

immobilia



JOËLLE ZIMMERLI

WOHNUNGSMARKT – SEITE 04

| | |
|--|----|
| IMMOBILIENPOLITIK. Leerwohnungsziffer ist überholt | 10 |
| IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Zuwanderung treibt Wohnungsnachfrage..... | 16 |
| VERBAND. Makler haben einen guten Ruf..... | 64 |

NEUE BILDUNGS- OFFENSIVE DES SVIT



URS GRIBI

«Der neue «Bachelor of Arts in Real Estate Management» des SVIT ist in seiner Ausprägung und Art einzigartig und innovativ.»

● Aus- und Weiterbildung ist seit der Gründung des SVIT Schweiz ein Kernthema unseres Verbandes. Wir sind der unbestrittene Marktführer in der Ausbildung vom Lernenden bis zum Master-Absolventen in der Immobilienwirtschaft. Dies auch, weil wir es verstehen, uns entstehenden Bedürfnissen anzupassen und neue Angebote zu entwickeln. Insbesondere bei der Ausbildung auf Hochschulstufe hatte der SVIT mit dem MAS in Real Estate Management schon vor vielen Jahren eine Idee, die so gut war, dass sie mehrfach kopiert wurde.

Nun lancieren wir die nächste Bildungsoffensive! Mit dem neuen Lehrgang zum «Bachelor of Arts in Real Estate Management» des SVIT schlagen wir die Brücke von der Berufsbildung in den universitären Bereich. Mit vertretbarem Aufwand und unter Anrechnung aller Bildungsleistungen für unsere Fachausweise und den Immobilien-treuhänder stehen den künftigen Bachelors alle Türen offen.

Die Stärkung der klassischen Abschlüsse in der Berufsbildung durch ergänzende Angebote auf Hochschulstufe ist das Konzept, das uns nachhaltig qualitativ hochwertigen Berufsnachwuchs sichert. Denn eines ist klar: Um das anhaltende Wachstum unseres Sektors zu bewältigen, müssen wir den Bildungssektor auf allen Stufen stärken. Als Verband der Immobilienwirtschaft ist dies in unserem ureigenen Interesse.

Ich freue mich schon jetzt auf die erste Promotion, die eine Doktorandin oder ein Doktorand auf diesem Bildungsweg erreicht. Der SVIT Schweiz wird die erste Doktorarbeit gebührend honorieren.

Ihr Urs Gribi ●

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



Die Kunst der leisen Kraft.

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

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

**Besuchen Sie uns an der Swissbau 2016 Basel
in der Halle 1.2, Stand A84**

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Joëlle Zimmerli
(Bild: Urs Bigler)

FOKUS

- 04 «WIR SIND KEINE AUSGEPRÄGTEN STÄDTER»**
Die Stadtforscherin Joëlle Zimmerli erklärt, warum es in unseren Städten zu wenig Kleinwohnungen gibt.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 LEERWOHNUNGSZIFFER IST ÜBERHOLT**
Am Wohnungsmarkt hält sich tapfer die Behauptung der wachsenden Wohnungsnot. Aber das Gegenteil ist der Fall. Der Markt entspannt sich zusehends.

13 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 15 MIETER ZIEHT ES IN DIE STÄDTE**
Die Zahl der Leerwohnungen nimmt weiter zu. Dies könnte, vor allem in Grosszentren, zu einem Angebotsüberhang führen.
- 16 ZUWANDERUNG ERHÖHT NACHFRAGE**
Seit 2007 hat die Mietwohnungsnachfrage von der starken Zuwanderungswelle aus dem Ausland profitiert. Doch was geschieht, wenn die Welle abflacht?
- 22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 31 POLITIK TREIBT IMMOBILIENANLAGEN**
Renditeliegenschaften im Wohnbereich haben weiterhin eine positive Preiserwartung. Bei den Büroimmobilien dagegen sieht es anders aus.

IMMOBILIENRECHT

- 35 STEUERN ZAHLEN NACH ENTEIGNUNG**
Das Bundesgericht hat entschieden, dass die bei einer Enteignung anfallende Grundstücksgewinnsteuer nicht auf den Enteigner überwält werden kann.

BAU & HAUS

- 36 VORBILD FÜR VERDICHTETES BAUEN**
Die Wohnüberbauung für rund 1300 Menschen auf dem Zürcher Hunziker Areal ist ein Beispiel dafür, dass verdichtetes Bauen und die Ziele der 2000-Watt-Gesellschaft harmonieren können.
- 40 RETTUNG DURCH TECHNIK?**
Unter dem Motto «Rettung durch Technik» findet vom 12. bis 16. Januar 2016 die nächste Swissbau in Basel statt. Rund 1100 Aussteller präsentieren die wichtigsten Branchentrends.
- 44 STRENGERE NORMEN FÜR AUFZÜGE**
Stabilere Kabinenwände, höhere Feuerresistenz und hellere Beleuchtung – die neuen Aufzugsnormen treten ab September 2017 in Kraft.

IMMOBILIENBERUF

- 47 CAS CENTER MANAGEMENT AN DER HWZ**
Die Shoppingcenter-Branche gerät durch das Onlineshopping unter Druck. Eine Antwort darauf ist, die Verantwortlichen mit einer Weiterbildung auf diese Aufgabe vorzubereiten.
- 48 WENIGER PRÜFUNGSGEBÜHREN**
Damit die Berufsprüfungen für alle Auszubildenden erschwinglich bleiben, hat der Bund seine Subventionen erhöht.
- 50 MÄNGELRECHT – EIN MINENFELD**
Die Misere mit den Mängelrechten im Stockwerkeigentum beginnt oft bei der Gestaltung der Werk- und Kaufverträge. Als Verwalter sollte man solche Sondermandate nur mit Umsicht annehmen.
- 54 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 56 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**
- 58 STELLENMARKT**

VERBAND

- 61 KUB FOCUS: MEHR TRANSPARENZ FÜR GEBÄUDE**
Zusammen mit KBOB und IPB hat die KUB eine Empfehlung zur fachgerechten Dokumentation von Bauwerken erarbeitet. Die neue Empfehlung könnte in Zukunft ein wichtiges Hilfsmittel für die Branche werden.
- 62 GIS-SYSTEME IN DER BEWERTUNG**
Die Erfa-Gruppe der SEK Nordwestschweiz befasste sich an ihrem Erfahrungsaustausch mit dem Thema «Geografische Informationssysteme in der Bewertung».
- 64 MAKLER HABEN EINEN GUTEN RUF**
Im Hotel Bellevue Palace führte die Schweizerische Maklerkammer ihre 10. Generalversammlung durch. Dabei wurden alle Geschäfte genehmigt und drei neue Mitglieder in den Vorstand gewählt.
- 66 GUT BEWERTET**
Mitte Oktober hat in Pontresina der Swiss Real Estate Campus 2015 zum Thema Bewertung stattgefunden. Mit dabei waren hochkarätige Referenten und der ehemalige Marathonläufer Viktor Röthlin als Motivationscoach.
- 68 ERFA SEK/SVIT: BEWERTUNG ALS ULTIMATUM-SPIEL?**
- 69 SVIT OSTSCHWEIZ: SCHULTAG FÜR IMMOBILIENPROFIS**

MARKTPLATZ

- 70 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 82 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 85 ADRESSEN & TERMINE**
- 86 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• ZITIERT



„Es ist ein ganz anderer Markt, der bis jetzt noch nicht so gespielt hat. Wir können darin gute Renditen generieren, auch wenn der Immobilienmarkt nicht mehr boomt.“

MARKUS GRAF

CEO von Swiss Prime Site über das Wachstumspotenzial des Segments «Wohnen im Alter».



«WIR SCHWEIZER SIND KEINE AUSGEPRÄGTE STÄDTER»

Jöelle Zimmerli erforscht Stadt- und Raumentwicklungen. Im Gespräch erklärt sie, wie man die soziale Durchmischung in den Städten bewahren kann, warum es zu wenig Kleinwohnungen gibt und was das Besondere an Romanshorn ist.

DIETMAR KNOFF*

– Sie untersuchen Stadt- und Raumentwicklungen. Wie kommen Sie zu den Daten, aus denen Sie Ihre Erkenntnisse ziehen?

– Ich werte statistische Daten aus, beispielsweise über die Entwicklung von Haushaltsgrößen, Wohnungspreisen oder Insertionszeiten, die ich mit Befragungsdaten zu Wohnbedürfnissen kombiniere. So bekomme ich Einblicke auf der Makro- und Mikroebene.

– Nach welchen Kriterien wählen Sie die Kandidaten für Ihre Befragungen aus?

– Das hängt von der Fragestellung ab. Meistens nutze ich Adressen per Zufallsstichprobe. Insofern sind meine schriftlichen Umfragen auch repräsentativ. Die aktuellste Umfrage habe ich mit rund 1800 Einwohnern aus Zürich, Bülach und drei ländlichen Gemeinden durchgeführt. So bekam ich einen direkten Vergleich zwischen den Wohnbedürfnissen einer Gross- und Kleinstadt sowie ländlichen Gemeinden.

– Wer sind Ihre Auftraggeber?

– Viele Studienaufträge bekomme ich über die Age-Stiftung, die Wohnprojekte für ältere Menschen unterstützt und mit den Studien mehr darüber erfahren möchte, wie die Projekte in der Realität funktionieren. Andere Auftraggeber sind das Swiss Real Estate Institute, der Hauseigentümerverband oder der SVIT Schweiz, für

Trockag
Wänn's ums Trockne geht!

- **Wasserschadensanierungen**
- **Bauaustrocknungen**
- **Isolationstrocknungen**
- **Mikrowellen-Trocknung**
- **24 Std. Notservice**

www.trockag.ch

Dietikon 043 322 40 00
Boniswil 062 777 04 04
Chur 081 353 11 66
Horw 041 340 70 70
Muttenz 061 461 16 00

Partner  



• **BIOGRAPHIE**

DR. JÖELLE ZIMMERLI

(*1980) Studium der Soziologie, Politikwissenschaft und Völkerrecht an den Universitäten Zürich und Basel; anschliessend MAS «Altern und Gesellschaft» an der HSLU. Seit 2011 ist Jöelle Zimmerli Inhaberin des Büros «Zimraum Raum + Gesellschaft». Zudem ist sie seit 2015 als Dozentin und Projektleiterin am IFZ Zug tätig. •

den ich den Online-Wohnungsindex OWI mitentwickelt habe. Ich arbeite häufig in Arbeitsgemeinschaften, weil ich bei vielen Aufträgen ergänzende Kompetenzen brauche oder selbst einbringe.

– Teilen Sie die Meinung, dass der Mangel an Familienwohnungen junge Kleinfamilien aus den Städten drängt?

– Nein, im Gegenteil. Heute sind die Städte wieder familienfreundlich geworden, die Geburtenraten sind in den letzten Jahren gestiegen. Sie sind in den Städten sogar höher als ausserhalb der Städte. Aber ein grosses Problem in unseren Städten ist: Es gibt auf dem Anbietermarkt zu wenig zahlbare Wohnungen für Menschen mit niedrigem Einkommen. Dies gilt vor allem für Alleinerziehende mit Kindern sowie für jüngere und ältere Alleinwohnende.

– Wäre es nicht die Aufgabe der Politik, hier regulierend einzugreifen?

– Die Politik sollte dafür sorgen, dass genügend Wohnungen gebaut werden können. Unser Problem ist: Die Nachfrage ist an den gut erschlossenen Lagen – vor allem in den Städten – viel grösser als das Angebot.

– Die Nachfrage nach 2- bis 3-Zimmerwohnungen steigt, weil vor allem die Gruppe älterer alleinstehender Personen wächst. Warum gibt es auf dem Markt zu wenig kleine Wohnungen?

– Offenbar hat der Wohnungsmarkt die Zielgruppe der Alleinwohnenden noch nicht entdeckt. Sicherlich liegt es zum Teil an politischen Entscheidungen: Der Bau von Familienwohnungen wurde im letzten Jahrzehnt sehr stark gefördert. Daraufhin wurden so viele grosse Wohnungen gebaut, dass es davon im Moment zu viele gibt. Hinzu kommt, dass Alleinwohnende von der Gesellschaft weniger wertgeschätzt

werden als Mehr-Personen-Haushalte, also beispielsweise Familien oder Paare, die gemeinsam in einem Haushalt wohnen.

– Da sprechen Sie einen wichtigen Punkt an. Besonders alleinstehende Frauen zwischen 55 und 85 Jahren verschwinden langsam aus den Stadtzentren, weil die öffentliche Hand nur 10% Wohnungen für diese Bevölkerungsgruppe baut. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

– Ja, das ist sehr eindrücklich, wenn man sich dazu die Makrodaten anschaut. Die Zürcher Stadtbevölkerung ist kontinuierlich gewachsen, aber die Zahl der Ein-Personen-Haushalte hat stark abgenommen. Im Kanton Zürich ist sie konstant geblieben. Daraus kann man schliessen, dass viele Städter, die alleine wohnen möchten, aus der Stadt weggezogen sind, wegziehen mussten oder gar nicht erst zuziehen konnten.

– Aber Investoren müssten eigentlich Kleinwohnungen bevorzugen, weil die Rendite im Vergleich zu grossen Wohnungen höher ist.

– Viele Investoren schwenken bereits um. Allerdings ist es auch so, dass Kleinwoh-

www.visualisierung.ch



nungen in Bezug auf die Erstellungskosten unmittelbar teurer sind. Je kleiner die Einheiten sind, umso mehr Küchen und Bäder werden gebraucht. Das treibt die Kosten nach oben. Zudem ist die Erschliessung von vielen kleinen Wohnungen anspruchsvoller als von wenigen grossen Wohnungen. Zudem sind die Investoren an guten Lagen auch nicht zum Umdenken gezwungen, weil es nach wie vor kaum Leerstand gibt.

– Wie lässt sich eine gute soziale Durchmischung in den Städten bewahren?

– Durch eine gute bauliche Verdichtung unserer Städte, würde ich sagen. Das beinhaltet einen guten Wohnungsmix, eine Varianz an Wohnungspreisen und eine Vermarktung, die auf unterschiedliche Zielgruppen ausgerichtet ist. Diverse Studien zeigen, dass in Mietwohnungen von neuen Arealüberbauungen kaum Menschen wohnen, die älter als 65 Jahre sind. Dort gibt es momentan also fast keine Durchmischung in Bezug auf das Alter. Das liegt auch daran, dass ältere Menschen längere Entscheidungsprozesse brauchen, um ihr zukünftiges Wohn-

umfeld einschätzen zu können. Das ist schwierig bei Neuentwicklungen. Und nur wenige Eigentümer geben auf dem Mietwohnungsmarkt genügend Zeit für längere Entscheidungsprozesse.

– Im Kanton Zürich wächst heute jedes zweite Kleinkind in den Städten Zürich oder Winterthur auf, in den Kantonen Basel-Stadt und Baselland leben zwei Drittel der Kleinkinder in der Stadt Basel. Welche Auswirkungen wird das haben?

– In der Schweiz gibt es keine Tradition des städtischen Lebens. Aber ich glaube, dass zukünftige Generationen urbaner werden. Mit meiner Studie kann ich aufzeigen, dass Wohnpräferenzen damit zu tun haben, wie und wo man aufgewachsen ist. Wenn ein grösserer Teil der neuen Generation in einem urbanen Umfeld aufwächst, wird die zukünftige Generation automatisch städtischer. Dass sich viele Familien heute ein städtisches Umfeld leisten können, hängt auch mit dem höheren Alter der Mütter zusammen. Frauen sind oft Anfang oder Mitte 30 und arbeiten, wenn sie Kinder bekommen. Mit eineinhalb Einkommen

kann man sich heute gut eine Wohnung in der Stadt leisten. Und besonders junge Familien profitieren von den vielfältigen und flexibleren Betreuungsangeboten für Kinder, die es so auf dem Land weniger gibt.

– Besonders Zürich-Wiedikon hat sich in den letzten fünf Jahren zu einem kinderfreundlichen Vorzeigequartier entwickelt. Woran liegt das?

– Wiedikon hat sehr an Wohnqualität gewonnen, seitdem die Weststrasse verkehrsberuhigt ist. Zudem sind viele Einwohner vom Seefeld-Quartier, das in den letzten Jahren immer teurer wurde, dorthin gezogen. Wiedikon bietet viele Vorteile: Es ist noch innerstädtisch, hat schöne, ruhige Wohnquartiere und liegt nahe an den Naherholungsgebieten wie beispielsweise dem Uetliberg.

– In anderen Ländern wie zum Beispiel in Deutschland zeigt sich der Trend zu sogenannten «Urban Villages». Damit sind klar abgegrenzte und introvertierte Familiensiedlungen gemeint, die mitten in Städten ein dörfliches Lebensgefühl schaffen sollen. Sehen Sie in der Schweiz ähnliche Projekte?

PROJEKT #3



Abalmmo-Lösung
für Peikert Immobilien AG,
Zug, umgesetzt und
implementiert von
Aandarta

« Wir sind vom Produkt Abalmmo und von der
Fachkompetenz von Aandarta überzeugt – und würden
uns deshalb noch einmal für die genau gleiche
Kombination entscheiden. »

Claudio Dürger, Projektleiter EDV / Mitarbeiter Immobilienbuchhaltung,
Peikert Immobilien AG, Zug

Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management

Ein innovatives Produkt ist das eine.
Optimierte Anwenderlösungen und
konzeptionelle Leistungen das andere.
Genau das bieten wir: mit **Abalmmo**,
officeatwork und Dienstleistungen,
die echten Mehrwert bringen.

Für mehr Qualität, mehr Sicherheit und
wertvolle Kosten- und Zeitersparnisse.

Intelligent massgeschneidert.

Mehr zu
PROJEKT #3
aandarta.ch




Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software



– Das ist eine deutsche Entwicklung, die vor allem mit der Grösse des Landes zu tun hat. Die Städte in der Schweiz sind zu kleinräumig dafür. Man könnte diesen Trend vielleicht mit unseren Wohnbaugenossenschaften vergleichen, die in den letzten Jahren auch zahlreiche Ersatzneubauten realisiert haben, wie beispielsweise die Genossenschaft Zur Linden am Leonhard-Ragaz-Weg in Zürich-Wiedikon oder «mehr als wohnen»

» Architektur sollte Aussenräume definieren. Doch leider sind heute die Aussenräume oft die Restflächen der Architektur.«

in Zürich-Leutschenbach. Diese Siedlungen sind Versuche, die Qualitäten von Agglosiedlungen, man könnte sie autonome Wohnnester nennen, in die Städte zu holen.

– Können sich Familien diese «urbanen Dörfer» auch leisten?

– Ja. Meine Studie hat gezeigt, dass Familien eine durchschnittliche Belastung des Haushaltseinkommens durch die Wohnkosten haben. Alleinwohnende werden durch die hohen Wohnkosten in der Stadt deutlich stärker belastet. In Zürich gibt es

genügend Wohnungsangebote für Familien mit normalen Einkommen.

– In Romanshorn haben die Einwohner in mehreren Workshops an der Entwicklung ihrer Stadt mitgeplant. Die Ergebnisse, wie beispielsweise die Idee eines Stadtplatzes oder die Aufwertung des Hafens, sollen später bei der Planung berücksichtigt werden. Wie beurteilen Sie dieses partizipative Vorgehen?

– Das finde ich super. Allerdings hängen die Entscheidungen über ein solches Vorgehen oft von einzelnen Personen ab, am Beispiel Romanshorn von einer Stadtentwicklerin, die versucht, neue Wege zu gehen. Die Städte werden auch von den Kantonen angehalten, eigene Strategien für die Raumentwicklung zu entwickeln. Da gibt es verschiedene Ansätze, den normalen Weg, über Fachgremien. Doch gerade Kleinstädte versuchen vermehrt, ihre Einwohner mit ins Boot zu holen. Es hat natürlich auch einen praktischen Hintergrund. Mit diesem Vorgehen können die Verantwortlichen den Rückhalt für Grossprojekte stärken, über die es später Abstimmungen geben wird. Sie vermitteln über den Pro-

zess, wie solche Projekte in die gesamte Stadtentwicklung einzuordnen sind.

– Wie werden Schweizer Städte in 50 Jahren aussehen?

– Im Moment befinden wir uns bei der Stadtentwicklung in einer Phase der Stagnation. Wir sollten nicht länger in die Breite, dafür aber konsequent in die Höhe bauen. Noch trauen sich nur wenige Gemeinden und Städte, das konsequent umzusetzen. Für die Zukunft sehe ich zwei Möglichkeiten: Entweder wir fallen in alte Muster zurück, bauen also wieder in die Breite, oder es setzen sich die Mutigen durch, die auf Verdichtung in die Höhe setzen.

– Könnte es eines Tages zu wenig Bauland geben, um in die Breite zu bauen?

– Nein, es gibt genug Flächen, die wir überbauen können. Wie viel Land wir in Zukunft für Neubauten verwenden wollen, ist eine politische Frage. Zurzeit dürfen die Gemeinden nur so viel Land einzonen, wie es das erwartete Bevölkerungswachstum für die nächsten 20 Jahren erfordert. ●



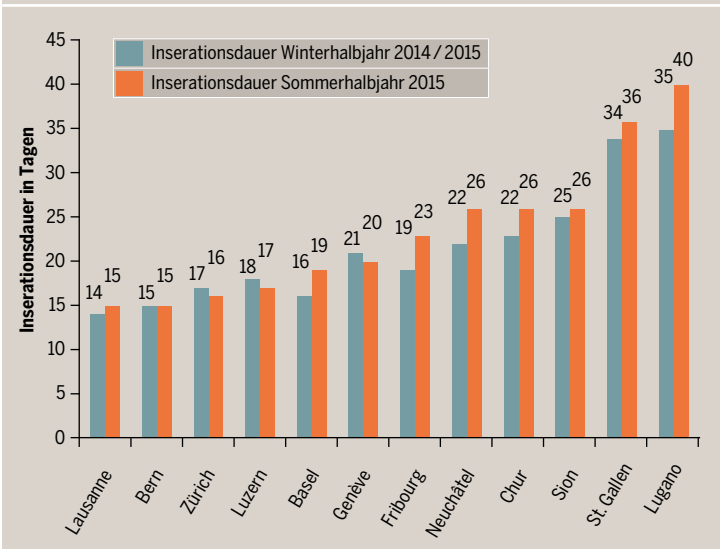
***DIETMAR KNOPF**
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Leerwohnungsziffer ist überholt

Am Wohnungsmarkt hält sich die Behauptung der «wachsenden Wohnungsnot» – befeuert durch die Mietervertreter – tapfer. Aber das Gegenteil ist der Fall. Der Markt entspannt sich zusehends, vor allem dank abnehmender Nachfrage.

