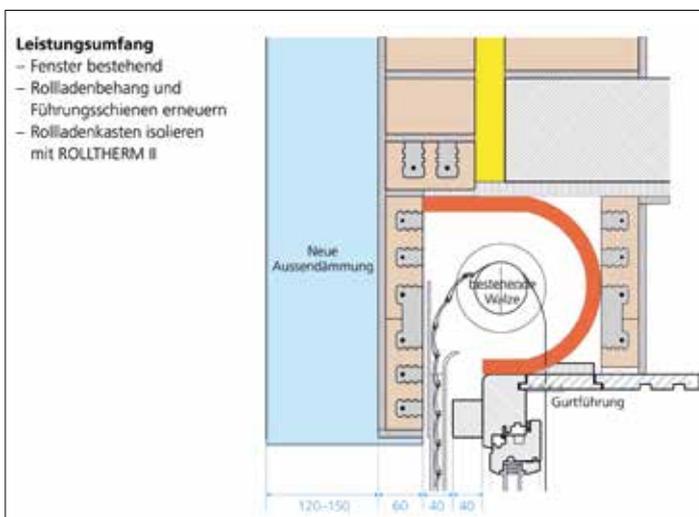
**Der Rollladen ist das mit Abstand preiswerteste Produkt**

Ebenso sitzen bei Sturm die Rollläden fest in der Führungsschiene und es entstehen keine unangenehmen Klirrgeräusche durch das Tuschieren der Lamellen bei Windeinfall.

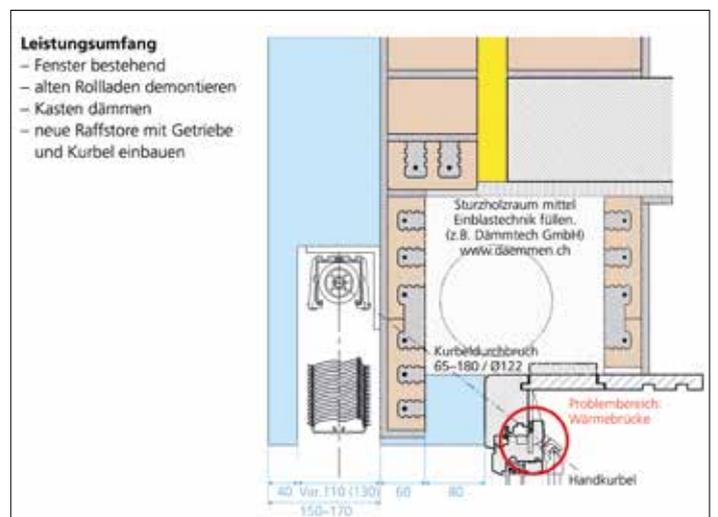
Mit RUFALEX Rollläden schieben Sie ungebeten Gästen einen Riegel vor und die Bewohner sind effizient vor Einbruchversuchen geschützt. Für ein sicheres, geborgenes Gefühl bei Tag und Nacht.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**RUFALEX Rollladen-Systeme AG**  
Industrie Neuhof 11  
CH-3422 Kirchberg  
Telefon +41 34 447 55 55  
rufalex@rufalex.ch



**Zwei Mal eine sanfte Sanierung, links mit Rollläden, rechtes mit Raffstoren.**



**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](http://www.isskanal.ch)

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



**ROHRMAX**  
Halbe dein Rohr sauber  
24h 0868 852 856

**...ich komme immer!**

Rohrreinigung  
Kanal-TV  
Wartungsverträge  
Inliner-Rohrsanierung  
Lüftungsreinigung [rohrmax.ch](http://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  
www.baucontrol.ch
- Pfahlprüfungen** Mitglied SIA / USIC



**BRANDSCHUTZ**

**JOMOS**

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

Hauptsitz:  
Sagmattstrasse 5  
4710 Balsthal  
[www.jomos.ch](http://www.jomos.ch)

**DACHFENSTER**



**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: Breisgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg,  
Reinholden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wezikon und Zürich

**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](http://www.reichmuth-hauswartungen.ch)  
rh@reichmuth-hauswartungen.ch

**HAUSTECHNIK / SANITÄR**

**Lüber System GmbH**  
Korrosionsschutz für Trinkwassersysteme  
Weinfelderstrasse 113  
CH-8580 Amriswil

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch  
[www.luebersystem.ch](http://www.luebersystem.ch)

**IMMOBILIENMANAGEMENT**



Ihr Vertriebspartner für



**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](http://www.aandarta.ch)



Ihr Vertriebspartner für



**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 Geschäftsimmobilien

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

**Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!**



Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:  
www.myhomegate.ch

**Homegate AG**  
Werdstrasse 11  
8004 Zürich  
Tel. 0848 100 100  
info@homegate.ch

IMMO  
SCOUT24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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



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

**GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE**  
www.garaio-rem.ch



**GARAIOS AG**  
Tel. +41 58 310 70 00 – garaio-rem@garaio.ch



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



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 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

GTSM\_Maggingen AG

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

*Magie des Spielens...*



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



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



- 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

## 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:** Streulistrasse 28, 8032 Zü-  
rich,  
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

22.08.19 SVIT Partnerfirmen-  
anlass  
19.09.19 Generalversammlung  
14.11.19 SVIT Frühstück

### BASEL

14.05.19 Generalversammlung  
24.06.19 Mitgliederversammlung,  
Besichtigung  
SRF-Studios, Meret  
Oppenheim-Hoch-  
haus, Basel  
06.12.19 SVIT Niggi Näggi