INSERTIONSDAUER VON MIETWOHNUNG IN ZWÖLF SCHWEIZER STÄDTEN

Vergleichswerte Sommerhalbjahr 2015 gegenüber Winterhalbjahr 2014/15



VERÄNDERUNG VON INSERTIONSZEIT UND INSERATEVOLUMEN

Veränderung Sommerhalbjahr 2015 gegenüber Winterhalbjahr 2014/15

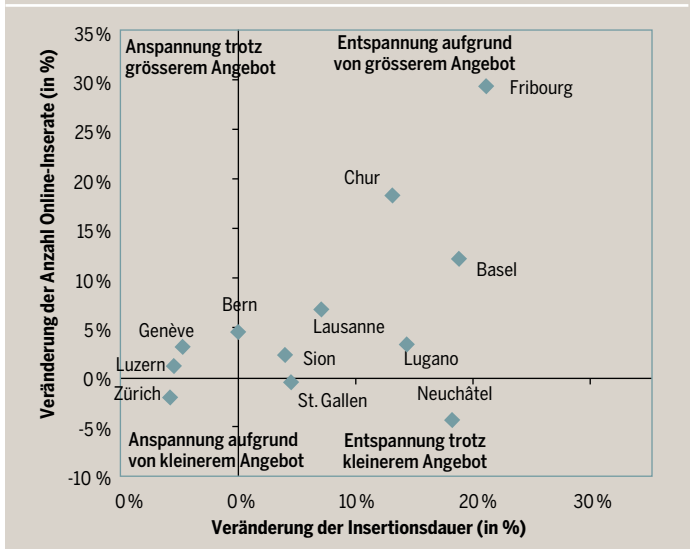


Abbildung links: Die Insertionsdauer hat sich in der Schweiz und in den meisten Städten von durchschnittlich 26 auf 27 Tage erhöht. Abbildung rechts: Die Vergrößerung des Angebotes sorgt in den meisten Städten für eine Entspannung (Quelle: SVIT Schweiz / Swiss Real Estate Institute).

IVO CATHOMEN*

UNTAUGLICHER INDIKATOR – FALSCHER SCHLUSSENFOLGERUNG.

Das Sommertheater mit der immer gleichen Aufführung ist hinlänglich bekannt: Die Kantone erheben per 1. Juni die leer stehenden Wohnungen, und die Zahl verleitet zur immer gleichen Schlussfolgerung: Es herrscht Wohnungsnot in der Schweiz. Inzwischen überwiegt aber die Gewissheit, dass die Leerwohnungsziffer ein ungeeigneter Indikator für die Situation am Wohnungsmarkt und die Schlussfolgerung zudem falsch ist. Ein massgebliches Indiz für diese Erkenntnis liefert der Online-Wohnungsindex OWI, den das Swiss Real Estate Institute im Auftrag des SVIT Schweiz halbjährlich für die Schweiz und zwölf grosse Städte erhebt.

Im OWI werden die Zahl der auf Online-Marktplätzen publizierten Wohnungsinserte nach verschiedenen Kriterien und die Verweildauer der Inserate im Netz abgebildet. Der Index gibt damit ein realitätsgetreues Bild des dynamischen Wohnungsmarktes wieder, an dem Wohnun-

gen kaum je leer stehen, sondern noch vor der Räumung ausgeschrieben und nahtlos wieder vermietet werden, also gar nie leer stehen.

ENTSPANNUNG AM MARKT. Was das Sommerhalbjahr 2015 betrifft, so haben sich die Insertionszeiten von Mietwohnungen auf Internetplattformen im Vergleich zur Vorperiode gesamtschweizerisch verlängert. Gleichzeitig ist die Anzahl der Inserate zurückgegangen. Dies lässt zusammen auf eine leicht gesunkene Nachfrage schliessen. Betrachtet man zwölf grosse Städte der Schweiz im Detail zeigen sich starke regionale Unterschiede sowie Unterschiede in den verschiedenen Marktsegmenten.

In der ganzen Schweiz wurden vom 1. April bis zum 30. September 2015 insgesamt 115 563 Wohnungen auf den Online-Marktplätzen angeboten. Das Angebot ist gegenüber der Vorperiode um knapp 1% zurückgegangen. Gleichzeitig hat sich die durchschnittliche Insertionsdauer einer Wohnung von 26 Tagen auf 27 Tage

erhöht. Dies weist gesamtschweizerisch auf einen leichten Rückgang der Nachfrage nach Mietwohnungen und somit auf eine Entspannung auf dem Mietwohnungsmarkt hin.

NACHFRAGEÜBERHANG NACH 1- UND 2-ZIMMERWOHNUNGEN.

Zwölf grosse Schweizer Städte werden im OWI genauer untersucht. Wie sich zeigt, hat sich die Situation in acht der zwölf Städte zum Teil deutlich entspannt. Einzig in Zürich, Genf und Luzern haben sich die Insertionszeiten von Mietwohnungen leicht verkürzt, was auf eine erhöhte Anspannung der Marktsituation hinweist. In Bern hat sich die Situation gegenüber dem Winterhalbjahr nicht verändert (siehe Abbildung links).

Die höchste Anspannung im Mietwohnungsmarkt herrscht aktuell in den Städten Lausanne und Bern vor. Die Insertionszeit von Mietwohnungen beträgt in diesen Städten lediglich 15 Tage. Ebenfalls eine angespannte Situation zeigt sich mit 16 bzw. 17 Tagen Insertionszeit in Zürich und Luzern. Die entspanntesten Wohnungsmärkte befinden sich dagegen in der Ost- und Südschweiz mit St. Gallen und Lugano. Die Insertionszeit beträgt hier 36 bzw. 40 Tage. In diesen Städten kann von einem Mietwohnungsüberangebot gesprochen werden. Der OWI zeigt

INTERNET STORE CH
 SCHNELL SEIN: VIGNETTEN-AKTION
 nur bis 31.12.

auch, dass die Vermietung von Wohnungen für kleine Haushalte in sämtlichen Städten relativ einfach ist. Sie wurden am Markt überall stark nachgefragt. In Bern mussten beispielsweise 1-Zimmer-Wohnungen sechs Tage und Wohnungen mit weniger als 40m² fünf Tage weniger lang werden. Die Situation bleibt in diesem Marktsegment ähnlich angespannt wie in der Vorperiode.


Der Preis wirkt immer dämpfend auf die Absorptionszeit. Die Stärke des Effekts hängt dabei vom allgemeinen Preisniveau ab. In Genf, wo ein sehr hohes Wohnungspreisniveau herrscht, erhöht eine um 100 CHF höhere Miete die Insertionszeit um einen Tag. In St. Gallen mit sehr tiefem Wohnungspreisniveau erhöhen schon 20 CHF mehr im Monat die Insertionszeit um einen Tag.

ZUNAHME DER INSERATE FÜR STADTWOHNUNGEN. Die Veränderungsdaten von Insertionszeiten und Anzahl Inserate zeigen, dass die Anzahl Inserate in den meisten Städten zugenommen hat. Beeindruckend sind dabei Basel, Chur und Fribourg, wo die Anzahl Inserate im zweistelligen Prozentbereich zugelegt haben. Einzig in Zürich, St. Gallen und Neuenburg wurden etwas weniger Wohnungen ausgeschrieben. In neun von zwölf Städten ging die Zunahme der Anzahl Inserate mit einer Zunahme der Insertionsdauer einher, was auf eine markante Entspannung des Wohnungsmarktes schliessen lässt.

Untypisch verlief die Entwicklung in Genf und Luzern. Hier hat die Insertionsdauer trotz einem grösseren Wohnungsangebot abgenommen. Dies lässt auf eine deutlich gestiegene Nachfrage

schliessen, die mit der Angebotsausweitung nicht absorbiert werden konnte. In Neuenburg hat die Insertionszeit trotz einem kleineren Wohnungsangebot zugenommen. Dies lässt auf eine gesunkene Nachfrage nach Wohnungen in der Stadt Neuenburg schliessen. In der Vorperiode befanden sich die meisten Städte im Quadranten mit sinkender Nachfrage.

TRENDS DEUTLICH ERKENNBAR. Die Städte sind die Nuklei des Wohnungsmarktes. Der Trend zum Wohnen in der Stadt und in der Agglomeration ist unverkennbar. Dies betrifft vor allem die grössten Schweizer Städte, während die Situation bereits in der zweiten Grössenklasse deutlich entspannter ist. Ein Grund dafür ist, dass die Arbeitswege aus dem Umland in die kleineren Grossstädte kurz und die Preise für Wohneigentum und



Die Immobilien-Software von heute. Für heute und morgen und übermorgen.

Unsere beiden innovativen Software-Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet – die heutigen und die künftigen. So passt «Hausdata» perfekt für Privat- und Kleinverwaltungen, «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG



eXtenso

Mietwohnungen in diesem Umland vergleichsweise tief sind. In den Städten Zürich, Basel und Genf war die Zuwanderung aus dem Ausland in den letzten Jahren besonders spürbar und der Markt damit ausgetrocknet.

Der OWI zeigt auch, dass tiefe Mietzinse und Mietzinsvergünstigungen zu einem spürbaren Mehrkonsum von Wohnraum führen – entweder in Form von grösseren Wohnungen oder tieferen Belegungen.

RELATIVIERUNG DER LEERWOHNUNGSZIFFER. Marktkräfte wie Demografie, Zuwanderung und Binnenwanderung auf der Nachfrageseite sowie die Ausweitung auf der Angebotsseite vermögen den Schweizer Wohnungsmarkt ungeachtet vorübergehender Ausschläge im Gleichgewicht zu halten. Auf die steigende Bevölkerungs-

zahl vor allem in den grossen Agglomerationen haben die Investoren in den letzten Jahren mit einer deutlichen Ausweitung des Angebotes reagiert. Jährlich kommen rund 50 000 neue Wohnungen – verstärkt wieder im Mietwohnungsbereich – auf den Markt.

Ein ausreichendes Angebot an Wohnungen und die Neubautätigkeit entspannen den Wohnungsmarkt am besten. Demgegenüber ist die steigende Regulierungsdichte Sand im Getriebe eines funktionierenden Marktes. Wenn eine Unterversorgung herrscht, helfen strengere Mietgesetze namentlich den Neuzuzüglern nicht, eine Wohnung zu finden. Vielmehr verringern künstlich tief gehaltene Bestandesmietzinse die Mobilität und die Umzugsbereitschaft. Und eine hoheitliche Steuerung des Angebotes (günstige Wohnungen, Familienwohnungen usw.) ist in

der Regel nicht sinnvoll, da Bauträger auf die spezifische Nachfrage reagieren und sich Überangebote durch Binnenwanderung ausgleichen.

Ein dynamischer Indikator mit einer Periodenbetrachtung wie der OWI vermittelt ein deutlich zuverlässigeres und aussagekräftigeres Bild des Schweizer Mietwohnungsmarktes als die stichtagbezogene Erhebung der Leerstände. Die Bedeutung und Aussagekraft der Leerwohnungsziffer ist somit zu relativieren und darf nicht weiter zum Anlass für politische Weichenstellungen und Forderungen führen. ●



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

Premium Schmutzschleusen



Schöner Eingang. Starker Auftritt.



GEGGUS®

Badweg 2 · 5103 Wildegg · Schweiz
Tel. 062 897 60 01 · info@geggus.ch
Fax 062 897 60 02 · www.geggus.ch

SCHWEIZ

MIETZINSREGULIERUNG FÜHRT ZU WENIGER WOHNRAUM

Die vom Bundesrat vorgeschlagene Ausweitung der Formularpflicht auf die Anfangsmieten zielt auf eine Begrenzung von Mieterhöhungen ab und stellt eine fatale Verschärfung des Mietrechts dar, ist der HEV Schweiz überzeugt. Wie eine Studie von Prof. Dr. Silvio Borner und Dr. Frank Bodmer im Auftrag des HEV Schweiz zeigt, wird mit diesem Regulierungsschritt die Funktionsfähigkeit des Marktes für Mietwohnungen entscheidend eingeschränkt. Die wichtigste Folge daraus wäre ein Rückgang der Investitionen in Mietwohnungen und damit eine Verknappung des Angebots. Mit diesem neuen Regulierungsschritt nimmt der Bundesrat in Kauf, dass auch in der Schweiz regulierungsinduzierte Wohnungsnot produziert wird, wie sie aus anderen Ländern mit einer strikten Regulierung bekannt ist.

PK-VORBEZUG FÜR WOHN-EIGENTUM BLEIBT

Im Sommer hatte Bundesrat Alain Berset angekündigt, den Bezug von Kapital aus der Pensionskasse für den Erwerb von Wohneigentum zu stoppen. Nun hat er eine überarbeitete Vorlage vorgelegt, in welcher der Vorbezug von Kapital für den Kauf von Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern weiterhin möglich ist.

REFERENZZINSSATZ BLEIBT BEI 1,75 PROZENT

Der hypothekarische Referenzzinssatz per 1. Dezember

beträgt 1,75% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Dieser gilt für die Mietzinsgestaltung in der ganzen Schweiz.

BASEL

BASEL SOLL BODEN NICHT VERSCHERBELN

Der Kanton Basel-Stadt soll keinen Boden mehr verkaufen, finden die Initianten der «Neuen Bodeninitiative». Heute sind rund 60% des städtischen Bodens im Besitz von privaten Eigentümern, rund 40% gehören dem Kanton. Ziel der Initiative ist es, dass Basel kein Land ohne finanzielle Not aus der Hand gibt. So wolle man sicherstellen, dass die Grundstücke später nicht für teures Geld zurückgekauft werden müssen. Die neue Bodeninitiative kommt am 28. Februar 2016 vors Volk.

SCHWYZ

TEILREVISION DES PLANUNGS- UND BAUGESETZES

Das kantonale Bau- und Planungs-gesetz des Kantons Schwyz soll es den Gemeinden ermöglichen, für Grundstücke, die für die Gemeindeentwicklung wichtig sind, Verträge mit den Grundeigentümern abzuschliessen und eine Frist für die Überbauung zu setzen. Nach Ablauf der Frist kann die Gemeinde bei öffentlichem Interesse ein Kaufrecht an der Parzelle ausüben oder das Bauland auf den Markt bringen. Die Vernehmlassung bei den Gemeinden, Bezirken, Parteien und Verbänden findet vom 7. Dezember 2015 bis 12. Februar 2016 statt. Eine Volksabstimmung über die Gesetzesänderung ist frühestens Ende 2016 zu erwarten.



Garagentore und Haustüren



Industrietore



Verladetechnik

**Vielfalt erleben,
Neuheiten entdecken:
Willkommen bei Hörmann**

swissbau
Halle 1.0
Stand D80

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

Der Immobilien- Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 730 Spezialisten, an 23 Standorten, aus einer Hand.

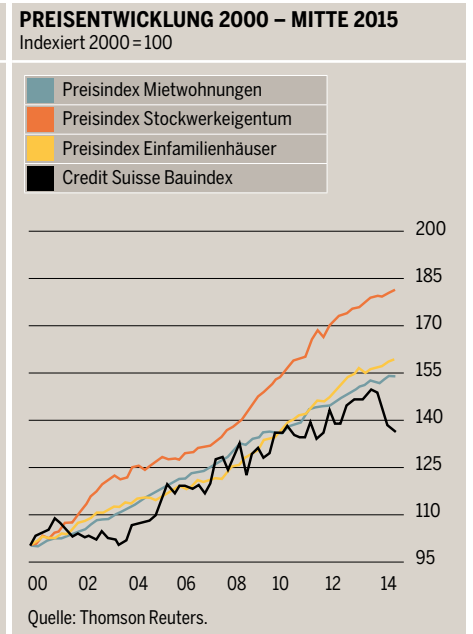
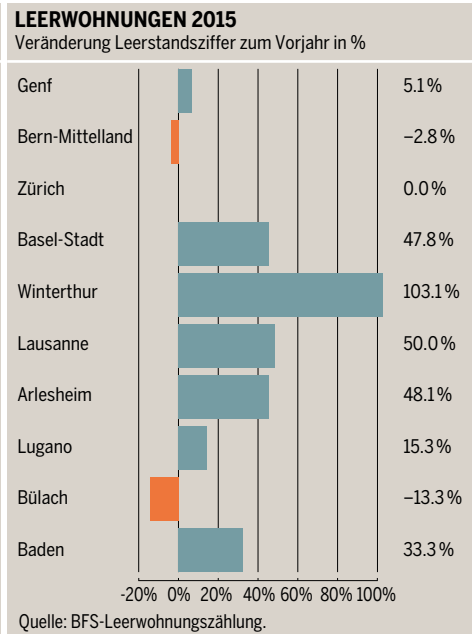
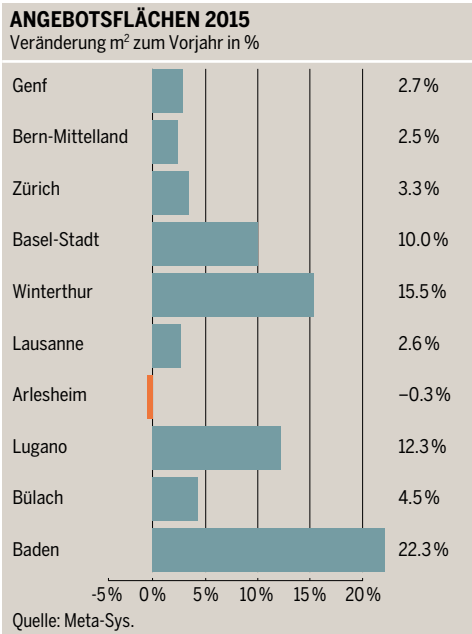
Für uns sind strategische Beratung und Positionierung, Planung, Bau, operativer Betrieb, Revitalisierung und Verkauf einer Immobilie keine isolierten Abläufe, sondern zentrale Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Gesamtprojekt.

www.wincasa.ch



Mieter zieht es in die Städte

Gemäss dem aktuellen «Residential Snapshot» von Wincasa nimmt die Zahl der Leerwohnungen fast ausnahmslos zu. Dies könnte, vor allem ausserhalb von Grosszentren, mittelfristig zu einem Angebotsüberhang führen.



RED. ●
FLÄCHENANGEBOT WIRD NICHT MEHR ABSORBIERT. Der aktuelle «Residential Snapshot» der Research-Abteilung von Wincasa hat die wichtigsten Messgrössen des Wohnimmobilienmarktes für den Zeitraum von Juli 2014 bis Juli 2015 betrachtet. Obwohl in der Betrachtungsperiode beispielsweise die mittlere Insertionszeit bei Wohnungsinseraten zurückgegangen ist, was auf einen Anstieg der kurzfristigen Nachfrage hindeutet, vermögen die Märkte trotz dieses Anstiegs das Flächenangebot heute nicht mehr vollständig zu absorbieren. Bruno Kurz, als Leiter Letting & Investment Advisory bei Wincasa, macht das so fest: «Die Anzahl der Inserate nehmen zu. Das wachsende Wohnungsangebot wird kaum durch kürzere Insertionszeiten vollständig absorbiert.»

LEERWOHNUNGSBESTAND: NOCH KEIN PROBLEM FÜR DEN MARKT. Obwohl die Leerstandsindizes zwischen Sommer 2014 und 2015 noch leicht angestiegen sind, nimmt seither die Zahl der Leerwohnungen fast ausnahmslos überall zu – in gewissen Teilen der Schweiz (Winterthur, Lausanne, Arlesheim, Baden) gar massiv. Werden nun also Investoren für überhitztes Bauen in den letzten Jahren abgestraft? «Nein», sagt Bruno Kurz,

«ein Leerwohnungsbestand von knapp mehr als 1% ist noch kein Problem für den hiesigen Immobilienmarkt.» Dennoch rät er Investoren, vor allem in ländlichen Gebieten sehr genau auf die Standortattraktivität zu achten. «Die Anzahl schwer vermietbarer Überbauungen ausserhalb von Grosszentren wird zunehmen. Denn wir stellen fest, dass die Mieter die Stadtzentren mit ihren unmittelbaren Einzugsgebieten nach wie vor als attraktiver bewerten.»

KEIN POTENZIAL NACH OBEN BEI DEN PREISEN. Das kann mittelfristig in gewissen Regionen gar zu einem beständigen Angebotsüberhang führen. Mit der Folge, dass dies die Preise sowohl bei Mietwohnungen, Stockwerkeigentum und Einfamilienhäusern unter Druck setzen dürfte. Bruno Kurz, dessen Team pro Jahr 500 Wohnungen zum Erstbezug vermietet, ist der Meinung: «Mittelfristig gibt es bei den Preisen kein Erhöhungspotenzial mehr». In Zürich etwa kühlt sich der Markt mit einer tendenziell zurückgehenden Preisentwicklung bereits leicht ab. Der «Residential Snapshot» von Wincasa untersucht die zehn bevölkerungsreichsten Bezirke der Schweiz und zeigt interessante, unterschiedliche lokale und regionale Besonderheiten auf. So nahmen in verschiedenen Orten (Basel,

Winterthur, Bülach, Lugano) die Bauvolumina weiterhin zu, an anderen Orten stellt sich eine Beruhigung ein. «Wir stellen fest, dass zunehmend in Erhaltung und Sanierung investiert wird», beschreibt Bruno Kurz die generelle Entwicklung.

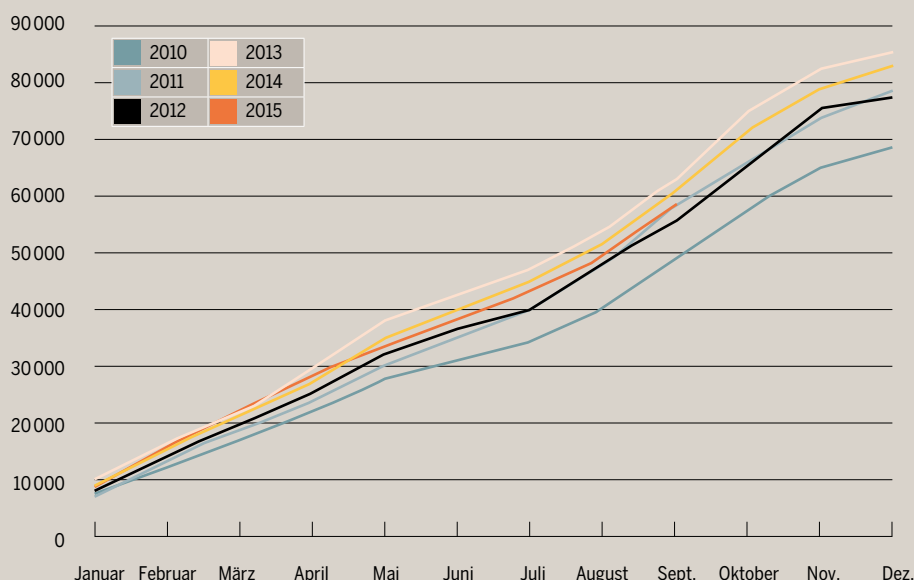
AUSRICHTUNG AUF «ZIELGRUPPENGERECHTES WOHNUNGSANGEBOT». Und wie wollen die Menschen in der Schweiz morgen und übermorgen wohnen? Gemäss ihrer aktuellen Analyse «Zukunft des Wohnens» antizipieren die Fachleute bei Wincasa, dass die Flächenbelegung zurückgehen wird, die Wohnungsgrössen also abnehmen werden. Die Immobilienbranche spricht bei der Ausrichtung des künftigen Wohnungsbaus oder -umbaus von «zielgruppengerechtem Wohnungsangebot». Gemeint sind die sich ändernden Wohn- und Pflegebedürfnisse einer immer älter werdenden Gesellschaft, die Tendenz zu mehr Single-Haushalten und der Wunsch nach Wohnungen mit Arbeitsplatzkonzepten. Bruno Kurz fügt an: «Effiziente Energielösungen und Digitalisierung sind andere wichtige Themen, mit denen wir uns auseinandersetzen. Die Investoren sind längst daran, sich nach diesen Bedürfnissen auszurichten.» ●

Zuwanderung treibt Nachfrage

Seit 2007 hat die Mietwohnungsnachfrage von der anhaltend starken Zuwanderung aus dem Ausland profitiert. Doch wie lange hält die Zuwanderungswelle noch an, und was geschieht, wenn sie irgendwann abflacht?

ABB. 1: WANDERUNGSSALDO DER AUSLÄNDISCHEN WOHNBEVÖLKERUNG

Quelle: Staatssekretariat für Migration, Credit Suisse



FABIAN WALTER* •

NUR LEICHTER RÜCKGANG DER ZUWANDERUNG IM JAHR 2015.

Die Zuwanderungszahlen präsentieren sich auch im Jahr 2015 robust. Ende September betrug der kumulierte Saldo seit Jahresbeginn knapp 59 000 Personen (vgl. Abb. 1). Dies ist zwar der tiefste Wert seit 2012, jedoch noch immer knapp 4% über dem zehnjährigen Mittel für die ersten neun Monate des Jahres. Die Gründe hierfür sind insbesondere im Beschäftigungswachstum zu suchen, das trotz Frankenschock und leichter konjunktureller Eintrübung überraschend solide bleibt. Viele Statuswechsel von Ausländern (ehemalige Kurzaufenthalter, die sich dauerhaft in der Schweiz niederlassen) aus den EU-8-Staaten sowie eine erhöhte Zuwanderung aus Drittstaaten tragen zum Wachstum bei. Bis Jahresende ist nicht mit einer markanten Veränderung zu rechnen. Damit dürfte der Wanderungssaldo der ausländischen Wohnbevölkerung zwar unter dem Vorjahreswert zu liegen kommen, aber nur wenig vom Mittel der letzten Jahre abweichen. Anzumerken ist dabei, dass Personen, die sich im Asylprozess befinden, erst nach zwölf Monaten zur ständigen Wohnbevölkerung gezählt werden. Der durch die jüngste Flüchtlingskrise verursachte starke An-

stieg der Asylgesuche wird sich folglich erst ab Ende 2016 in der Zuwanderungsstatistik niederschlagen.

Die starke Zuwanderung hat in den letzten Jahren für ein kräftiges Mietpreiswachstum und einen teilweise durch Knappheit geprägten Mietwohnungsmarkt in den Zentren gesorgt. Dank einer starken und anhaltenden Reaktion

2013 auf mittlerweile 1,76% (Schätzung Credit Suisse) angestiegen.

UND WENN DIE ZUWANDERUNG NACHLÄSST?

Gegenwärtig gewährleistet die nur langsam abnehmende Zuwanderung aus dem Ausland noch immer steigende Mieten. Überangebote treten in erster Linie ausserhalb der Agglomerationen auf. Kurz-

» Aufgrund der Pattsituation ist nicht auszuschliessen, dass auch 2017 noch keine stringente Beschränkung der Zuwanderung vorgenommen wird.«

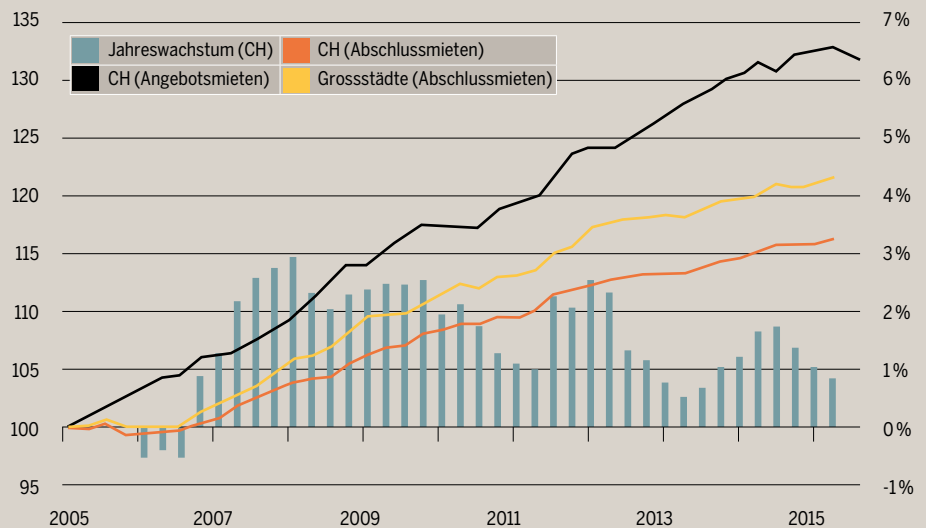
der Angebotsseite des Marktes – alleine in den letzten 12 Monaten wurden rund 26 000 Wohnungen bewilligt – hat sich die Situation auch ohne deutlichen Rückgang der Zuwanderung bereits merklich entspannt. Das Mietpreiswachstum nimmt seit Sommer 2014 ab (vgl. Abb. 2), und die Leerwohnungsziffer bei Mietwohnungen ist von 1,41% im Jahr

und mittelfristig entscheidet der weitere Verlauf der Konjunktur in der Schweiz und Europa über die Struktur und Stärke der Zuwanderung. Die längerfristigen Perspektiven der Zuwanderung und damit der Wohnungsnachfrage hängen jedoch insbesondere auch davon ab, wie die bis 2017 zu implementierende Masseneinwanderungsinitiative umgesetzt



ABB. 2: MIETPREISENTWICKLUNG

indexiert, 1. Quartal 2005 = 100 (linke Skala), Jahreswachstumsrate in % (rechte Skala)



Quelle: Wüest & Partner.

wird und wie sich das angespannte Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU weiterentwickelt. Die Ausgestaltung und die Konsequenzen der Umsetzung der Initiative zur Begrenzung der Zuwanderung sind noch weitgehend unbekannt und mit der RASA-Initiative existieren gar Bemühungen, einen weiteren Volksentscheid herbeizuführen. Aufgrund der Pattsituation ist nicht auszuschliessen, dass auch im Jahr 2017 noch keine stringente Beschränkung der Zuwanderung vorgenommen wird. Gleichzeitig bleibt der innenpolitische Druck für eine stringente Umsetzung der Initiative hoch.

Die Zuwanderung aus dem Ausland war in den letzten Jahren in diversen Regionen für die Entwicklung der Nachfrage auf dem Mietwohnungsmarkt entscheidend. In anderen Regionen war die Nachfrage generell tiefer oder aber stärker

von der Zuwanderung aus benachbarten Regionen getrieben. Es ist daher davon auszugehen, dass die regionalen Mietwohnungsmärkte unterschiedlich sensibel auf einen Rückgang der Zuwanderung reagieren werden (Abb. 3).

ABHÄNGIGKEIT GEGENWÄRTIG IN GROSSZENTREN UND EINZELNEN TOURISMUSREGIONEN AM HÖCHSTEN. Stark von der Zuwanderung aus dem Ausland geprägt waren in den vergangenen Jahren besonders Zentrumsregionen wie Zürich, Lausanne, Vevey und Lugano. Sie sind alleine aufgrund der Zuwanderung aus dem Ausland gewachsen, während sie per Saldo Einwohner an benachbarte Regionen verlieren. Eine überdurchschnittliche Auslandabhängigkeit zeigen zudem einige von der Tourismuswirtschaft geprägte Regionen im Kanton Graubünden, in

denen die teilweise starke Abwanderung in andere Regionen durch die starke Zuwanderung aus dem Ausland ausgeglichen oder gar überkompensiert wird (z. B. Schanfigg, Davos, Oberengadin). Naheliegender ist, dass es sich bei einer Mehrheit der Regionen mit überdurchschnittlicher Zuwanderungsabhängigkeit um an das Ausland angrenzende Regionen handelt. Demgegenüber weisen viele Regionen des Mittellandes ausserhalb der grossen Agglomerationen eine unterdurchschnittliche Auslandabhängigkeit auf. In diesen stagniert die Mietwohnungsnachfrage wegen des fehlenden Bevölkerungswachstums (z. B. Toggenburg, Burgdorf, Sense), oder das Nachfragewachstum resultiert zu einem wesentlichen Teil aus einer starken Binnenzuwanderung (z. B. Sursee/Seetal, Fricktal).

ANZEIGE



Das A und O für ein erfolgreiches **Projektmanagement** ist ein guter Überblick.

www.markstein.ch





Costanera Center, Santiago, Chile



Wir bewegen. In Magden und im weiteren Umkreis.

Täglich nutzen weltweit 1 Milliarde Menschen Aufzüge, Fahrtreppen und innovative Mobilitätslösungen von Schindler. Hinter unserem Erfolg stehen 54000 Mitarbeitende auf allen Kontinenten.



ABB. 3: ABHÄNGIGKEIT VON MIETWOHNUNGSNACHFRAGE UND ZUWANDERUNG
auf Grundlage von Migrations- und Bevölkerungszahlen, 2011–2014

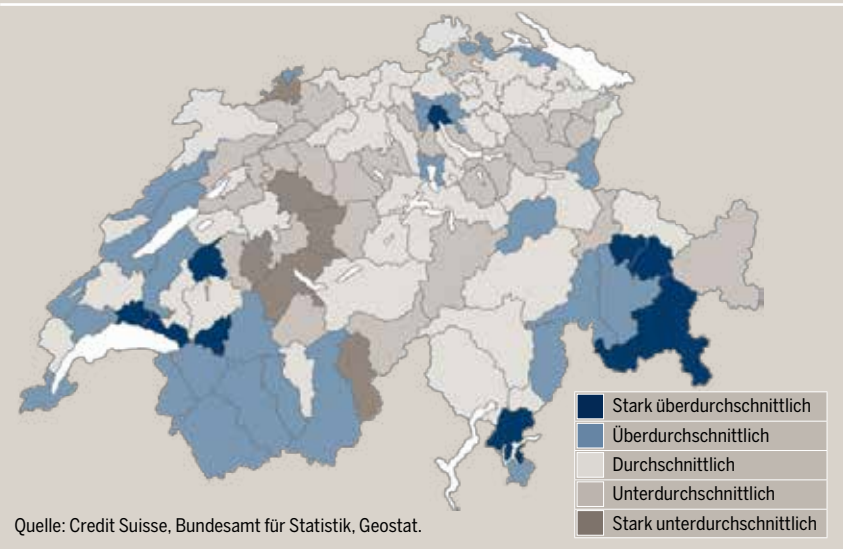
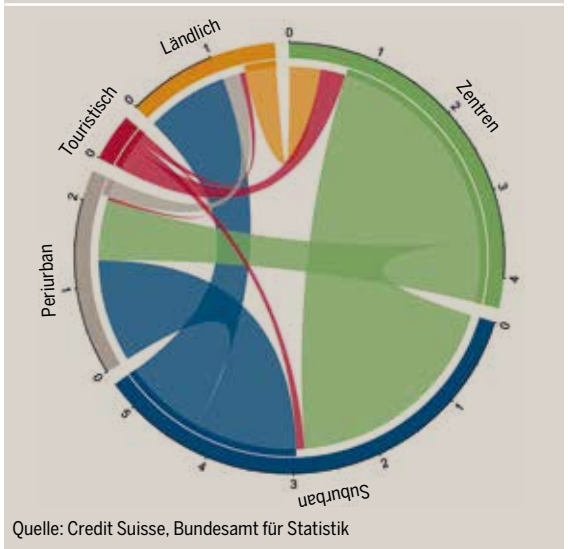


ABB. 4: BINNENWANDERUNGSSTRÖME 2009–2014
Saldo der Gemeindetypen, Anzahl Personen in 10 000



RÜCKGANG DER ZUWANDERUNG WÜRD MIETWOHNUNGSMÄRKTE IN DEN ZENTREN ENTLASTEN. Kurzfristig würde ein regulatorisch bedingter Rückgang der Zuwanderung also vor allem in und um die Grosszentren sowie in gewissen touristischen Regionen spürbar (vgl. Abb. 3). In den Zentren würde eine solche Abkühlung der Mietwohnungsnachfrage zu einer aus Mietersicht positiv zu wertenden Entspannung führen, zumal diese Märkte von tiefen Leerständen und hohen Mieten geprägt sind. Die gegenwärtige Tendenz zu langsam steigen-

» Die Abwanderung in zentrumsfernere Regionen dient als Überdruckventil, das eine noch stärkere Erhitzung der Märkte in den Grosszentren verhindert.«

den Marktmieten würde verstärkt, lokal wäre auch mit sinkenden Mieten zu rechnen. Auf mittlere und lange Sicht ist diese Aussage jedoch stark zu relativieren: Eine schwächere Zuwanderung aus dem Ausland ändert nämlich nichts daran, dass die Grosszentren aufgrund ihres hohen Angebots an Arbeitsplätzen, Dienstleistungen und Infrastrukturen attraktiver sind als andere Wohnregionen. Dennoch weisen die

Wirtschaftsregionen der grössten Schweizer Städte durchgehend negative Binnenwanderungssaldi auf. Wegen ungenügenden Wohnungsangebotes, hoher Preise und einer hohen Steuerbelastung verabschieden sich viele Haushalte aus den Zentren und lassen sich im angrenzenden suburbanen Raum nieder.

NACHFRAGE AUSSERHALB DER ZENTREN WIRD ZURÜCKGEHEN. Abbildung 4 veranschaulicht diesen Mechanismus. Die abgebildeten Migrationsströme tragen jeweils die Farbe ihrer Herkunft, also beispielsweise grün für die Zentren und blau für die suburbanen Gemeinden. Es lässt sich erkennen, dass Abwanderer aus den Zentren (grün) per Saldo grossmehrerheitlich den suburbanen Raum als neuen Wohnort wählen. Der suburbanen Raum (blau) verliert derweil Einwohner an den ländlichen (orange) und den per-

urbanen Raum (grau), der wiederum einen negativen Migrationssaldo mit den ländlichen Regionen verzeichnet. Die Abwanderung in zentrumsfernere Regionen dient also als Überdruckventil, das eine noch stärkere Erhitzung der Märkte in den Grosszentren verhindert. Wenn nun die internationale Zuwanderung in die Grosszentren abnimmt, ist davon auszugehen, dass infolge einer gewissen Ent-

spannung der Wohnungsmärkte weniger Personen die Zentren verlassen werden, um sich im sub-, periurbanen oder ländlichen Raum niederzulassen. Mittel- bis langfristig dürfte folglich die Mietwohnungsnachfrage insbesondere ausserhalb der Zentren zurückgehen.

STEIGENDE NACHFRAGE NACH BEZAHLBAREM WOHNEN. Aus diesen Überlegungen lässt sich schliessen, dass bei einer allfälligen Beschränkung der Zuwanderung ab 2017 Immobilienprojekte vor allem in den grossen Agglomerationen attraktiv bleiben. Zu beachten ist jedoch auch, dass sich die Struktur der Zuwanderung in den letzten Jahren markant verändert hat: Während insbesondere die Zuwanderung aus Deutschland, Spanien und Portugal deutlich abgenommen hat, wächst der Anteil Zuzüger aus Drittstaaten und den EU-8-Staaten. Damit akzentuiert sich ein bereits bestehender Trend: Der schon seit drei Jahren steigende Anteil der Neubauwohnungen an den Leerständen zeugt davon, dass die Verlagerung der Nachfrage auf preisgünstigen Wohnraum bereits im Gang ist.

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

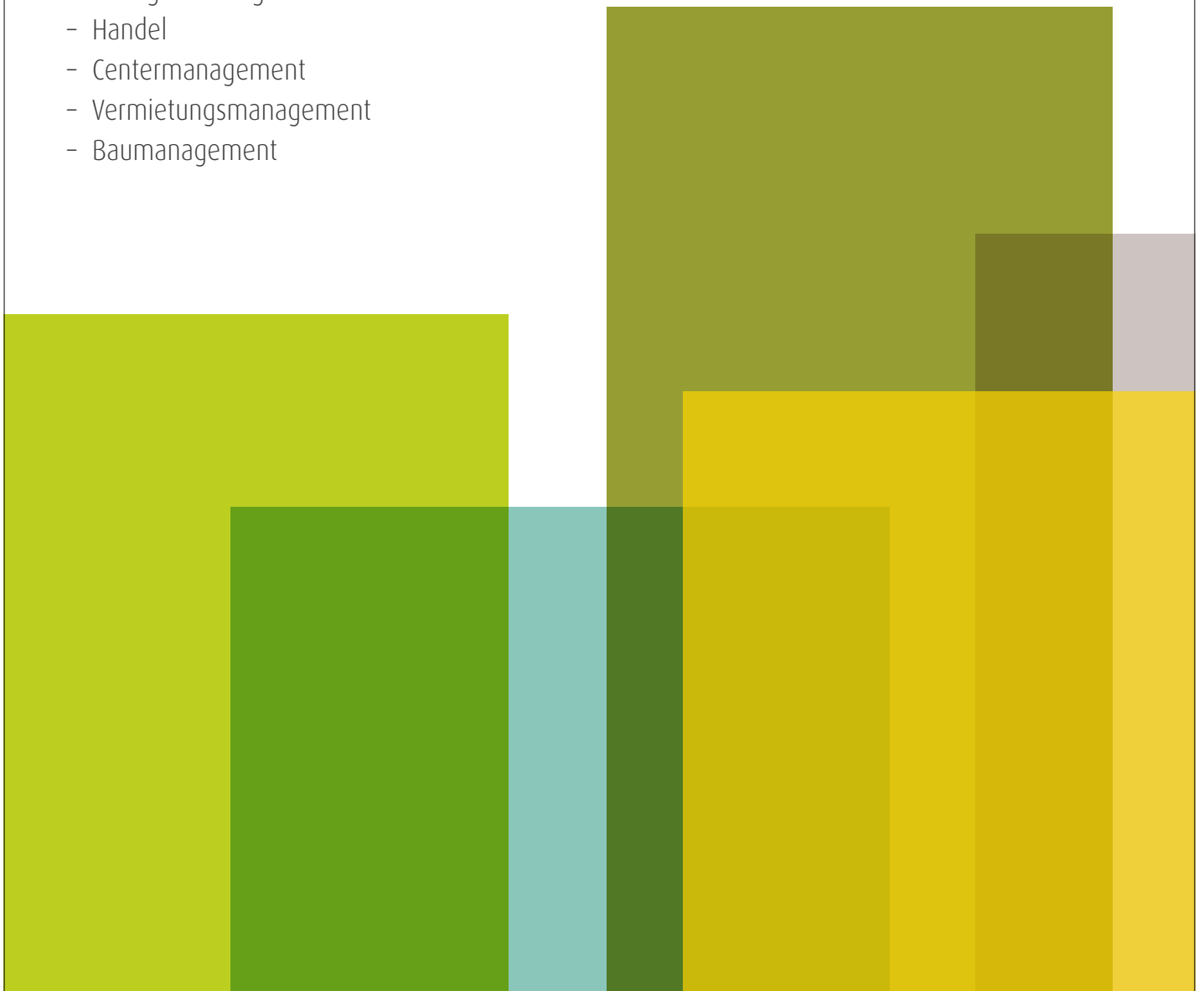


Wir machen mehr aus Immobilien.

PRIVERA ist die integrale Immobiliendienstleisterin, bei der Sie alles rund um den Lebenszyklus Ihrer Immobilie erhalten.

Immobiliendienstleistungen aus einer Hand

- Bewirtschaftung
- Miteigentümergeinschaft
- Handel
- Centermanagement
- Vermietungsmanagement
- Baumanagement



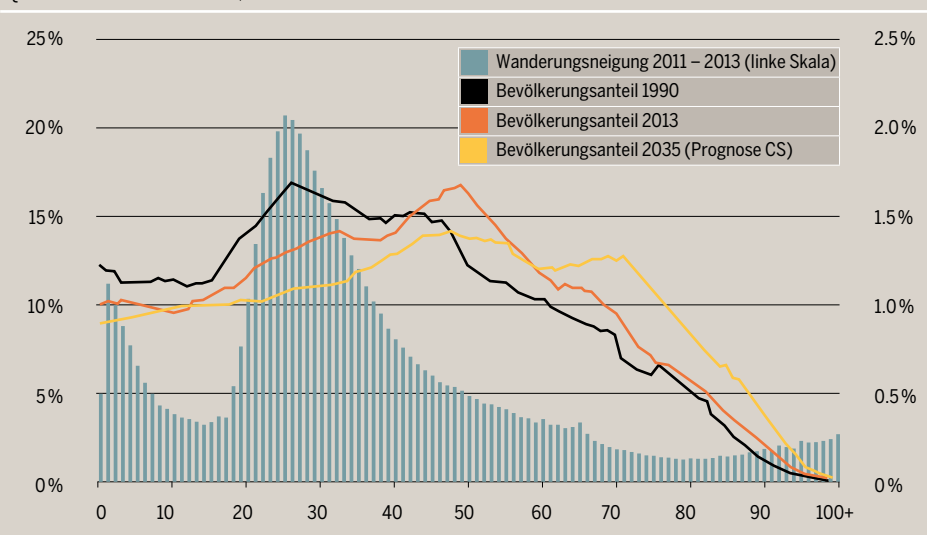
PRIVERA AG – Mehr Wert für Immobilien | info@privera.ch | www.privera.ch

Baden-Dättwil Basel-Oberwil Bern-Gümligen Fribourg Genève Lausanne Lugano Luzern-Kriens Sion Solothurn St.Gallen Zürich-Wallisellen

BEGRENZT DER DEMOGRAFISCHE WANDEL DIE MIETERMOBILITÄT?