### BERN

18.06.19 InfoMeet,  
Schwarzenburg  
25.06.19 Powermeeting  
Biel-Seeland, Biel  
19.08.19 InfoMeet,  
Moosseedorf  
12.09.19 Generalversammlung,  
Bern  
23.10.19 InfoMeet, Schönbühl

### GRAUBÜNDEN

23.05.19 Generalversammlung

### ROMANDIE

09.05.19 Déjeuner des  
membres à Lausanne  
23.05.19 Déjeuner des  
membres à Genève

### TICINO

16.05.19 Assemblée generale

### ZENTRALSCHWEIZ

17.05.19 Generalversammlung  
29.08.19 Business-Lunch

### ZÜRICH

06.06.19 Stehlunch  
04.07.19 Sommerevent  
19.09.19 Herbstevent  
03.10.19 Stehlunch  
07.11.19 Stehlunch

### FACHKAMMER

#### STOCKWERKEIGENTUM

30.10.19 Herbstanlass, Nottwil

#### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERREN

16.05.19 KUB General-  
versammlung, Hotel  
Zürichberg  
14.06.19 SVIT Plenum (Dele-  
giertenversammlung  
SVIT Schweiz), Baden  
02.07.19 59. Lunchgespräch,  
Au Premier Zürich  
17.09.19 KUB Focus, Metropol  
Zürich  
05.11.19 60. Lunchgespräch,  
Au Premier Zürich

#### SCHWEIZERISCHE SCHÄTZUNGS- EXPERTEN-KAMMER SEK

23.05.19 ERFA, St. Gallen  
17.06.19 SEK Seminar, Olten  
29.08.19 SEK Seminar, Olten  
22.10.19 ERFA, Basel  
30.10.19 ERFA, Au Premier  
Zürich

#### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

22.10.19 Generalversammlung,  
Aura, Zürich  
22.10.19 Makler-Convention,  
Aura, Zürich

#### SVIT FM SCHWEIZ

21.05.19 11. Facility  
Management 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.

# Beruf Büroschreiner – oder das Beste von beidem

*Carmen Müller ist die erste Büroschreinerin der Welt. Sie hat ihre Schreinerlehre bei Schreiner48 2015 abgeschlossen und ist zur Zeit in der neu geschaffenen Position im Einsatz. Ihr Arbeitsalltag findet zwischen Büro-tisch und Werkbank statt und spart monatlich Dutzende von Arbeitsstunden – alles zu Gunsten von Auftraggebern.*

Die Hybridstelle Büroschreiner entstand vor bald zwei Jahren. Sie wird von gelernten Schreibern besetzt, die bereits Büroerfahrung mitbringen oder sich diese aneignen möchten. Ein bis zwei Tage verbringt ein Büroschreiner auf Montage, die restliche Zeit im Büro – oder umgekehrt: So schafft Schreiner48 starke Verbindungen und fundiertes Verständnis zwischen Büro und Werkstatt.



**«Dank der Hybridstelle Büroschreiner sparen wir hunderte Arbeitsstunden pro Jahr.»**

Markus Walser, Unternehmensführung von Schreiner48

## Mit gezielten Fragen Stunden sparen

Ursprünglich war die Stelle Teil eines Trainee-Programms: Es sollten neue Mitarbeitende und junge Schreiner für die Bedürfnisse des Büroteams sensibilisiert werden – und umgekehrt. Die Job-Rotation zeigte schnell Erfolg: Büromitarbeiter lernten bereits am Telefon, die richtigen Fragen zu stellen und erfassten die Aufträge dadurch viel präziser. Dies wiederum erlaubte den Schreibern, ihre Aufträge in der Produktion oder für die Reparatur effizienter vorzubereiten und diese vor Ort zügig zu lösen.

«Die Fragen, die wir am Telefon stellen, sind oft recht banal», erklärt Büroschreinerin Carmen Müller. «Welcher Name steht auf dem Klingelschild? Was ist genau kaputt?» Denn wenn man auf Reparatur unterwegs sei, ist man froh über detaillierte Informationen. Der Name des Auftraggebers ist nämlich oft nicht der, der auf dem Klingelschild steht – und wo klingelt man dann? Dank präziser Vorarbeit spart Schreiner48 heute pro Auftrag 3 bis 5 Minuten Arbeitszeit –

manchmal sogar mehr. Auf's Jahr gerechnet sind das hunderte von Arbeitsstunden.

«Eigentlich hätten wir die Stelle schon viel früher schaffen sollen», blickt Markus Walser, Schreiner48-Gründer und -Geschäftsführer, selbstkritisch zurück. Einerseits erspare sie dem Kunden teure Arbeitsstunden – andererseits vereinfache sie seinen Mitarbeitenden das Leben: «Als Arbeitgeber und Geschäftsführer bin ich das beiden Parteien schuldig.»



Carmen Müller

**Schreiner48 sucht nach weiteren Büroschreibern.  
Eine Stelle für Sie?**

**→ [schreiner48.ch/jobs](https://schreiner48.ch/jobs)**

Schreiner48 – der mobile  
Reparaturservice für Immobilien

Zürcherstr. 137d  
8952 Schlieren  
044 730 48 28  
info@schreiner48.ch  
www.schreiner48.ch

Schreiner



# Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

[immoscout24.ch](https://www.immoscout24.ch)

IMMO

SCOUT 24