ABB. 5: UMZUGSWAHRSCHEINLICHKEIT UND BEVÖLKERUNG NACH ALTER

Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse



● **Während kurz- und mittelfristig der Zuwanderung eine zentrale Bedeutung für die Mietwohnungsnachfrage zukommt, ist der demographische Wandel der zentrale langfristige Treiber.**

Die Zuwanderung belebt die Mietwohnungsnachfrage. Mit der demografischen Alterung steht ihr jedoch eine Kraft gegenüber, die den Markt zwar langsam aber stetig prägt. Das Alterwer-

den der zahlenmässig mächtigen Generation der Babyboomer bewirkt künftig eine stark steigende Nachfrage nach altersgerechten Wohnungen. Die Immobilienwirtschaft hat dies erkannt und investiert zunehmend in entsprechende Angebote. Noch wenig diskutiert wird hingegen ein Nebeneffekt des demografischen Wandels: Die bereits durch entsprechende Anreize im Mietrecht eingeschränkte

Mietermobilität droht noch stärker zu sinken.

Mit zunehmendem Alter sinkt die Mietermobilität. Das Durchschnittsalter der Bevölkerung steigt zusehends. Gleichzeitig sinkt mit steigendem Alter die Umzugsneigung und damit auch die Wahrscheinlichkeit eines Wechsels der Wohnge- meinde, die wir als Wanderungsneigung mes- sen können (vgl. Abb. 5). Diese Wahrscheinlich-

keit erreicht bei der Altersgruppe um Mitte 20 das Maximum, weil dann viele junge Menschen ihre Ausbildung abschlies- sen oder mit der Partnerin oder dem Partner einen gemeinsamen Haushalt gründen. Anschliessend sinkt die Wanderungsneigung mit steigendem Alter kontinuierlich. Zwischen 60 und 65 ist die Wanderungsneigung schliesslich stabil, weil sich einige Haushalte anlässlich der Pensionierung noch-

mals neu orientieren und ihre Wohnung in Hinblick auf die Bedürfnisse im höheren Alter optimieren. Ein erneuter, wenn auch nur leichter Anstieg der Wanderungsneigung ist zudem ab einem Alter von 80 Jahren zu beobachten. Hier dürfte der Wechsel in Alterswoh- nungen oder Pflegeein- richtungen ausschlagge- bend sein.

Langfristig droht ein Verlust von Mietein- nahmen. Die Alterung der Bevölkerung sorgt folglich dafür, dass die Mietermobilität sinkt. Aus Investorensicht be- deutet eine tiefe Miete- mobilität einen Ver- lust von Mieteinnahmen, da durch die seltene- ren Mieterwechsel auch weniger Gelegenheiten für Anpassungen an die Marktmieten entstehen. In den letzten Jahren hat sich dabei die Schere zwischen Markt- und Be- standesmieten stark ge- öffnet. Grund dafür ist die mietrechtliche Bin- dung der Mieten laufen- der Mietverhältnisse an den Referenzzinssatz, der aufgrund der tiefen Zinsen in den vergan- genen Jahren wiederholt nach unten angepasst wurde. Die Alterung der

Bevölkerung könnte folglich den sogenann- ten «Lock-in»-Effekt ver- stärken.

Unter der Annahme gleichbleibender Mobi- lität innerhalb jeder Al- tersklasse über die Zeit dürfte die Umzugs- wahrscheinlichkeit bis 2035 insgesamt um et- wa 10% abnehmen. Bis anhin hat sich dieser Ef- fekt indessen noch nicht gross bemerkbar ge- macht. Zahlen zu den in- terkantonalen Wande- rungen deuten nämlich darauf hin, dass die Wan- derungsneigung der Ge- neration der 30- bis 64-Jährigen in den letz- ten zehn Jahren leicht angestiegen ist. Dieser gegenläufige Effekt hat bisher den Mobilitäts- verlust durch den Alte- rungsprozess mehr oder weniger zu kompensie- ren vermocht. Langfris- tig orientierte Investoren sollten die regionale Miete- mobilität in ihren Ent- scheidungen jedoch be- rücksichtigen, weil nicht davon ausgegangen wer- den kann, dass die Mo- bilität älterer Haushalte beständig zunimmt. Im Gegensatz dazu schrei- tet die demografische Alterung unaufhaltsam voran. ●



i_mmob8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

www.immob8-5.ch

thumherrsa
Morgenstrasse 121 - 3018 Bern
Telefon 031/990.55.55

Route de Châtaigneriaz 1 - 1297 Founex
Téléphone : 022/950.92.00

B-ITS
Bigger IT Services AG
Postfach 34 - 8280 Kreuzlingen 3
Telefon: +41 (0)71 680 06 70

SCHWEIZ

BAUWIRTSCHAFT FASST WIEDER TRITT

Gemäss dem Bauindex von Credit Suisse hat die Bauwirtschaft den andauernden Negativtrend überwunden. Für das 4. Quartal 2015 wird ein saisonbereinigtes Umsatzwachstum von 2,1% gegenüber dem Vorquartal (-4,2% zum Vorjahresquartal) erwartet. Die positiven Impulse gehen sowohl vom Hochbau (+1,9% zum Vorquartal) als auch vom Tiefbau (+2,4%) aus. Trotzdem wird das Jahr 2015 für das Bauhauptgewerbe insgesamt weniger erfolgreich ausfallen als das Vorjahr.

ANZEIGE

GRÜNES LICHT FÜR ROCHE NORDAREAL

Die Pläne der F. Hoffmann-La Roche AG, in den nächsten zehn Jahren für rund 3 Mrd. CHF Neubauten in Basel zu errichten, kommen voran. Der Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt hat den dazu notwendigen Bebauungsplan verabschiedet und beantragt zudem, die eingegangenen 89 Einsprachen abzuweisen. Roche plant in einer ersten Bauetappe einen Ersatz für den Verwaltungsbau an der Ecke Grenzacherstrasse/Peter Rot-Strasse, den Neubau eines Forschungs- und Verwaltungszentrums und ein weiteres Bürohochhaus.

STREIT UM LETZIG-GRUND GEHT WEITER

Das Bauunternehmen Implexia zieht das Urteil des Bezirksgerichts Zürich im Verfahren um den Bau des Letziggrundstadions zum Zürcher Obergericht weiter. Allerdings reduziert Implexia die eingeklagte Forderung um 3 Mio. auf 20 Mio. CHF. Anfang Oktober hatte das Bezirksgericht im Rechtsstreit um zusätzliche Kosten beim Bau des Letziggrundstadions zugunsten der Stadt Zürich entschieden. Der Streit dreht sich um 1392 Änderungswünsche, welche die Stadt Zürich beim Bau des Letziggrundstadions eingebracht hatte.



KAPITALERHÖHUNGEN DÜRFTEN REKORDSUMME ERREICHEN

Der Markt der indirekten Schweizer Immobilienanlagen wurde 2015 durch eine aussergewöhnlich hohe Zahl an Kapitalmarkttransaktionen geprägt, meldet die UBS in ihrem Newsletter «Immo-Flash». Begünstigt durch das aktuelle Zinsumfeld und globale Unsicherheiten war die Nachfrage in dieser Anlageklasse ungebrochen. Dadurch konnten in diesem Jahr zahlreiche Kapitalerhöhungen und Neulancierungen vom Markt weitgehend problemlos absorbiert werden. Das Jahr 2015 dürfte mit einem Emissionsvolumen von kotierten wie auch nicht-kotierten Anlageprodukte im Umfang von etwa 2,9 Mrd. CHF an das Rekordjahr 2007 anschliessen.

MIETEN IM NOVEMBER UNVERÄNDERT

Im November bleiben die Angebotsmieten in der Schweiz unverändert bei einem Indexstand von 113.8 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat steigen die Mieten in der Schweiz nach Massgabe des Homegate-Angebotsindex um 0,98%, wie Homegate und die ZKB mitteilen.

PROBLEMZONE WASCHKÜCHE

Gemäss einer Online-Umfrage von Homegate sind 75% der Befragten mit ihrem Waschplan grundsätzlich zufrieden. Doch rund die Hälfte ärgert sich im Stillen über die Mitbenutzer, wünscht sich mehr Kommunikation, um allfällige Probleme zu beseitigen, und eine eigene Waschmaschine.



NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN WEITER RÜCKLÄUFIG

Die durchschnittliche Insertionsdauer von Mietwohnungen auf Internetplattformen ist im Sommerhalbjahr 2015 (1. April bis 30. September 2015) gesamtschweizerisch im Vergleich zur Vorperiode von 26 auf 27 Tage leicht gestiegen. Zu diesem Schluss kommt der Online-Wohnungsindex OWI den das

... gut, wenn jetzt niemand stört.



Ab sofort bleiben Sie ungestört – dank Funk-Heizkostenverteiler und -Wasserzählern von Techem.

- **Zeit gewinnen:** Sie brauchen am Ablesetag nicht zu Hause zu sein, die Verbrauchswerte für Wärme und Wasser werden ausserhalb der Wohnung abgelesen.
- **Geld sparen:** Keine Verbrauchsschätzungen, keine Kosten für zusätzliche Bearbeitung der Abrechnung oder für Nachablesungen; maximaler Manipulationsschutz.

Techem (Schweiz) AG
Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf
Telefon: 043 455 65 20 · www.techem.ch



techem

Swiss Real Estate Institute im Auftrag des SVIT Schweiz errechnet hat. Bei leicht rückläufiger Anzahl Inserate lässt dieser Anstieg der Insertionszeiten auf eine leicht gesunkene Nachfrage schliessen (siehe Bericht Seite 10).



DÜSTERE ZEITEN FÜR SHOPPINGCENTER

Den Umsatzrückgang im Schweizer Detailhandel ist auch in den hiesigen Shoppingcenter zu spüren – im Vergleich zum Gesamtmarkt sogar überdurchschnittlich. Das ist eines der Ergebnisse des Shoppingcenter Marktreports 2016, der vom Beratungsunternehmen Stoffelzurich erstellt wurde. In den nächsten Jahren wird sich die Situation bezüglich Umsatzrückgang, Flächenreduktion und Filialschliessungen massiv verschärfen, prognostizieren die befragten Experten. 60% gehen davon aus, dass die Umsätze im stationären Handel in den nächsten Jahren weiter sinken werden.

HERBST BRINGT TENDENZIELL STEIGENDE BÜROLEERSTÄNDE

Im kommenden Jahr muss die Konjunktur Tritt fassen, sonst schlagen Büroleerstände und eintrübende Konsumfreude nicht mehr nur punktuell auf die Preise von Büro- und Ladenflächen

durch. Noch verharren die Mieten für erstklassige Lagen auf hohem Niveau und die Renditen auf Tiefstständen, wie aus dem Marktbericht für Geschäftsflächen von Cushman & Wakefield und dem Schweizer Alliance-Partner SPG Intercity für das 3. Quartal 2015 hervorgeht. In Zürich wurden im 3. Quartal 2015 für Büroflächen zum Vorquartal und Vorjahr unveränderte Preise von 750 CHF/m²/Jahr, in Genf 800 CHF/m²/Jahr und in Basel 350 CHF/m²/Jahr ausgehandelt. Die Büromieten in Zürich werden jedoch indirekt durch die Gewährung von Incentives wie mietfreie Zeiten und Ausbauszuschüsse «subventioniert». Die Spitzenmieten für Ladenflächen liegen in Zürich noch immer bei 9000 CHF/m²/Jahr, in Genf bei 4000 CHF/m²/Jahr. In Basel sind auch an erstklassigen Lagen bereits sinkende Mietzinse für Ladenflächen zu beobachten. Diese liegen aktuell bei 2700 CHF/m²/Jahr – Tendenz weiter rückläufig.



WEITERHIN HOHE WOHNUNGS-PRODUKTION

Zwischen 2002 und 2013 ist die jährliche Produktion von Neubauwohnungen von knapp 29 000 auf rund 50 000 gestiegen, meldet das Bundesamt für Wohnungswesen. In ähnlicher Grössenordnung wie



ABACUS
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

ABACUS
business software

swissbau
Halle 4.1, Stand D20

2013 bewegte sich die Wohnungsproduktion auch 2014 und 2015. Für 2016 lassen die Umsatzzahlen aus der Bauwirtschaft einen leichten Rückgang erwarten, dennoch wird das Niveau im langjährigen Vergleich immer noch hoch sein. Ein eigentlicher Einbruch ist nicht zu befürchten. Positive Impulse für die Bauwirtschaft können sich durch die weiterhin tiefen Leitzinsen ergeben. In einem solchen Umfeld gewinnen Immobilien an Attraktivität, was zusätzliche Entwicklungsprojekte auslösen kann. Dies manifestiert sich zurzeit in einer hohen Dynamik beim Mietwohnungsbau.

DEUTSCHLAND

HÖHERE STEUERN FÜR EIGENTÜMER

Viele deutsche Kommunen werden 2016 die sogenannte Grundsteuer B erhöhen, wie die «Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung» meldet. Die Grundsteuer B belastet den Besitz von Grundstücken und Gebäuden. Einzelne Grossstädte planen eine Erhöhung um bis zu 25%. Vereinzelt sehen Bundesländer zudem die Erhöhung der Grunderwerbssteuer vor. Grund sind die Finanznot einiger Kommunen und in einigen Ländern der kommunale Finanzausgleich.

CORESTATE INVESTIERT IN DEUTSCHE RETAILIMMOBILIEN

Die Corestate Capital Group hat für 125 Mio. CHF insgesamt 20 Detailhandelsobjekte in Fussgängerzonen deutscher Städte wie Bremen, Düren und Flensburg erworben. Die Immobilien umfassen eine Gesamtfläche von über 56 000 m² und sind in Bezug auf Standorte, Objektarten und Mieter stark diversifiziert, wie Corestate mitteilt. Ankermieter seien unter anderem C&A, H&M, die Supermarktkette Rewe und der Elektronikhändler Saturn.



ZUSTIMMUNG DES KARTELLAMTES

Die deutsche Immobiliengesellschaft Vonovia darf das Konkurrenzunternehmen Deutsche Wohnen übernehmen. Das Bundeskartellamt billigte die Übernahme Anfang Dezember ohne Auflagen. Zur Begründung heisst es, durch Privatvermieter, kommunale Wohnungsunternehmen, Wohnungsbaugesellschaften und gewerbliche Anbieter bestehe noch immer ausreichend Konkurrenz. Über die Offerte entscheiden nun die Aktionäre der Deutsche Wohnen. Sie können ihre Papiere noch zum 26. Januar andienen. Aufsichtsrat und Vorstand lehnen die Übernahme ab. Das fusionierte Unternehmen hätte rund 514 000 Wohnungen in seinem Besitz.

ANZEIGE

TRIVENT
HERSTELLER VON LIMODOR

Besuchen Sie uns an der Swissbau
Dienstag, 12. bis Samstag, 16. Januar 2016
Messe Basel, **Halle 1.1 (Süd),
Stand D38**

Innovationen der Trivent AG

| | | | |
|----------|--------------|----------|-------------|
| Limodor | Ventilatoren | Aquavent | Unovent |
| Casavent | Versovent | Cucivent | Brandschutz |

| | | | |
|-----------------|-----------------|---------------------|--------------------|
| Trivent AG | Grubastrasse 10 | 9497 Triesenberg | Liechtenstein |
| T 0800 65 42 42 | F 0800 65 42 52 | verkauf@trivent.com | trivent.com |

SWISS LIFE KAUFTE BÜROLIEGENSCHAFTEN

Das sogenannte Lilli-Portfolio, bestehend aus sieben deutschen Büroimmobilien, ist für 325 Mio. EUR an Swiss Life Asset Managers und Standard Life Investments verkauft worden. Verkäufer sind zwei Luxemburger Fonds von Conren Land, wie die Beteiligten melden. Das Büroportfolio mit einer Mietfläche von rund 115 000 m² beinhaltet Objekte in Hamburg, Frankfurt, Nürnberg und München.



UNTERNEHMEN

MEHR GELD FÜR FONDS SOLVALOR 61

Der börsenkotierte Immobilienanlagefonds Solvalor 61 hat im Zuge einer Emission von Anteilen einen Bruttoemissionserlös von 106 Mio. CHF erzielt. Die neuen Anteile wurden per 24. November 2015 zum Handel an der SIX Swiss Exchange zugelassen. Insgesamt sind nun rund 4,5 Millionen Anteile des Solvalor 61 im Umlauf. Mit dem Erlös aus der Emission sollen Immobilienprojekte finanziert und Fremdfinanzierungen rückgeführt werden, teilte das Fondsmanagement mit.

PSP MIT LEICHEM GEWINNRÜCKGANG

Die PSP Swiss Property hat bis Ende September 2015 einen Reingewinn ohne Bewertungseffekte von 122,6

Mio. CHF erwirtschaftet. Im Vorjahreszeitraum waren es noch 129,5 Mio. CHF. Gründe für den Rückgang waren laut PSP ein sanierungsbedingt um 0,8 Mio. CHF tieferer Liegenschaftsertrag und ein um 4,6 Mio. CHF geringerer Erfolg aus dem Verkauf von Eigentumswohnungen (im Bild: Förrlibuckstr. 10, Zürich).



CORESTATE SAGT BÖRSENGANG AB

Der Börsengang des Immobilieninvestors Corestate fällt aus. Das Unternehmen sagte die bis zu 253 Mio. EUR umfassende Aktienemission Anfang November am letzten Tag der Zeichnungsfrist ab. Grund sei das «derzeit schwierige Marktumfeld» für kleine und mittelgrosse Börsengänge in Deutschland und England, erklärte CEO Sascha Wilhelm.

SPS VERMIETET FLURPARK

Die Swiss Prime Site AG hat für ihr umfassend erneuertes Geschäftshaus Flurpark in Zürich-Altstetten mit der Ringier Axel Springer Schweiz AG einen Hauptmieter für 10000 m² der Dienstleistungsfläche gefunden. Der neue Standort bietet mehr als 600 Mitarbeitern des Medienhauses ein neues Arbeitsumfeld.



CS REF INTERNATIONAL ERHÖHT KAPITAL

Dem Immobilienfonds Credit Suisse Real Estate Fund International (CS REF International) sind im Rahmen einer Kapitalerhöhung Neugelder in Höhe von 189 Mio. CHF zugeflossen, teilt Credit Suisse mit. Der Erlös soll für Zukäufe verwendet werden. Es wurden rund 176 000 neue Anteile zum Ausgabepreis von 1075 CHF je Anteil ausgegeben. Das Nettofondsvermögen liegt nun bei 2,3 Mrd. CHF. Anlagefokus des CS REF International liegt auf kommerziell genutzten Liegenschaften in Europa, Asien-Pazifik sowie Nord- und Südamerika.

ZÜBLIN REDUZIERT VERLUST

Die Züblin Immobilien Holding AG hat im ersten Semester des im April begonnenen Geschäftsjahres 2015/16 den Verlust im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Es resultiert ein Fehlbetrag von 23,6 Mio. CHF, im entsprechenden Vorjahreszeitraum lag das Minus noch bei 118 Mio. CHF.

MOBIMO ERWIRBT MEHRHEIT AN DUAL REAL ESTATE

Die Mobimo Holding AG hat von der Dual Holding SA eine Mehrheitsbeteiligung von rund 73% an der Dual Real Estate Investment AG erworben. Zudem hat Mobimo mit weiteren verkaufswilligen Dual-Aktionären Vereinbarungen zum Kauf derer Aktien getroffen und wird damit in Zukunft voraussichtlich über 90% der Dual-Aktien halten. Das operative Team der Dual bleibt in Genf und wird über die Niederlassung der Mobimo in Lausanne geführt.

Quorum

Software 



Verwaltung

Stowe

DMS

Makler

Smartphone

Tablet

Extranet



www.quorumsoftware.ch

**JETZT
ÜBER
75 000
ANGEBOTE
ENTDECKEN!**



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

Auch via App 

ZÜBLIN WILL WIEDER WACHSEN

Die Züblin Immobilien Holding AG will die Mittel aus der derzeit laufenden Kapitalerhöhung für eine Expansion und Zukäufe verwenden. Das Unternehmen rechnet mit einem Nettoerlös von mindestens 70 Mio. CHF. Züblin kündigte an, man wolle Büro- und Gewerbeobjekte in Deutschland, der Schweiz und Österreich kaufen. Im Fokus stehen B-Lagen in A-Städten und A-Lagen in B-Städten. Das Unternehmen erwäge auch die Rückkehr an den Kapitalmarkt, hiess es weiter. Mittelfristig peile Züblin eine Portfoliogrösse von 1 bis 1,5 Mrd. CHF an.

WARTECK INVEST ERHÖHT KAPITAL

Die Wardeck Invest AG hat im Rahmen einer Kapitalerhöhung 76,7 Mio. CHF neues Eigenkapital erhalten. Wie das Unternehmen mitteilt, wurden bis zum Ende der Bezugsfrist am 4. November 99,8% der Bezugsrechte ausgeübt und somit 49383 neue Namenaktien gezeichnet. Die nicht-bezogenen 117 neuen Namenaktien wurden am Markt platziert.

REGUS PLANT EXPANSION

Regus Business Center, der Anbieter von flexiblen Bürolösungen, hat weitreichende Expansionspläne. Weltweit soll die Zahl der Standorte von heute 1500 auf 20000 steigen. Der Expansionsplan für die Schweiz sieht ein Wachstum von heute 22 auf 150 Business-Center vor.

SPS STEIGERT GEWINN

Die SPS Swiss Prime Site AG konnte in den ersten 9 Mona-

ten 2015 ihren Betriebsgewinn (EBIT) gegenüber der Vorjahresperiode um 25,7% auf 397,6 Mio. CHF steigern. Der Gewinn erhöhte sich um 32% auf 249,8 Mio. CHF. Im Segment Immobilien erhöhte sich der Ertrag aus der Vermietung von Liegenschaften gegenüber der Vorjahresperiode leicht auf 327,1 Mio. CHF (Vorjahr: 321,2 Mio. CHF). Die Leerstandsquote stieg indes ebenfalls leicht von 6,4 auf 6,7%. Für 2015/16 erwartet SPS einen weiteren Anstieg auf rund 7%.



WINCASA ERÖFFNET FILIALE IN ZUG

Der Immobiliendienstleiter Wincasa hat Ende November eine neue Filiale in Zug eröffnet und baut damit sein Netz auf 24 Standorte aus. Damit setzt Wincasa die Strategie der Verankerung in den Regionen fort. Filialleiter in Zug ist Daniel Moser (Bild). Sein Team besteht aus 11 Mitarbeitern, welche die Regionen Zug, Schwyz und Zürich-Süd bearbeiten.



ORASCOM STEIGERT UMSATZ

Die Orascom Development Holding (ODH) hat in den ersten 9 Monaten 2015 per 30. September ihren Umsatz um ein Drittel auf 246 Mio. CHF gesteigert. Der Nettogewinn sank deutlich von 36,4 Mio. auf 3,9 Mio. CHF. Als Grund für das Umsatzplus nennt ODH insbesondere die verbesserten Ergebnisse des Hotel-Segmentes und Übergaben von Immobilieneinheiten in Ägypten und Montenegro. Grund für den Gewinnrückgang waren laut ODH höhere Verluste bei Beteiligungen, insbesondere Andermatt Swiss Alps und Orascom Housing Communities.

PROJEKTE

BEGRÜNTES HOCHHAUS IN LAUSANNE

Ab 2017 wird in Lausanne das erste begrünte Hochhaus der Schweiz entstehen. Das 117 Meter hohe Gebäude mit dem Projektnamen «Tour des Cèdres» soll mit 24 000 Pflanzen begrünt werden, darunter mehr als 80 Zedern.

Das Hochhaus ist vergleichbar mit dem «Bosco Verticale», den der italienische Architekt Stefano Boeri 2014 in Mailand errichtet hat. 2016 soll die Baueingabe für das 200 Mio. CHF teure Projekt des Entwicklers Bernard Nicod eingereicht werden. Der Turm umfasst 36 Stockwerke und wird zu 80% für Wohnungen genutzt. Ausserdem sind Büro- und Dienstleistungsflächen, ein Fitnessstudio sowie ein Panorama-Restaurant auf dem Dach geplant.



FAMILIENWOHNUNGEN IN WIEDIKON

Auf dem Winterhalder Areal in Zürich-Wiedikon wird die Swissscanto Anlagestiftung 137 Mietwohnungen errichten. In vier Gebäuden werden Geschosswohnungen, kleine

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

REICHENSTEINERSTR. 10
 CH-4053 BASEL
 +41 (0)61-336-3060
 WWW.HIC-BASEL.CH
 INFO@HIC-BASEL.CH

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

Stadhäuser und zweigeschossige Wohnateliere angeboten. Ab Herbst 2017 werden die ersten Wohnungen bezugsbereit sein.



ZÜRCHER SIHLPOST IST BEZUGSBEREIT

Nach rund zweijähriger Umbauzeit sind die ersten Mieter der Sihlpost in die neuen Räume eingezogen. Die SBB investierte rund 45 Mio. CHF in die Modernisierung des Gebäudes mit 12 000 m² Nutzfläche. Im Frühjahr folgen Rolf Hiltl mit einem vegetarischen Restaurant und die KVZ Business School in die Räumlichkeiten auf 4500 m² im 1. und 2. Obergeschoss. Das 3. bis 5. Obergeschoss der Sihlpost hat Google gemietet.



NEUES STADT-QUARTIER FÜR EMMEN

Rund um den Seetalplatz in Emmen soll ein neues Stadtquartier mit 1800 Arbeitsplätzen und 350 Wohnungen entstehen. Bis Ende 2018 soll das Gebiet um den Verkehrsknotenpunkt städtebaulich auf vier Baufeldern entwickelt werden. Der Einwohnerrat wird die Bebauungspläne Mitte Dezember behandeln. Wie die Gemeinde mitteilt, wurden unter anderem die Vorschriften bezüglich des Verkehrs- und Energiestandards konkretisiert. So sollen sich die Bauten am Leitbild der 2000-Watt-Gesellschaft orientieren.



SURBER-AREAL WIRD BEBAUT

Das Surber-Areal am Hardplatz im Zürcher Kreis 4 wird durch die Surber Immobilien AG bebaut. Möglich macht dies der Umzug der Surber

Metallbau AG, die nach 115 Jahren in der Stadt Zürich nach Dietikon gezogen ist. Bis Juli 2017 entstehen sechs neue Gebäude mit 73 Mietwohnungen, acht Ateliers und sechs Gewerbeflächen.



Bewirtschaftung besteht aus 28 Immobilienfachleuten und verwaltet im Grossraum Zürich rund 15 000 Mietobjekte.

ARNO KNEUBÜHLER NEUER CEO VON PROCIMMO



Der Fondsanbieter Procimmo SA hat erstmals einen CEO berufen. Arno Kneubühler (1979), Geschäftsleitungsmitglied, Partner und bisheriger Leiter der Niederlassung in Zürich, übernahm diese Funktion per 1. Dezember 2015. Gleichzeitig hat sich Unternehmensgründer Patrick Richard aus der Geschäftsleitung zurückgezogen und steht ab 1. Dezember als Präsident dem Verwaltungsrat vor.

PERSONEN

NEUE LEITERIN VERWALTUNG BEIM HEV ZÜRICH

Im Rahmen einer Nachfolgevereinbarung übergibt Hans Barandun (63) per 1. Januar 2016 die Leitung der Abteilung Verwaltung/Bewirtschaftung an Sandra Heinemann (40). Heinemann ist seit 2008 als Mietrechtsspezialistin in der Rechtsabteilung des HEV Zürich tätig. Die Abteilung Verwaltung/



ANDREAS DÜRR IN DIE EKW GEWÄHLT

Andreas Dürr, Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT Schweiz und Ressortleiter Politik & Recht, ist vom Eidgenössischen Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF in die Eidgenössische Kommission für Wohnungswesen EKW berufen worden.



FREDI GANZ VERLÄSST VERIT IMMOBILIEN

Fredi Ganz, Mitglied der Geschäftsleitung und Bereichsleiter Bewirtschaftung bei der Verit Immobilien AG, wird das Unternehmen Ende Mai 2016 verlassen. Ab sofort übernimmt Alex Jenny, Vorsitzender der Geschäftsleitung, auch die Verantwortung für den Bereich Bewirtschaftung.

JOHANNES REIS WECHSELT ZU SISK HEUBERGER

Die Siska Heuberger Holding AG schafft in der Geschäftsleitung die neue Stelle eines Leiters Immobilienportfolio-Management und besetzt den Posten mit Johannes Reis, schreibt das Unternehmen in einer Mitteilung. Reis besitzt einen Abschluss als eidg. dipl. Immobilientreuhänder, einen Master in Internationalem Immobilienmanagement und ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors RICS. Zuvor arbeitete er bei Allreal, wo er als Leiter Bewirtschaftung und Geschäftsführer der Hammer Retex AG tätig war.



CBRE VERSTÄRKT SICH IN DER WESTSCHWEIZ

CBRE hat ihr Valuation Team in der Romandie ausgebaut.

Neue Teamleiterin für Bewertungen in der Westschweiz ist Isabelle Nesme. Sie bringt einen Master in Finance und International Management, fundiertes Fachwissen über den Westschweizer Immobilienmarkt und langjährige Erfahrungen in der Bewertung und Immobilienfondsprüfung mit. Nesme war zuletzt als Assistant Manager Real Estate Advisory bei PwC tätig.



IN EIGENER SACHE

NEUER PRÄSIDENT DES SWISSREI

Prof. Dr. Jacques Bischoff, Rektor HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, ersetzt Urs Gribi, Präsident SVIT Schweiz, als Präsident des Stiftungsrates des Swiss Real Estate Institute. Im Stiftungsrat haben im Weiteren Sascha Burkhalter, Andreas Dürr (beide bisher) und Marcel Hug (neu) Einsitz.

SVIT SCHWEIZ BENENNT CEO

Im Zuge der Neuorganisation des SVIT Schweiz stellt die Geschäftsleitung Marcel Hug als designierten Verbands-CEO vor. Marcel Hug ist heute Geschäftsführer der SVIT Swiss Real Estate School und wird sein neues Amt Anfang 2017 antreten.

FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der ImmoBilia an info@svit.ch!

Einfach vielseitig. Ein Servicepartner für alle Marken.

Lifthersteller gibt es viele. Liftypten noch viel mehr. Wenn es aber um den richtigen Partner für den Unterhalt und die Modernisierung Ihres Aufzugs geht, fällt die Entscheidung leicht. AS Aufzüge entstand einst aus dem Zusammenschluss namhafter Hersteller. Darin gründet unsere Multimarken-Kompetenz und macht uns zum erfahrenen Servicepartner für alle Marken.



Erfahren Sie mehr über unsere Vielseitigkeit: www.lift.ch/vielseitig12



AS Aufzüge

einfach näher

VAUTHEY-LIFT





ProfiLine
Profi Steam:
der wohl Beste
der Welt.

Spitzengastronomie – aus Ihrer Küche.

Der Electrolux Profi Steam vereint das Know-how von Sterneköchen mit modernster Spitzentechnologie. Mit dem neuen VarioGuide können Sie per Touch-Display Einstellempfehlungen für 220 erlesene Gerichte auswählen. Der innovative Garraum bleibt innen praktisch trocken. Und dank des Feuchtigkeitssensors, der sich dem Gargut anpasst, ist eine optimale Qualität immer garantiert. Kochen Sie wie ein Spitzenkoch: mit mehr Geschmack. Aber viel weniger Arbeit. Was der Alleskönner sonst noch kann, erfahren Sie auf www.electrolux.ch **oder an der Swissbau, Halle 2.1, Stand K11.**



Trocken



VarioGuide



Echtbild-Display

Der Electrolux Profi Steam.
Entdecken Sie die Möglichkeiten.



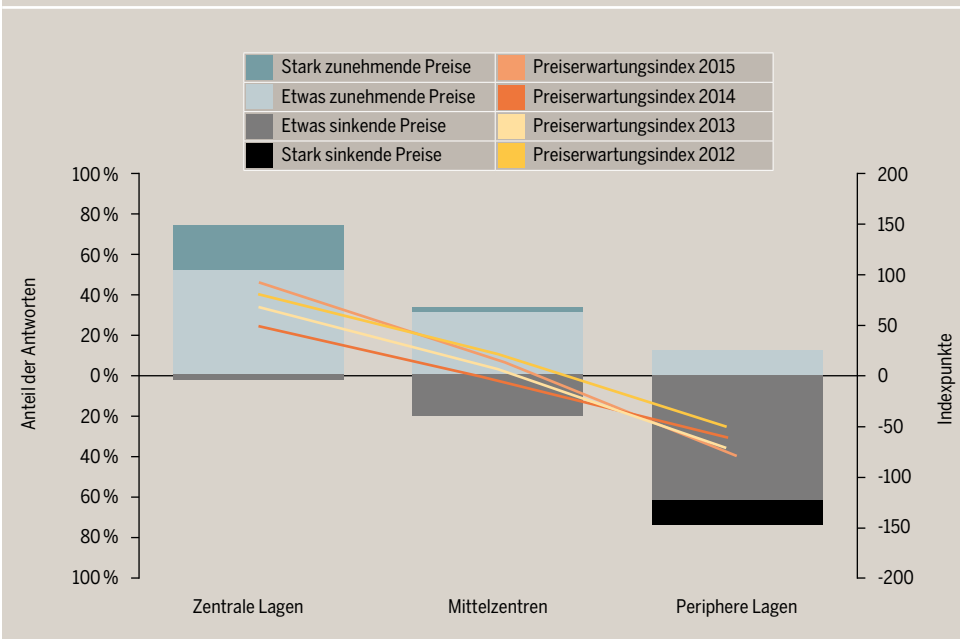
Electrolux

Politik treibt Immobilienanlagen

Renditeliegenschaften im Wohnbereich haben weiterhin eine positive Preiserwartung. Bei den Büroimmobilien dagegen sind die Preiserwartungen deutlich im negativen Bereich. Dies zeigen die aktuellen Ergebnisse des Swiss Real Estate Sentiment Index von KPMG.

PREISENTWICKLUNG NACH LAGE

Quelle: sresi 2015



ALFONSO TEDESCHI* •

IMMOBILIENANLAGEN BLEIBEN ATTRAKTIV. Die Stimmungslage auf dem Schweizer Immobilienanlagemarkt ist nach zwei verhaltenen Jahren wieder leicht positiv. Der aggregierte Swiss Real Estate Sentiment Index notiert über alle Teilnehmergruppen bei 14,8 Punkten (Vorjahr: -5,3 Punkte). Obwohl die zukünftige Entwicklung der wirtschaftlichen Lage deutlich negativer als im Vorjahr eingeschätzt wird, ist der Preiserwartungsindex deutlich gestiegen. Dieses ambivalente Stimmungsbild dürfte ein Resultat der Mindestkursaufhebung durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) vom Januar 2015 sein. Diese einschneidende Massnahme hat zwar die konjunkturellen Perspektiven eingetrübt, gleichzeitig aber auch die relative Attraktivität von Immobilienanlagen erhöht.

PREISERWARTUNGEN KOPPELN SICH VON DEN WIRTSCHAFTSAUSSICHTEN AB.

Die Preiserwartungen für zentrale Lagen liegen mit 92,7 Punkten deutlich im positiven Bereich und auch in den Mittelzentren (14,5 Punkte) wird wieder eine positive Preisentwicklung erwartet. An zentralen Lagen rechnen weniger als 3%, in Mittelzentren 20% der Umfrageteilnehmer mit sinkenden Preisen. Nachdem für

die Mittelzentren in den letzten beiden Jahren eine relativ stabile Preisentwicklung erwartet wurde (2014: -4,9 Punkte; 2013: 4,6 Punkte), sind die Erwartungen für 2015 um 19,4 Punkte auf 14,5 Punkte gestiegen. Weiter gesunken ist der Index für die Preiserwartung in periphe-

» Eine allfällige Verschärfung des Negativzinses durch die EZB dürfte die SNB dazu veranlassen, die Einlagenzinsen nochmals zu reduzieren. Diese Massnahme könnte den hiesigen Immobilienanlagen weiteren Schwung verleihen.«

ren Lagen. Der Indexwert liegt bei -77,7 Punkten und ist somit das vierte Jahr in Folge negativ. Diese Entwicklung lässt einen steigenden Druck auf die Renditen von Immobilien mit guter Lagequalität erwarten. Der vorherrschende Anlagendruck führt dazu, dass die Investoren zunehmend auch Investitionsobjekte mit einem höheren Risikograd sondieren.

NEUER HÖCHSTSTAND BEI WOHNLIEGENSCHAFTEN.

Mit 74,3 Punkten hat der Preiserwartungsindex für Wohnen den bisherigen Höchststand aus dem Jahr 2012 (73,4 Punkte) übertroffen. Renditeliegenschaften im Wohnbereich bleiben weiterhin das einzige Nutzungssegment mit einer

positiven Preiserwartung. Die implizierte starke Nachfrage nach Wohnimmobilien als sogenannte sichere Anlage dürfte nicht zuletzt vom anhaltenden Tiefzinsumfeld und dem damit einhergehenden Mangel an alternativen Anlagen getrieben werden.

Wieder leicht gestiegen sind die Preiserwartungen für Büroimmobilien, mit -84,4 Punkten

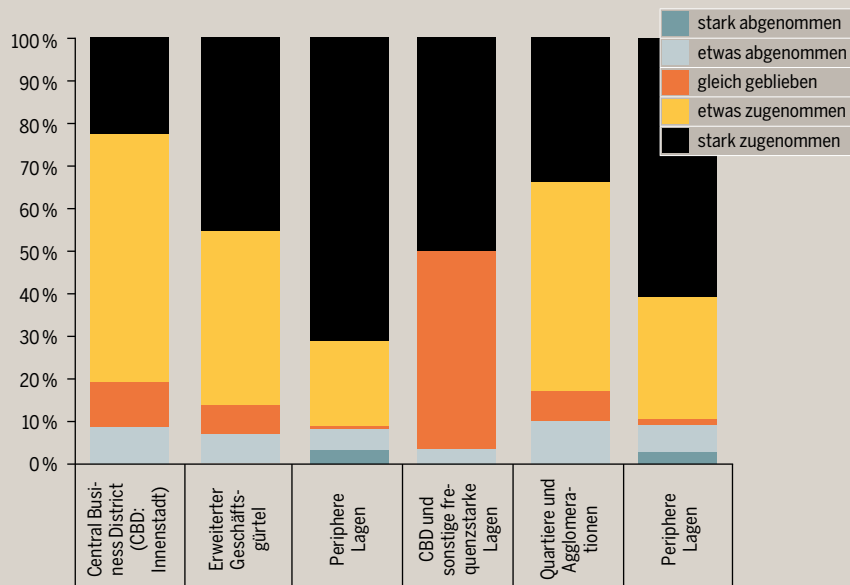
notieren diese aber nach wie vor deutlich im negativen Bereich. Die Umfrageteilnehmer erwarten in den nächsten zwölf Monaten weitere Preiskorrekturen für dieses Nutzungssegment.

Die Preisentwicklung der übrigen kommerziellen Nutzungssegmente (ohne Spezialimmobilien) wird nach einer leichten Entspannung im letzten Jahr



ENTWICKLUNG VERMARKTUNGSZEITEN

Quelle: sresi 2015



wieder negativer eingeschätzt. Diese Veränderung dürfte ebenfalls auf die Aufhebung des Euro-Mindestkurses zurückzuführen sein. Als besonders betroffen werden Verkaufsimmobilien (-14,0 Punkte gegenüber dem Vorjahr) eingestuft. Die derzeitige Frankenstärke führt zu markanten Kaufkraftabflüssen im benachbarten Ausland.

VERMARKTUNG WIRD ANSPRUCHSVOLLER. Die Umfrageteilnehmer sind sich einig, dass sich die Vermarktungszeiten für Geschäftsimmobilien im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöht haben. Be-

an peripheren Lagen (20% etwas zugenommen, 71% stark zugenommen) stattgefunden hat. Auch für zentrale Lagen sind über 80% der Umfrageteilnehmer der Meinung, dass zumindest eine leichte Zunahme der Vermarktungszeiten zu konstatieren ist, wobei hier die Mehrheit der Teilnehmer (58%) nur eine leichte Zunahme der Vermarktungszeiten beobachtet. Bei den Retail-Flächen ist der Trend zu längeren Vermarktungszeiten weniger ausgeprägt. In diesem Nutzungssegment ist ein starkes Gefälle zwischen frequenzstarken Toplagen und peripheren Lagen festzustellen.

» Insbesondere bei der Vermietung von Büroflächen gewinnen eine aktive Vermarktung mit intensiver Beziehungspflege und der Einsatz von Multichanneling-Strategien an Bedeutung.«

sonders ausgeprägt ist diese Tendenz für Büroflächen und periphere Lagen. Über 90% der Umfrageteilnehmer stellen fest, dass eine Verlängerung der Vermarktungszeiten für Büroflächen

MEHRERE KONZESSIONEN GEWÄHRT. Bei der Vermietung von Geschäftsflächen wird zurzeit aufgrund der Marktsituation (Mietermarkt) auf eine breite Palette von Konzessionen zurückgegriffen. Besonders häufig wird durch den Vermieter eine Kostenbetei-

gung bei Um- und Ausbauten gewährt. Auf Platz zwei folgt die Einräumung von mietfreien Zeiten. Der gewährte mietfreie Zeitraum hängt stark vom Nutzungsobjekt und der Vertragsdauer ab.

Eine Reduktion der Miete wird nur selten gewährt. Dies ist auf den Umstand zurückzuführen, dass die Vermieter die Bewertungseffekte aufgrund einer tieferen Vertragsmiete vermeiden möchten. Die übrigen Konzessionen haben einen weniger anhaltenden Effekt, weshalb die Mieten von Geschäftsflächen trotz bestehendem Überangebot nicht stärker unter Druck kommen.

METHODIK DER KPMG-STUDIE

Der KPMG Swiss Real Estate Sentiment Index (sresi®) dient als Vorlaufindikator für die erwarteten Entwicklungen auf dem schweizerischen Immobilienanlagemarkt. Der Hauptindex wird aus der Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung und der Preisentwicklung auf dem Immobilienanlagemarkt generiert. Die Subindizes widerspiegeln die Einschätzungen der Marktakteure in Bezug auf einzelne Markt- und Nutzungssegmente. Die Datenerhebung erfolgte erstmals im Jahr 2012 und wird zur Generierung der Indizes jährlich fortgeführt, was den Vergleich der Markteinschätzungen über die Zeit ermöglicht. Zur Teilnahme an der Umfrage sind Investoren und Bewerter in Schweizer Anlageimmobilien eingeladen. Die Umfrage erhebt zusätzlich Informationen zu einem jeweils aktuellen Fokusthema, das die Branche interessiert. Die diesjährige Erhebung befasst sich mit den Themen Portfolio und Asset Management.

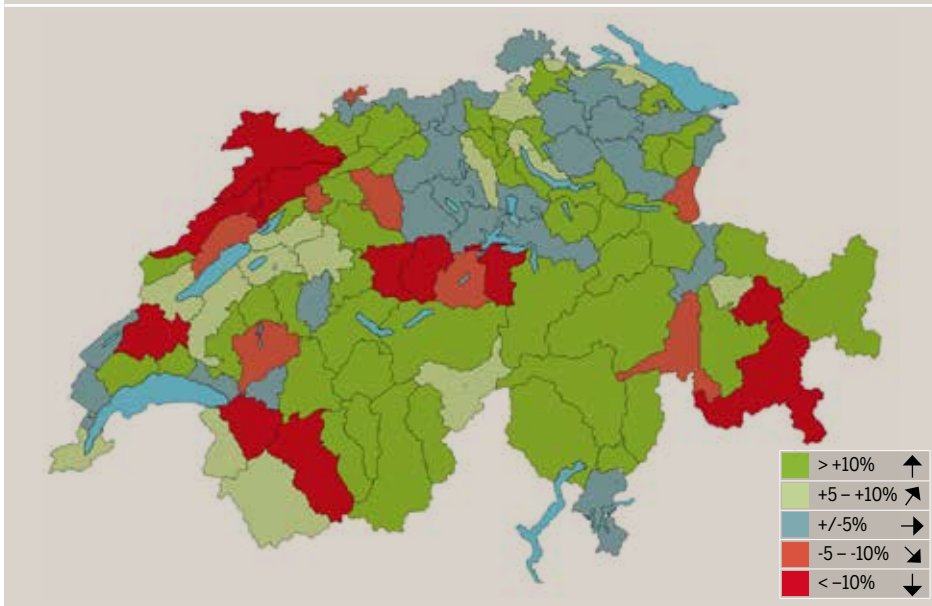


***ALFONSO TEDESCHI**
Der Autor ist bei KPMG Real Estate für den Bereich Research zuständig.

NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN STAGNIERT

VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EINFAMILIENHÄUSERN

im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Realmatch360



Trotz eines weiterhin günstigen Zinsumfelds hat die Einfamilienhausnachfrage in der Schweiz in den vergangenen zwölf Monaten nicht zugenommen. Damit bestätigt sich der Trendbruch des Vorjahres.

Ende des vergangenen Jahres waren landesweit etwa gleich viele Haushalte auf der Suche nach einem Einfamilienhaus wie heute. Der stetig ansteigende Trend bei der

Einfamilienhausnachfrage, der im Jahr 2014 erstmals gebrochen wurde, meldet sich 2015 also nicht zurück. Die Gründe für den Trendbruch sind sicher nicht im Zinsumfeld zu suchen, wo die Bedingungen für die Eigenheimkäufer unverändert attraktiv erscheinen. Inwiefern sich die wenig begeisternden Wachstumsaussichten für die Weltwirtschaft auf die Stimmung der Eigenheimkäufer auswirken, ist schwierig zu sagen. Eben-

so unklar sind die Auswirkungen der neu eingeführten Regulationen und der laufenden demografischen Veränderungen.

Klar ist hingegen, dass die beschriebene Entwicklung nicht in allen Segmenten und Regionen gleichermaßen zu beobachten ist. Während die Nachfrage nach Einfamilienhäusern im günstigen und mittleren Preissegment zumindest stabil blieb oder weiter anstieg, war in den teureren bes-

tenfalls eine Stagnation oder gar ein Rückgang der Nachfrage zu beobachten. Regional hielt sich die Einfamilienhausnachfrage rund um den Zürich- und den Genfersee, aber auch im Grossraum Bern sowie im Alpenraum am besten. In weiten Teilen der Ostschweiz und insbesondere im «goldenen Dreieck» der Einfamilienhäuser (dem Raum zwischen Luzern, Bern und Basel) war die Nachfrage dagegen zum Teil deutlich rückläufig. ●

NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

| CHF (in Tsd.) | Anzahl | Veränderung zum Vorjahr |
|---------------|--------|-------------------------|
| <500 | 2172 | → |
| 500 – 1000 | 7403 | → |
| 1000 – 1500 | 6616 | ↗ |
| 1500 – 2000 | 3259 | ↗ |
| 2000 – 2500 | 1531 | → |
| >=2500 | 964 | ↘ |

NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

| Anzahl Zimmer | Anzahl | Veränderung zum Vorjahr |
|---------------|--------|-------------------------|
| 4 – 4.5 | 11292 | → |
| 5 – 5.5 | 14213 | → |
| 6 – 6.5 | 9887 | ↗ |
| 7 – 7.5 | 6303 | → |
| 8 – 8.5 | 4253 | → |

NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

| Quadratmeter | Anzahl | Veränderung zum Vorjahr |
|--------------|--------|-------------------------|
| <100 | 4037 | → |
| 100 – 150 | 1800 | → |
| 150 – 200 | 4679 | → |
| 200 – 250 | 5505 | ↗ |
| 250 – 300 | 3681 | ↗ |
| >=300 | 4451 | → |



Promotec Rohr-sanierung: gut für die Rohre, das Budget und die Nerven.



Halle 2.2
Stand F-67

Bei rostigen Wasserleitungen gibt's Besseres, als herkömmliche Ersatz-Verfahren.

Das preisgünstige Promotec -Rohrsanierungssystem mit gesundheitlich unbedenklicher Keramik-Polymer-Beschichtung. Ganz ohne lärmiges Aufklopfen der Wände und ohne Wasserunterbruch.

Promotec Rohr-sanierung ist innovativ, schnell und preisattraktiv: eine saubere, sanfte und nachhaltige Lösung ohne bauliche Massnahmen.

Bestellen Sie unsere Unterlagen.

Über 150'000 sanierte Rohrleitungen seit 1993

Promotec Service GmbH
4153 Reinach
Tel. 061 13 06 38, www.promotec.ch

Promotec

100 JAHRE
ZUKUNFT

M
.CH

swissbau

Basel 12–16|01|2016

ERST FREIRÄUME ABSTECKEN. DANN ZIELE HÖHERSTECKEN.

Erleben Sie Inspiration pur an der Leitmesse der Bauwirtschaft.
Auf nach Basel vom 12.–16. 1. 2016

Themenpartner

c r b

EgoKiefer
Fenster und Türen
A subsidiary of B&A AG

glatrösch

LAUFEN | arwa

SIEMENS

TOBLER

VELUX

V
ZUG

Leading Partner Swissbau Focus

energieschweiz
Unter Engagement unserer Zukunft

s i a

Steuern zahlen nach Enteignung

Das Bundesgericht hat entschieden, dass die bei einer Enteignung anfallende Grundstücksgewinnsteuer nicht auf den Enteigner überwältzt werden kann. Die Enteignung ist nämlich nicht der Rechtsgrund, sondern der Anlass zur Besteuerung eines Grundstücksgewinns.



SERAINA LUCREZIA KIHM* •
UNFREIWILLIGKEITZUSCHLAG UND GRUNDSTÜCKGEWINNSTEUER BEI FORMELLER ENTEIGNUNG. Gemäss ständiger bundesgerichtlicher Rechtsprechung besteht bei Unfreiwilligkeit der Abtretung von Eigentum in Ausnahmefällen ein Anspruch auf einen Unfreiwilligkeitszuschlag von höchstens 20% des Wertes, falls eine besondere Beeinträchtigung in den persönlichen Verhältnissen vorliegt. Der Unfreiwilligkeitszuschlag gleicht aber nicht wirtschaftliche Einbussen aus, sondern bildet den Gegenwert für die affektiven Bindungen des Eigentümers an sein Hab und Gut, und will die vom Enteigneten durch den zwangsweisen Entzug seines Eigentums erlittene seelische Unbill abgelden. Der Unfreiwilligkeitszuschlag verfolgt somit einen ähnlichen Zweck wie die haftpflichtrechtliche Genugtuung. Das Bundesgericht bestätigt die ständige Rechtsprechung, wonach eine juristische Person keine seelische Unbill erleiden und somit auch keinen Anspruch auf einen Unfreiwilligkeitszuschlag haben kann.

Weiter hat das Bundesgericht die ständige Rechtsprechung bestätigt, wonach die bei einer formellen Enteignung anfallende Grundstücksgewinnsteuer nicht auf den Enteigner überwältzt werden kann.

Die Enteignung ist nämlich nicht der Rechtsgrund, sondern lediglich der Anlass zur Besteuerung eines Grundstücksgewinns, der unabhängig von der Enteignung entstanden ist.

BGer 1C_201/2015 vom 24. August 2015

KONTROLLE ELEKTRISCHER INSTALLATIONEN BEIM GRUNDSTÜCKKAUF. Eine privatrechtliche Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer eines Grundstücks, wonach der Käufer erst nach der Eigentumsübertragung die elektrischen Installationen kontrollieren lässt, ist zulässig, selbst wenn ein Fact-Sheet (7) des Bundesamtes für Energie vom 22. April 2003 dem Verkäufer die Pflicht zur Kontrolle der elektrischen Installationen zuweist.

BGer 4A_155/2015 vom 24. August 2015

VERWIRKUNG VON NACHBARRECHTLICHEN BESEITIGUNGSANSPRÜCHEN. Der Anspruch eines Grundeigentümers auf Beseitigung eines grossen Baumes auf dem Nachbargrundstück kann, je nach Kanton zeitlich verschieden, verwirken, wenn die Verletzung von Unterabstandsvorschriften über die Zeit hinweg widerspruchslos geduldet wird.

Die Befristung des Beseitigungsanspruchs obliegt dem kantonalen Recht. Kennt ein kantonales Recht, wie z. B. das aargauische, allerdings keine ausdrückliche gesetzliche Regelung über die Befristung (bzw. Verwirkung) entsprechender Beseitigungsansprüche wegen Unterabstand, wird im Interesse der Rechtssicherheit und des Rechtsfriedens die Frist der ausserordentlichen Ersitzung von 30 Jahren (Art. 662 Abs. 1 ZGB) als Richtwert herangezogen. Denn mit dem Grundsatz von Treu und Glauben wäre es nicht vereinbar, dem Nachbarn das Recht zu geben, die Beseitigung von Bäumen zu verlangen, die er trotz Unterabstand während langer Zeit ohne Widerspruch geduldet hat. In denjenigen Kantonen, welche eine gesetzliche Befristung (bzw. Verwirkung) der Beseitigungsansprüche wegen Unterabstand vorsehen, gelten Fristen von maximal zehn Jahren, überwiegend aber von nur einem bis fünf Jahren. ●

BGer 5D 80/2015 vom 07. September 2015



***SERAINA LUCREZIA KIHM**
 Die Autorin ist Rechtsanwältin und Associate bei Blum & Grob Rechtsanwälte, Zürich.

Vorbild für verdichtetes Bauen

Die 13 Gebäude auf dem Hunziker Areal in Zürich zeigen, dass verdichtetes Bauen und die Ziele der 2000-Watt-Gesellschaft erreicht werden können. In der neuen Siedlung mit Mehrfamilienhäusern, Gewerbe- und Gemeinschaftsräumen leben rund 1300 Menschen.



Die Wohnüberbauung «mehr als wohnen» umfasst 13 Gebäude mit 369 Wohnungen und hat eine Bruttogeschossfläche von 79 000 m² (Fotos: Z. Gataric).

GERALD BRANDSTÄTTER* •.....
IM BAURECHT ABGEGEBEN. Im Norden Zürichs hat in den letzten Jahren eine kontinuierliche Verdichtung und Urbanisierung stattgefunden. Mitten im Quartier Oerlikon liegt ein Gebiet, das seinen ehemals peripheren Charakter abgelegt und sich zwischenzeitlich vollständig in die Stadt eingegliedert hat. Dort, auf dem über 40 000 m² grossen Gelände des ehemaligen Betonwerks Hunziker, ist die Wohnüberbauung «mehr als wohnen»

entstanden. Die Idee zur Bebauung des Hunziker Areals stammt von der Baugenossenschaft «mehr als wohnen». Unter der klar definierten Zielvorgabe, dass das Siedlungsgebiet nachhaltig im Sinne der 2000-Watt-Gesellschaft weiterwachsen soll, trat die Stadt Zürich das Areal an die Baugenossenschaft im Baurecht ab.

HÄUSER, WEGE, PLÄTZE UND GRÜNRÄUME. 2007 feierten die gemeinnützigen Baugenossenschaften in Zürich ihren 100.

Geburtstag. Aus einem offenen Ideenwettbewerb ging ein «Kodex zur Qualitätssicherung im zukünftigen Wohnungsbau» des Architekturbüros futurafrosch siegreich hervor. Gut zwei Jahre später führte man auf dieser Basis einen Projektwettbewerb für die Bebauung des Hunziker Areals durch. Im Bereich Städtebau trug abermals das Büro futurafrosch, diesmal zusammen mit Duplex Architekten, den Sieg davon. In der Folge entstand ein Masterplan, der heute

ANZEIGE



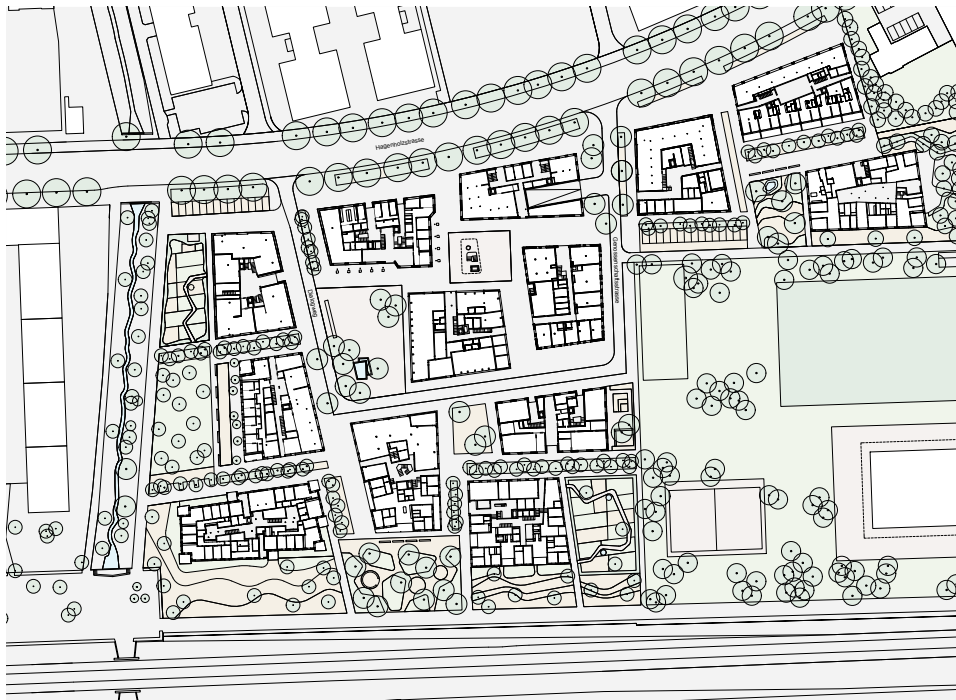
Werden Sie Schicksalswender

Mit einem Franken pro Tag wenden Sie leidvolle Kinderschicksale zum Besseren. Jetzt unter www.tdh.ch/jedertagzaehlt



Terre des hommes

Kinderhilfe weltweit. tdh.ch



die Struktur des Quartiers prägt: 13 tiefe, fünf- bis achtgeschossige Volumen sind leicht zueinander versetzt über das ganze Areal angeordnet. Durch ihre Positionierung ergeben sich Strassen, Wege, Plätze und Grünräume. Diese Aussenräume sind wohl proportioniert und bilden mit den Häusern ein Ganzes, das gleichzeitig Offenheit und Intimität verspricht und an Zentren historischer Städte erinnert.

Der Masterplan schuf die Grundlage für Häuser, von denen keines dem anderen gleicht. Folgerichtig beauftragte man neben dem Tandem futurafrosch/Duplex drei weitere am Projektwettbewerb beteiligte Büros mit der Planung: Müller Sigrist Architekten AG, das Architekturbüro Miroslav Šik und pool Architekten. Jedes Gebäude erhielt seinen eigenen Charakter, und es wurden unterschiedlichste Konstruktionsmethoden angewendet. So gibt es zwei Häuser in hybrider Holzbauweise, zwei weitere wurden mit monolithischem Einsteinauermauerwerk errichtet – und am zentralen Hunziker-Platz steht das mit sieben Geschossen höchste Gebäude des Areals, welches aus Wärmedämmbeton erstellt wurde. Eine vorgehängte Holzfassade bei einem weiteren Bau trägt zusätz-

lich zur Diversität bei. Die restlichen Gebäude sind mit verputzten Wärmedämm-Verbundfassaden versehen.

» Das Spektrum reicht von 2- bis 6-Zimmer-Wohnungen bis zu neuartigen Satelliten-Wohnungen mit 13½ Zimmern.«

So individuell sich das Hunziker-Areal äusserlich als Ganzes präsentiert, so unterschiedlich sind die Formen auch im Innern der Gebäude. Die 369 Genossenschaftswohnungen bieten eine Vielzahl unterschiedlicher Wohnformen: Das Spektrum umfasst traditionelle 2- bis 6-Zimmer-Wohnungen, aber auch neuartige Satelliten-Wohnungen mit bis zu 13½ Zimmern. Diese nach dem Flat-in-flat-Grundriss gestalteten Grosswohnungen bieten auf 250 m² Fläche individuelle Nasszellen, eigene Teeküchen und Gemeinschaftsräume mit Koch- und Essbereichen.

MINERGIE-P-ECO. Aus energetischer Sicht sollte der Minergie-P-Eco-Baustandard erreicht werden. Zu Beginn der Projektierungsphase betreute ein Team aus Bauphysikern, Ingenieuren und Haustechnikspezialisten alle Häuser gemeinsam. Bei der Realisierung erwies es sich als sinnvoller, die einzelnen Gebäude verschiedenen Fachplanungs-Teams zu übergeben. Da jedes Haus seinen eigenen Charakter hat, mussten die gebäudetechnischen Konzepte auf jedes einzelne Haus zugeschnitten werden.

Die Baugenossenschaft «mehr als wohnen» betraute das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (EWZ) mit der Wärmeversorgung und dem Betrieb des Abwärmenetzes. Die Energie kommt meist ganz aus der Nähe. Gleich hinter dem benachbarten Schulhaus Leutschenbach hat das Informatik-Kompetenzzentrum OIZ im Jahr 2012 ein neues Rechenzentrum in Betrieb genommen, das ein potenter Wärmelieferant ist. Daneben steht das eingangs erwähnte Kehrichtheizkraftwerk, das seit Jahrzehn-

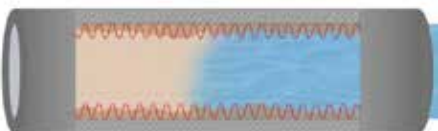
Neues revolutionäres Reinigungsverfahren für Bodenheizungsrohre

Bei älteren Bodenheizungen lässt die Heizleistung mit der Zeit aufgrund von Verschmutzung nach. Anstatt die Bodenheizung mit grossem Aufwand zu ersetzen, können die Heizrohre einfach, sanft und kostengünstig von innen gereinigt werden. Somit entfallen kostspielige bauliche Massnahmen wie beispielsweise das Ersetzen oder Demontieren der Heizverteiler. Das Unternehmen Airmax Swiss GmbH hat in den letzten Jahren die Reinigungsmethode laufend verbessert und nun ein neues Verfahren entwickelt, das die Heizrohre gründlich reinigt. Es verlängert die Verwendungsdauer der Bodenheizung um über 20 Jahre. Im Interview gibt Manfred Haldemann, Geschäftsinhaber der Airmax Swiss Auskunft über die Entwicklung und die Funktion des Systems.

Warum wurde das «Microclean»-System entwickelt? Mit dem Altern der Rohre in den Bodenheizungen haben auch bei uns die Meldungen über Leckagen und Schadensfälle zugenommen. 2012 erkannte ich die Notwendigkeit einer sanften Reinigung. Wir wollten die alternden Heizschlangen nicht noch mit einem Reinigungssystem zusätzlich belasten oder Risiken aussetzen.



Wie funktioniert das «Microclean»-System? Das Gerät entwickelt eine Art Schallwellen. Am ehesten ist die Wirkung mit Ultraschall zu vergleichen. Um die Partikel und den Schlamm auszuspülen, wird Wasser benötigt, dessen Druck aber nicht grösser ist als derjenige einer Giesskanne. Mit dieser neuen Technik ist eine gründliche und sanfte Reinigung der Heizungsrohre gewährleistet.



Wie wurde das «Microclean-System» getestet? Es wurde in unzähligen Versuchen auf dem Prüfstand getestet. In der Praxis wurde das neue Verfahren bei ausgesuchten Kunden auf seine Alltagstauglichkeit geprüft und weiter entwickelt. Wobei wir auch Rückschläge hinnehmen mussten. So haben sich beispielsweise die Schallwellen in kurzen Leitungen nicht richtig aufgebaut, was uns viel Zeit gekostet hat. Schlussendlich konnte aber das Problem durch Änderungen im Gerät behoben werden. Seit dem werden hervorragende Reinigungsergebnisse erzielt.



Was macht «Microclean»-System einzigartig? Es ist uns gelungen, ein preisgünstiges und effizientes Reinigungsverfahren zu entwickeln, das ohne bauliche Massnahmen wie zum Beispiel dem Ersetzen von Heizverteilern auskommt.

Für welche Anwendungen ist das «Microclean-System» besonders geeignet? Das «Microclean»-System eignet sich für sämtliche Decken- und Bodenheizungen.

Was kostet dessen Anwendung? Weil beim «Microclean»-System keine baulichen Massnahmen zur Sanierung einer Bodenheizung erforderlich sind, kann das Verfahren sehr kostengünstig angewendet werden. Das Reinigen und Versiegeln der Bodenheizung in einem Haus mit fünf bis sechs Zimmern kann beispielsweise je nach Situation vor Ort ab 2000 Franken vorgenommen werden. Somit gehört das System zu den effizientesten und preisgünstigsten Verfahren im Markt. Es sorgt zudem für eine bessere Wärmeleistungen eine Reduktion der Heizkosten.



Weitere Informationen

Airmax Swiss
 Heizsystemreinigung & Energietechnik
 Pünten 4, 8602 Wangen
 Tel. 0848 848 828
 info@airmaxswiss.ch
 www.airmaxswiss.ch
 Schweizweit 10 Filialen

ten ein Fernwärmenetz betreibt. Für die Warmwasseraufbereitung wird mittels Wärmepumpen die Temperatur erhöht. Den Strom dafür liefern Fotovoltaikanlagen auf den Dächern der Siedlung. Erstmals in Zürich haben bei diesem Projekt die Baugenossenschaft und das EWZ eine Eigenverbrauchsregelung für Mietobjekte umgesetzt.

Drei Häuser sind mit einer Abluft-Wärmerückgewinnungsanlage ausgerüstet, vier weitere Gebäude wurden mit konventionellen Bedarfslüftungen mit Gegenstrom-Wärmetauschern ausgestattet. Die übrigen Häuser erhielten Abluftanlagen, die vorerst über keine Wärmerückgewinnung verfügen, denn die Wärme aus dem Rechenzentrum wird als hochwertiger eingeschätzt. Die Wohnsiedlung auf dem Hunziker Areal verbraucht im Betrieb sehr wenig Energie und leistet somit einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung der 2000-Watt-Gesellschaft.

DESIGN-TO-COST. Weil es nicht einfach ist, 13 unterschiedliche Häuser zu bauen, suchte die Bauherrschaft eine Firma mit umfassendem Know-how. Im Totalunternehmer Steiner AG, der seit Jahrzehnten in der Nachbarschaft an der Hagenholzstrasse beheimatet ist, fand die Bauherrschaft einen Partner, der das visionäre und komplexe Projekt mit viel Leidenschaft und Erfahrung umsetzen konnte. Es war dann auch der partnerschaftliche Ansatz, der die Voraussetzung für die erfolgreiche Planung und Realisierung dieses auch für die Steiner AG neuartigen Projektes bildete. Eine aktiv gelebte Diskussionskultur erlaubte es, alle gesetzten Ziele während einer herausfordernden und anspruchsvollen «Design-to-Cost»-Planungsphase zu erreichen. Denn die Zusammenhänge zwischen technischen und wirtschaftlichen Aspekten waren sehr komplex und erforderten eine intensive Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Planung, Konstruktion und Erstellung während der ganzen Bauzeit. In diesem Zusammenhang umfasst der Begriff «Design-to-Cost» die ganzheitliche Betrachtung eines Projektes unter Berücksichtigung von konstruktiven, technologischen und wirtschaftlichen Vorgaben. Fünf Architektenteams, ein Landschaftsarchitekt, fünf Haustechnikplaner, ein Elektropla-



50
JAHRE
ANS
ANNI

... Entdecken, welches Potenzial in jedem Stück Land steckt.

Als einer der führenden Immobiliendienstleister suchen wir auch in Zukunft Land. Wir schaffen als finanzstarker Investor und erfahrener Entwickler hochwertige Wohn- und Arbeitsräume. Dabei bilden das Expertenwissen unserer Mitarbeitenden, die finanzielle Unabhängigkeit sowie die kurzen Entscheidungswege die Grundlage für individuelle Lösungen.

Räume voller Leben

 Alfred Müller

ner, zwei Ingenieurbüros als Arbeitsgemeinschaft und dazu noch diverse Spezialisten für Bauphysik, Minergie und Nachhaltigkeit waren gleichzeitig auf dem Platz und im Baubüro. Trotz aller Komplexität und grossem Zeitdruck, schaffte es die Totalunternehmung, das Qualitäts- und Kostenziel über Standardisierungen und Vereinheitlichungen von Produkten und Elementen der Konstruktionen stets einzuhalten.

Die Steiner AG hat mit der Überbauung des Hunziker Areals bewiesen, dass auch neue Siedlungsformen mit schwierigen energetischen Rahmenbedingungen für einen Totalunternehmer (TU)

zwar äusserst anspruchsvoll sind, diese jedoch auch dessen Kompetenzen und Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Das Projekt «mehr als wohnen», welches 169 Mio. CHF kostete, zeigt auf einer Bruttogeschossfläche von 79 000 m² die Möglichkeiten für das verdichtete Bauen nach den angestrebten Zielen der 2000-Watt-Gesellschaft. ●



***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor war lange Jahre Chefredakteur eines Schweizer Architekturmagazins. Heute verfasst er als freier Autor Fachartikel zu Themen wie Architektur, Städteplanung oder Immobilien für Fachmagazine und Tageszeitungen.

Rettung durch Technik?

Die nächste Swissbau findet vom 12. bis 16. Januar 2016 in Basel statt. An der Leitmesse der Schweizer Bauwirtschaft präsentieren rund 1100 Aussteller die neuesten Branchentrends. Im Swissbau Focus debattieren Experten Fragen unter dem Motto: «Rettung durch Technik».



Kontroverse Debatten über nachhaltiges Bauen und die Zukunft der Schweiz: An der Swissbau 2016 treffen sich vor allem Architekten und Fachbesucher, aber auch viele Investoren und Facility Manager.

JÜRIG ZULLIGER* •

ERÖFFNUNGSTHEMA GOTTHARD-BASISTUNNEL.

Die Bau- und Investitionstätigkeit in der Schweiz bewegt sich auf einem rekordhohen Niveau. Jährlich summieren sich die gesamten Ausgaben für Neubau und Umbau auf weit über 60 Mrd. CHF. Die Swissbau 2016 bietet all den Akteuren der Branche eine aussergewöhnliche Plattform, um sich auszutauschen und um aktuelle Fragen zu debattieren. Ausgesprochen hochkarätig ist schon allein die Eröffnungsveranstaltung besetzt, die der Eröffnung des neuen Gotthardbasistunnels im Juni 2016 gewidmet ist. Zu den prominenten Gästen der Eröffnungsveranstaltung zählen unter anderem Bundesrat Ueli Maurer und Urs Rohner, Verwaltungsratspräsident der Grossbank Credit Suisse.

Neben Vertretern aus Politik und Wirtschaft diskutieren Experten aus der Bau- und Planungswirtschaft sowie aus der Wissenschaft über dieses Jahrhun-

den Stand von anderen grossen öffentlichen Projekten – wie etwa dem Flughafen Berlin – vergegenwärtigt, kann diese Leistung kaum hoch genug eingeschätzt

» Der «Swissbau Focus» umfasst rund 60 Podien und Workshops. Wie ein roter Faden ziehen sich aktuelle Fragen rund um Technik, Energie, Nachhaltigkeit und Raumplanung durch das Programm.»

dertwerk unter dem Label «Swiss Made». Der längste Tunnel der Welt darf zu Recht als aussergewöhnliche Leistung der Schweizer Ingenieur- und Baukunst gefeiert werden. Gerade wenn man sich

werden. Immerhin ist es den beteiligten Partnern und Unternehmen gelungen, den neuen Basistunnel mit höchster Präzision und unter Einhaltung von Termin- und Kostenvorgaben zu verwirklichen.

HIGHLIGHTS FÜR FACHLEUTE. Zur Swissbau 2016 werden rund 100 000 Besucher erwartet, die sich über die neusten Entwicklungen und Innovationen informieren wollen. Über 1100 Aussteller sind gemeldet, die sich, ihre Produkte und ihre Errungenschaften in Szene setzen wollen. So wie viele Akteure der Branche die Messe zum Anlass nehmen, neue Produkte und Innovationen erstmals der Öffentlichkeit vorzustellen, gilt die Swissbau zugleich als wichtiger Treffpunkt für inhaltliche Auseinandersetzungen. Die Veranstaltungen des «Swissbau Focus» beschäftigen sich mit den unterschiedlichsten Aspekten des Planens und Bauens wie der digitalen Transformation in der Bauwirtschaft, neuen Bausystemen und Materialien, wegweisender Innen-

architektur oder dem kontrovers diskutierten Aus- und Weiterbildungsbereich. Verbindendes Element ist das übergeordnete Motto «Rettung durch Technik?», das zu kritischem Nachdenken über Chancen und Risiken der jüngsten technischen Entwicklungen in den Bereichen Planen, Bauen und Leben anregen soll. Der Swissbau Focus umfasst dieses Mal rund 60 Podien und Workshops. Wie ein roter Faden ziehen sich aktuelle Fragen rund um Technik, Energie, Nachhaltigkeit und Raumplanung durch das Programm (siehe Kasten).

AUSLEGEORDNUNG ENERGIE – WIE WEITER?

Eine Grundfrage beschäftigt uns seit Jahren: Wie schaffen es Architekten, Hauseigentümer, Investoren und Bau-

unternehmer, die ambitionierten Ziele der Energiestrategie 2050 umzusetzen? Dazu müssen der Endenergie- und der Stromverbrauch nicht nur stabilisiert, sondern deutlich reduziert werden. Der CO₂-Ausstoss pro Kopf muss sinken, der Anteil erneuerbarer Energie muss noch deutlich zunehmen. Rund 40 bis 50% der Endenergie gehen heute auf das Konto von Gebäuden – die Experten sind sich daher einig, dass der Sanierung und dem Betrieb von Gebäuden eine Schlüsselrolle für die Energiewende zukommt. Während im Neubau dank lauffähiger strengerer Vorschriften und auch dank Errungenschaften wie dem Label Minergie schon viel erreicht worden ist, bereitet der Bestand an Altbauten den Fachleuten und den Energiepolitikern

ANZEIGE

Die Online-Lösung für Energie- und Nebenkosten.



NeoWeb – Spielend einfach abrechnen.

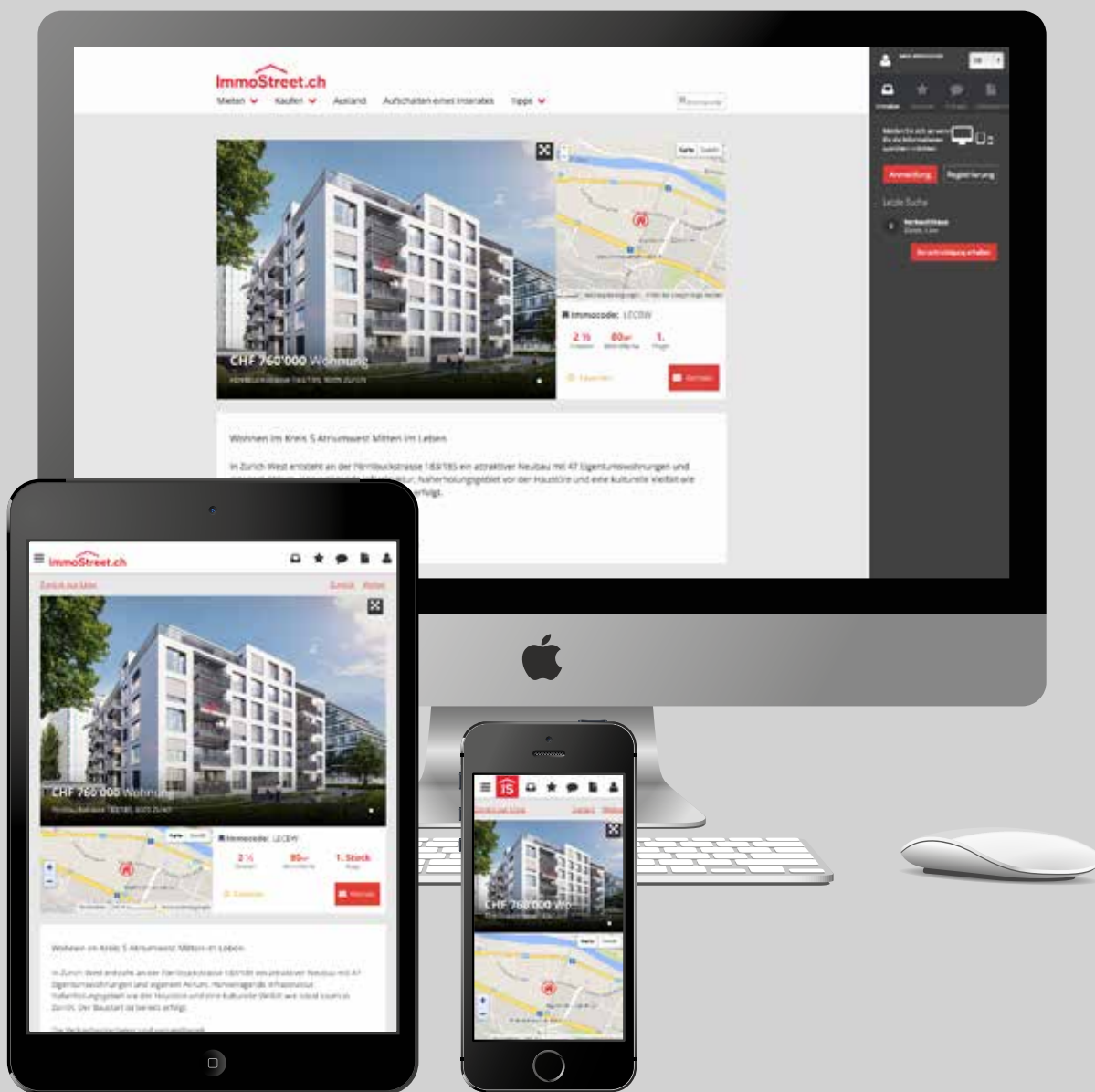
Transparent, Flexibel, Schnell. Mit NeoWeb haben Liegenschaftsverwaltungen ihre Heiz- und Nebenkosten papierlos im Griff. Ganz unabhängig von Uhrzeit und Wochentag. Mehr noch, Smart Metering visualisiert Verbrauchsdaten, Veränderungen und Trends grafisch. Mehr über die Funktionen von NeoWeb erfahren Sie unter **0800 80 76 76** oder www.neovac.ch.

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK



Oberriet • Bulle • Crissier • Dübendorf • Porza • Sissach • Worb • Götzis/A • Ruggell/FL

In einem Jahr haben sich die Kontaktanfragen auf immostreet.ch verdoppelt. Profitieren Sie von unserem Erfolg!



Veröffentlichen Sie Ihre Inserate
auf www.immostreet.ch

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches
massgeschneidertes Angebot.
044 386 64 44 | info@immostreet.ch


Für Sie auf der Suche

noch einiges Kopfzerbrechen. Schon allein die jährliche Erneuerungsrate im Fassadenbereich müsste noch erhöht werden, wenn die Herkulesaufgabe gemeistert werden soll – nämlich eine deutliche Verbesserung der bestehenden Gebäude in der Schweiz.

Lässt sich das Ziel einer nachhaltigeren Entwicklung allein durch Technik verwirklichen? Bei dieser Leitfrage gehen die Meinungen weit auseinander. Ohne Zweifel haben viele technische Innovationen grosse Fortschritte gebracht. Die Haus- und Energietechnik ist heute

» Bei Altbauten ist es nicht immer erwünscht, massive Wärmedämmungen von 30 oder 40 Zentimetern Dicke anzubringen.«

wesentlich weiter als noch vor zehn oder 20 Jahren. Bei vergleichbaren Kosten versprechen heute moderne Dreifachverglasungen oder neue Fassaden deutlich bessere Wärmedämmwerte. Auch für den wichtigen Sanierungsbereich konnten Fortschritte erzielt werden, etwa mit neuen, sogenannten Hochleistungsisolationsmaterialien. Eine energetische Sanierung von ganzen Gebäuden, inklusive Dach, Gebäudehülle, Fenstern und Haustechnik ist aber nach wie vor sehr teuer. Hinzu kommt, dass es aus Sicht von Nutzern und Hauseigentümern bei Altbauten nicht immer erwünscht ist, massive Wärmedämmungen von 30 oder 40 Zentimetern Dicke anzubringen. Weitere Lösungsansätze gibt es viele, etwa die Idee, über Grundstück- und Perimetergrenzen hinweg in moderne Wär-

me- und Kältenetzwerke zu investieren, die in der Umgebung vorhandenen Ressourcen besser zu nutzen, mit technischen Innovationen den Wirkungsgrad von Energieanlagen zu erhöhen und vieles mehr.

NEUE ENERGIEKONZEPTE. Die Podien und Workshops des Swissbau Focus 2016 sind breit abgestützt. Zahlreiche Experten und viele Fachgremien und Fachpartner wie das Bundesamt für Energie und der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein SIA engagieren sich

für diese Art der Diskussion und der Vernetzung. Ein konkretes Beispiel: Der Focus gibt auch für die «Allianz 2sol» eine geeignete Bühne ab. Dabei geht es um die Vision, den CO₂-Ausstoss im Gebäudebereich wirksam zu senken und einen nachhaltigeren Betrieb von Gebäuden sicherzustellen. Der Kerngedanke lautet etwas vereinfacht gesagt: die in der Umgebung schon vorhandene

Energie besser nutzen. Die unter dem Namen «low-ex» lancierte Initiative beruht auf einem klugen Zusammenspiel verschiedener Techniken. Zum einen braucht es tief reichende Erdsonden sowie Wärmepumpen, die dank wesentlich verbesserter Effizienz mit wenig Strom Wärme ins Gebäude befördern, um damit die Versorgung mit Energie fürs Warmwasser und fürs Heizen im Winter sicherzustellen. Als clever erweist es sich, dass dieses System gewissermassen auch «rückwärts» laufen kann: Im Sommer lässt sich dem Gebäude Wärme entziehen und über die Erdsonde in die Tiefe leiten und im Erdreich speichern. Die Kühlung erfolgt vor allem über die Bodenheizung. Hinzu kommen sogenannte Airboxen, die für eine gute Belüftung der Innenräume sorgen und im

Sommer ebenfalls zur Kühlung verwendet werden können, indem sie dem System Wärme entziehen und im Erdreich speichern. In der Bau- und Immobilienbranche erfreuen sich solche Ideen zunehmender Resonanz. Das belegt etwa die Aussage von Balz Halter, Inhaber und Verwaltungsratspräsident der Halter AG: «Im Energiebereich kann unsere Branche vom Konsumenten zum Akteur werden.» Grundsätzlich eigne sich jedes Gebäude als «kleines Kraftwerk».

Vertreter des SIA sind ebenfalls für eine Öffnung des Diskurs und den Grundsatz, möglichst viele Aspekte in die Nachhaltigkeitsdebatte einzubeziehen. «Bis jetzt mangelte es manchen Labels im Bereich Energie und Nachhaltigkeit an der gesamtheitlichen Sichtweise», sagt Ivo Vasella vom SIA. Nebst dem reinen Energieverbrauch eines Gebäudes für Heizung und Wasser müssten noch viele weitere Faktoren berücksichtigt werden, etwa der Landverbrauch und die durch den Standort bedingte Mobilität. Fazit: Wer in der Nachhaltigkeitsdebatte mitreden will, muss sich auch mit den neusten Trends und Innovationen auseinandersetzen. ●

SWISSBAU FOCUS: THEMENÜBERSICHT

- Digitale Transformation der Bauwirtschaft
- Raumplanung für die 10-Millionen-Schweiz
- Infrastrukturbauten der Schweiz
- Architektur und Planung
- Schweizer Energie-Zukunft
- Bausysteme und Materialien
- Gebäudetechnik
- Innenarchitektur und Design
- Nutzung und Unterhalt
- Aus- und Weiterbildung



***JÜRIG ZULLIGER**
Der Autor, lic. phil. I der Universität Zürich, arbeitet seit 1995 als Fachjournalist mit dem Schwergewicht Immobilien.

arnold systems
bedachungssysteme olten 062/2968181

Swiss Quality



- ✓ Beratung
- ✓ Planung
- ✓ Produktion
- ✓ Montage
- ✓ Service



Strengere Normen für Aufzüge

Stabilere Kabinenwände, höhere Feuerresistenz der Aufzugskabine, hellere Beleuchtung: Die Aufzugsnormen EN 81-20/50:2014 erhöhen die Sicherheit und treten ab September 2017 in Kraft.



Die Aufzugsnormen EN 81-20/50:2014 stellen höhere technische Anforderungen an Konstruktion und Einbau von Aufzügen und erweitern die Vorschriften zur Gestaltung, Berechnung und Prüfung von Liftkomponenten.

RAPHAEL HEGGLIN* •
NEUE SICHERHEITSANFORDERUNGEN VERURSACHEN HÖHERE KOSTEN. Planer, Architekten und Bauherrschaften sind genauso gefragt wie die Aufzugshersteller.

Denn die neuen Normen betreffen sowohl den Aufzugsschacht als auch die Aufzugskonstruktion. Ab 1. September 2017 dürfen neue Aufzüge nur noch nach den Normen EN 81-20/50:2014 in

Verkehr gebracht werden. Doch bereits heute sind diese Normen ein wichtiges Thema. Wer sie vorzeitig anwendet, vermeidet allfällige Probleme beim Inverkehrbringen eines neuen Aufzuges oder einer Ersatzanlage. Stichtag ist der 31. August 2017: Verzögern sich aus irgendwelchen Gründen die Bauarbeiten über diesen Stichtag hinaus, darf ein nach alter Norm EN 81-1/2 installierter Aufzug nicht mehr in Verkehr gebracht werden.

Je grösser ein Bauprojekt ist und je näher der Stichtag rückt, desto höher die Gefahr, dass ein nach alter Norm installierter Aufzug nicht mehr gesetzeskonform ist. «Wir empfehlen daher den Bauherren, schon heute gemäss den neuen Normen zu planen», sagt Rodin Lederle,

„ Wir empfehlen daher den Bauherren, schon heute gemäss den neuen Normen zu planen. »

RODIN LEDERLE, LEITER BUSINESS MANAGEMENT NEUANLAGEN & MODERNISIERUNGEN SCHINDLER SCHWEIZ

Leiter Business Management Neuanlagen & Modernisierungen bei Schindler Schweiz. Ein nachträgliches Anpassen hat nicht nur Bauverzögerungen, sondern auch einen erheblichen finanziellen Mehraufwand zur Folge. Deshalb offeriert Schindler Neu- oder Ersatzanlagen bereits ab dem 2. Dezember 2015 nach den neuen Normen, welche die sicherheitstechnischen Anforderungen verschärfen. «Es sind notwendige technische Anpassungen zur Erhöhung der Sicherheit des Aufzugsbenutzers und des Wartungspersonals», betont Rodin Lederle. Allerdings verursachen die neuen Sicherheitsanforderungen höhere Kosten für Material und Arbeit, was zu einer moderaten Preiserhöhung für neue Aufzüge führt.

MEHR SICHERHEIT, WENIGER LÄRMEMISSION. Was beinhalten die neuen Aufzugsnor-

men im Detail? Die neuen Normen stellen höhere technische Anforderungen an die Konstruktion und den Einbau von Aufzügen und erweitern die Vorschriften zur Gestaltung, Berechnung und Prüfung von Liftkomponenten. Ausserdem sorgen stabilere Kabinenwände und -türen neben mehr Sicherheit auch für eine ruhigere Fahrt. Zusätzlich muss die Kabinenverkleidung eine höhere Feuerresistenz aufweisen. Ein zwingend erforderlicher Lichtvorhang verhindert Quetsch- und Stolperunfälle durch ein Wiederöffnen der Aufzugstüren beim Ein- oder Aussteigen von Passagieren. Hinzu kommt eine hellere Kabinenbeleuchtung, die zusätzlich die Stolpergefahr reduzieren soll, denn Personen verunfallen in Aufzügen am häufigsten, weil sie stolpern. Ein manuelles Öffnen der Kabinentür im Notfall ist nur noch auf

dem Stockwerk möglich und erhöht damit die Sicherheit der Aufzugsbenutzer im Fall einer Notbefreiung.

LANGFRISTIG PLANEN. Die neuen Aufzugsnormen machen zudem die Wartungsarbeiten sicherer: So müssen die Sicherheitsräume auf dem Fahrkorbdach und in der Schachtgrube grösser dimensioniert sein. Die erhöhte Helligkeit der Schachtbeleuchtung und die zusätzliche Inspektionssteuerung in der Schachtgrube erleichtern und verbessern die Sicherheit der Arbeiten im Schacht. Trotz erhöhtem Aufwand empfiehlt Schindler, bereits heute mit diesen Normen zu planen. Damit kann in der Planung sichergestellt werden, dass die Aufzugsanlage dem neusten Stand der Technik und somit den strengeren Sicherheitsanforderungen entspricht. ●

WELCHE AUFZÜGE SIND VON DEN NEUEN NORMEN BETROFFEN?

Ab dem 1. September 2017 dürfen nur noch Personen- und Warenaufzüge gemäss den neuen EN 81-20/50:2014 in Verkehr gebracht werden. Dies betrifft nicht nur Neu- und Ersatzanlagen, sondern auch neue Komponenten bei der Modernisierung von bestehenden Aufzügen. Die EN 81-20/50:2014 ist die Revision einer früheren Norm und basiert auf der europäischen Aufzugsrichtlinie respektive Aufzugsverordnung. Die Schweiz ist aufgrund der bilateralen Verträge verpflichtet, diese Norm zu übernehmen.



***RAPHAEL HEGGLIN**

Der Autor ist MAZ-Journalist und dipl. Chemiker FH. Er schreibt unter anderem für Tageszeitungen und Fachzeitschriften zu den Themen Gebäudetechnik, Energieeffizienz, Wissenschaft und Natur.

Mehr zu Twintronic



**PERFEKTION IM ÖFFENTLICHEN RAUM:
SPARSAM, LANGLEBIG, WARTUNGSARM.**



Halle 2.2
Stand A18
& B 18

www.sanimatic.ch

Sanimatic Produkte für öffentliche und halböffentliche Gebäude bestehen durch höchste Qualität, robustes Design und innovative Technologie. Die Unterputz-Waschtischarmatur Twintronic vereint eine anspruchsvolle Formensprache mit modernster Infrarot-Technologie. Mit der Mobile-App SmartControl lassen sich Einstellungen bequem über Bluetooth vornehmen.

sanimatic
WATER INSPIRATION  SINCE 1854



- Verkaufsbroschüren
- Flyer
- Projektwebseiten
- Logoentwicklungen
- Visualisierungen
- Vermarktungstafeln
- Inserate Gestaltung



Gesamtlösungen

Sind Sie auf der Suche nach einem schnellen, flexiblen und qualitätsbewussten Partner für Vermarktungslösungen? Kontaktieren Sie uns unter www.visualmaker.ch

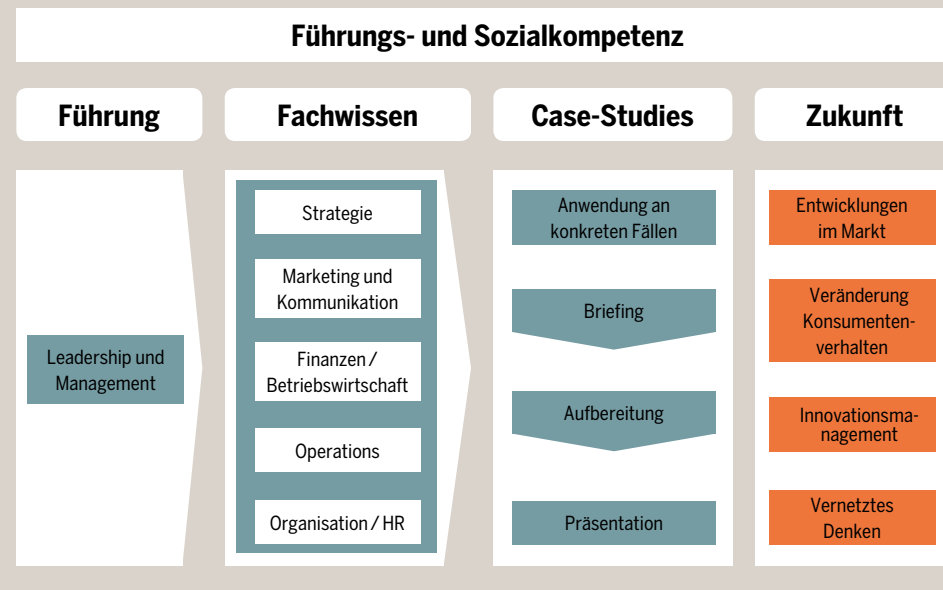


CAS Center Management

Die Shoppingcenter-Branche gerät durch zunehmendes Onlineshopping und die Virtualisierung des Handels unter Druck. Eine der Antworten darauf ist, die Verantwortlichen mithilfe einer Weiterbildung auf diese Herausforderungen vorzubereiten.

STUDIENINHALTE DES CAS CENTER MANAGEMENT

Quelle: HWZ Zürich



CLAUDIO MÜLLER* • **VIELE FRAGEN.** Gibt es zu viele Shoppingcenter in der Schweiz? Werden alle überleben? Wie gelingt es, den wechselnden Ansprüchen der Kundschaft Rechnung zu tragen? Wie kann ich das Businesskonzept anpassen? Wie gelingt es, die verschiedenen Ansprüche der Beteiligten (Kunden, Mieter) optimal unter einen Hut zu bringen? Wo kommen die zukünftigen Erträge her? Wie kann man Kosten optimieren? Was machen, wenn der Erfolg eines Shoppingcenters nicht eintritt? Welche Alternativen gibt es? Viele Fragen, die auf eine Antwort warten, und Probleme, die gelöst werden müssen – und zwar auf eine möglichst praxisbezogene Art.

DAS KONZEPT. In Zusammenarbeit und auf Initiative des SCSC Swiss Council of Shopping Centers hat die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich einen Zertifikatslehrgang «CAS Center Management» entwickelt, der Antworten auf die eingangs erwähnten Fragen geben soll. Das Hauptgewicht wird dabei auf eine umfassende und vernetzte Weiterbildung gelegt. In fünf Modulen behandelt der CAS alle relevanten Fragen theoretisch, vertieft diese aber immer durch praktische Fälle. Anhand eines real existierenden Shoppingcenters wird das Gelernte gleich umgesetzt. So ist sichergestellt, dass der Praxisbezug stets gegeben ist.

FÜR WEN DIESE WEITERBILDUNG GEEIGNET IST. Dieser CAS (Certificate of Advanced Studies) richtet sich primär an Leiter und Stellvertreter von Shoppingcentern oder Bahnhofs- und Flughafencentern, Entwickler, Expansionsleiter, kaufmännische und technische Leiter sowie an Vertreter grösserer Retailfirmen. Aber auch Consultants, Fachspezialisten, Investoren bzw. Eigentümervertreter, Finanzierer, Verwaltungsräte, Vertreter von Contractors, Projektentwickler und Realisatoren von Centern sind in dem 6-monatigen Lehrgang willkommen.

MEHRWERT DES CAS CENTER MANAGEMENT. Nach Abschluss dieses CAS haben die Absolventen die Fähigkeiten zur praktisch anwendbaren Führungs-, Fach- und Sozialkompetenz weiter entwickelt. Sie verfügen über ein umfassendes vernetztes Wissen rund um die vielfältigen Anforderungen eines Centers. Aber auch in spezifischen Themen rund um das Center-Management sind Sicherheit und Wissen erworben worden. Schliess-

lich werden Szenarien und Vorgehensmodelle entwickelt, die auf zukünftige Anforderungen an Shoppingcenter, Bahnhofs- oder Flughafencentern, aber auch grosse Retailgeschäft reagieren.

Interessiert? Dann benutzen Sie das Anmeldeformular auf Seite 49 oder nehmen Sie direkt mit dem Studiengangsleiter Claudio Müller Kontakt auf. •

INFORMATIONEN CAS CENTER MANAGEMENT

Dauer des Studiums: 6 Monate mit rund 200 Lektionen.

Erstmalige Durchführung: Januar bis Juni 2016

Ort: HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, Lagerstrasse 5, 8004 Zürich

Sprache: Deutsch; die Teilnehmer sollten aber in der Lage sein, einen Text in englischer Sprache zu verstehen.

Prüfung: schriftliche Schlussprüfung

Titel: Certificate of Advanced Studies in Center Management, 15 ECTS-Punkte

Kosten: 10 000 CHF (9 200 CHF für Mitglieder SCSC)

Informationen: HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, Claudio Müller, Tel. 043 322 26 35, claudio.mueller@fh-hwz.ch



***CLAUDIO MÜLLER**

Der Autor ist Leiter des Studiengangs MAS Real Estate Management an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

Tiefere Prüfungsgebühren

Damit für alle Auszubildenden die Berufsprüfungen weiterhin erschwinglich bleiben, hat der Bund seine Subventionen erhöht. Auch die Prüfungskommission leistete ihren Beitrag und senkte die Gebühren um 500 CHF. Die Änderungen treten 2016 in Kraft.

DANIEL SANDMEIER* • **PRÜFUNGSGEBÜHREN MÜSSEN ERSCHWINGLICH BLEIBEN.** Im Zuge der Stärkung der höheren Berufsbildung hat der Bund entschieden, dass die Subventionen für die Durchführung von eidgenössischen Berufsprüfungen und höheren Fachprüfungen ab 2013 von 25% auf 60% angehoben werden.

Dank dieser Massnahme haben die Trägerschaften die Möglichkeit, den gestiegenen Ansprüchen für die Durchführung von Prüfungen Rechnung zu tragen (Professionalisierung des Bildungswesens, erweiterte Massnahmen für die Qualitätssicherung). Im gleichen Zusammenhang wurde vom Bund damit eine Reduktion der Prüfungsgebühren angestrebt, damit diese langfristig für alle Prüfungsteilnehmer erschwinglich bleiben.

Damit die Prüfungskommission sfpkiw diesen beiden Zielen gerecht werden

konnte, wurde nach eingehendem Studium der Faktenlage entschieden, dass die Prüfungsgebühren über alle Prüfungen um 500 CHF gesenkt werden. Die Änderung wird ab 2016 in Kraft treten. Die Prüfungsgebühr für die Berufsprüfungen wird somit auf 2700 CHF gesenkt und für die höhere Fachprüfung auf 3200 CHF. Für Dispensationen von einem oder mehreren Fächern gilt weiterhin die Regelung von einer pauschalen Reduktion von 500 CHF.

HOHE FACHKOMPETENZ DES EXPERTENTEAMS. Die Prüfungskommission sfpkiw ist sich bewusst, dass die Höhe der Prüfungsgebühren immer wieder ein Thema ist. Für die Prüfungskommission SFPKIW sind jedoch qualitativ hochwertige Prüfungen ebenfalls ein wichtiger Aspekt, damit die Prüfungsteilnehmer sowie Experten optimale Rahmenbedingungen vorfinden, sowie die Erstellung der Prüfungsauf-

gaben fachlich und didaktisch korrekt durchgeführt werden kann.

Zum Beispiel werden die Prüfungsaufgaben nach der Erstellung durch Probanden probegelöst und darauffolgend nochmals von den Experten überarbeitet, sodass die Prüfungsteilnehmer ausgereifte Prüfungsaufgaben erhalten.

Ebenfalls wird grosser Wert auf die Schulung der Experten der mündlichen Prüfungen gelegt: Hierfür werden die Experten jährlich im fachlichen Bereich und in der Sozial- und Methodenkompetenz geschult. Die Prüfungen stehen und fallen sprichwörtlich mit den Experten. Daher wird der Pflege des Expertenstamms sowie der Rekrutierung von neuen Experten ebenfalls eine grosse Bedeutung beigemessen.

Auch der nationale Durchführungsrahmen stellt erhöhte Anforderungen an die Durchführung der Prüfungen, da die

Fassaden | Holz/Metall-Systeme | Fenster und Türen | Briefkästen und Fertigteile | Sonnenenergie-Systeme | Beratung und Service



Bauen für Mensch und Umwelt.

Schweizer setzt sich ein für eine nachhaltige Baukultur.

Wir stellen die Bedürfnisse unserer Kunden ins Zentrum unserer Tätigkeit – von der Beratung und Planung über die Ausführung bis hin zum Service. All dies im Einklang mit unseren Grundwerten: Zuverlässigkeit, Innovationskraft, Umweltorientierung, Wirtschaftlichkeit und soziale Verantwortung.

Mehr Infos unter www.schweizer-metallbau.ch oder Telefon 044 763 61 11.



Prüfungen teilweise zeitgleich in allen drei Landesteilen durchgeführt werden. Dies hat wiederum Auswirkungen auf die Korrekturen der Prüfungsaufgaben, da sie nach Möglichkeit an einem zentralen Ort in der Schweiz durchgeführt werden sollen. Dank dieser Voraussetzung ist eine einheitliche Korrektur der verschiedenen sprachigen Prüfungsaufgaben gewährleistet. Nicht zu unterschätzen ist dabei die Erstellung der Prüfungsaufgaben, da diese teilweise in der Romandie und in der Deutschschweiz erfolgen. Bei den Übersetzungen sind jeweils die regionalen Gepflogenheiten zu berücksichtigen, was für die Experten zwischen den verschiedenen Sprachregionen eine reibungslose Zusammenarbeit erfordert.

IMMER GRÖßERER ADMINISTRATIONS-AUFWAND. Im Weiteren ist die Tendenz ersichtlich, dass die Prüfungsteilnehmer vermehrt ihre Resultate hinterfragen, was sich wiederum in einer erhöhten Anzahl Rekurse niederschlägt. Hierfür sind die Anforderungen ebenfalls komplexer geworden, da das SBFi (Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation) sowie die Prüfungsteilnehmer, berechtigterweise, ausführliche und schlüssige Stellungnahmen erwarten.

Darüber hinaus hat die Immobilienwirtschaft eine grosse Anziehungskraft, sodass sich vermehrt Personen aus anderen Berufsbranchen für eine Prüfungszulassung melden. Diese Dienstleistung wird im Inter-



esse der Branche unentgeltlich angeboten, sodass zusätzliche potenzielle Fachkräfte der Immobilienwirtschaft zur Verfügung stehen. Die Abklärungen sind jedoch entsprechend zeitintensiv und aufwendig.

Die Durchführung der Prüfungen ist sicher die Hauptaufgabe der Prüfungskommission. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die Prüfungen nur den entsprechenden Stellenwert in der Branche geniessen, solange sie die hohen Praxisanforderungen widerspiegeln. Die Prüfungskommission sfpkw ist daher bestrebt, in regelmäßigen Abständen die Wegleitungen und gegebenenfalls die Prüfungsordnungen an neue Anforderungen aus der Berufspraxis anzupassen. Hierfür werden Fachpersonen aus ausgewählten Unternehmen

interviewt, Umfragen gemacht und die Antworten sorgfältig ausgewertet.

Auf jeden Fall wird die Prüfungskommission sfpkw weiterhin dafür sorgen, dass die Anforderungen an die Prüfungen und die Bedürfnisse der Teilnehmer miteinander harmonisieren. Bei dieser Gelegenheit bedankt sich die Prüfungskommission sfpkw bei allen PK-Mitgliedern, Oberexperten, Experten und bei allen anderen Personen für ihr grosses Engagement. ●



***DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

HWZ Hochschule für Wirtschaft



CAS Center Management
Januar 2016

Bitte an folgende Anschrift senden:
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
Claudio Müller, Studiengangsleiter
Lagerstrasse 5, 8021 Zürich
Tel. 043 322 26 35 oder 079 405 09 47
claudio.mueller@fh-hwz.ch

Anmeldeformular

Frau Herr Vorname / Name

Firma

Strasse

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Unterschrift

Mängelrecht – ein Minenfeld

Die Misere mit den Mängelrechten im Stockwerkeigentum beginnt oft bereits bei der Gestaltung der Werk- und Kaufverträge. Als Verwalter gerät man leicht zwischen die Fronten, weshalb solche Sondermandate nur mit Umsicht angenommen werden sollten.



Referenten des Herbstanlasses (v. l. n. r.): Michel de Roche, Pierre Dietziker, Maurice Moser.

IVO CATHOMEN* • **GUT BESUCHTER HERBSTANLASS.** Wo Stockwerkeigentum auf Mängelrecht trifft, wird's komplex. Regelmässig stehen dann die Verwalterinnen und Verwalter der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft im Fokus, die für die Mängelrüge Formalitäten, Verträge, Abläufe und Fristen im Griff haben müssen. Die Fachkammer Stockwerkeigentum (SVIT STWE) empfiehlt den Verwaltern, im Rahmen ihres gängigen Verwaltungsmandates die Finger vom Mängelwesen zu lassen – zu hoch ist der Aufwand, zu gross die Gefahr, dass am Schluss alle Beteiligten unzufrieden sind. Wer dieses Feld dagegen mit offenen Augen betritt, muss sich der Ausgangslage, der Anforderungen und des Aufwandes bewusst sein und die Leistungen im Rahmen eines Sondermandates vereinbaren.

Am Herbstanlass von Mitte November im Gard du Nord in Basel beleuchtete die SVIT STWE Facetten des Mängelrechts an der Schnittstelle zum Stockwerkeigentum und zur Verwaltung der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft.

MÄNGELRECHT AN UND FÜR SICH. Die erfolgreiche Rüge von Mängeln von Leistungen im Rahmen eines Werkvertrags ist

im Bauwesen per se nicht immer einfach. Formelle Hürden wie die Einhaltung von Rügefristen und die Analyse der Vertragswerke stellen die Besteller des Werks vor Herausforderungen.

Besteht ein Werkvertrag, so hat der Besteller das Recht, die unentgeltliche

reiche Durchsetzung der Mängelrechte ist die Einhaltung von Formalitäten. So muss der Kunde das Werk unmittelbar nach der Übergabe auf seine Mängelfreiheit prüfen und allfällige Mängel rügen. Zudem verjähren Mängelrechte innert fünf Jahren. Ist die SIA Norm 118 in

» Finger weg von der Übernahme von der Mängelrüge im Pauschalhonorar!«

MICHEL DE ROCHE

Nachbesserung zu verlangen. Haben die Parteien die SIA Norm 118 in den Vertrag einbezogen, so hat der Unternehmer bzw. der Verkäufer zunächst das Recht, den Mangel auf dem Wege der Nachbesserung zu beseitigen. Erst wenn er dies nicht tut, kann der Kunde – sofern er die Nachbesserung nicht durchsetzen will – wandeln oder mindern. Zusätzlich steht ihm nach der Rechtsprechung das Recht zu, die Nachbesserungskosten vom Unternehmer bevorschussen zu lassen. Voraussetzung für die erfolg-

den Vertrag einbezogen, so besteht eine zweijährige Rügefrist, während welcher der Kunde uneingeschränkt Mängel rügen kann. Danach muss der Kunde – wie auch unter der gesetzlichen Regelung – beweisen, dass es sich um einen verdeckten Mangel handelt, den der Kunde erst nachträglich entdeckt und sofort gerügt hat.¹

Der Stockwerkeigentümer kann eigenständig und unabhängig handeln und einen Mangel rügen, soweit sein im Sonderrecht stehendes Miteigentum an



der Liegenschaft betroffen ist. Geht es jedoch um Gemeinschaftsteile, so bedarf es in der Regel eines spezifischen Beschlusses der Gemeinschaft, mit dem alle – auch die überstimmte Minderheit – in das Verfahren eingebunden und finanziell verpflichtet wird. Die Gemeinschaft kann aber nicht selbst, sondern nur durch einzelne oder mehrere Eigentümer handeln. Das ist mit ein Grund, warum das Mängelwesen nicht in den üblichen Aufgabenkreis des Verwalters fällt, sondern durch Vollmacht jedes Mit-eigentümers mandatiert werden muss.

Angesichts dieses aufwendigen Verfahrens in der Gemeinschaft und enger Mängelfristen gehört das Mängelwesen bereits früh auf die Traktandenliste der Eigentümersammlung. Sinnvollerweise werden die Planung nach der 2-Jahre-Abnahme an die Hand genommen, das Budget gesprochen und im vierten Jahr konkrete Beschlüsse gefällt.

Am Herbstanlass zum Thema «Werkvertragliche Mängel im Stockwerkeigentum: Was tun?» referierten Michel de Roche, Advokat und Präsident der SVIT STWE, Maurice Moser, Advokat und Notar, sowie Pierre Dietziker, dipl. Bauingenieur ETH/SIA, Dietziker Partner Baumanagement AG. Es begrüßten Michel Molinari, Präsident SVIT beider Basel, und Petra Grognuz, Vizepräsidentin SVIT STWE.

PROBLEME BEGINNEN FRÜHER. Wie die Praxis zeigt, beginnen die Probleme der Eigentümer aber bereits früher, weil sich Unternehmer durch einseitige Werkverträge gegenüber privaten Bauherren und unvorteilhafte Kaufverträge gegenüber Stockwerkeigentümern schadlos halten. Dies zeigt ein Vergleich der Kräfteverhältnisse von Unternehmern gegenüber privaten und professionellen Bauherren. Während Unternehmer gegenüber professionellen Bauherren umfassende Ga-

» Der Beizug externer Unterstützung nimmt den Verwalter aus der Schusslinie und schafft Vertrauen.«

PIERRE DIETZIKER

rantien leisten, Sicherheiten bereitstellen und Strafbestimmungen zustimmen müssen, bleibt der private Bauherr im Kräfteressen auf der Strecke. Als «Einmalbesteller» muss er dem Unternehmer weitreichende Vorteile zugestehen – angefangen von Vorauszahlungen ohne Garantien und Leistungen bis hin zur

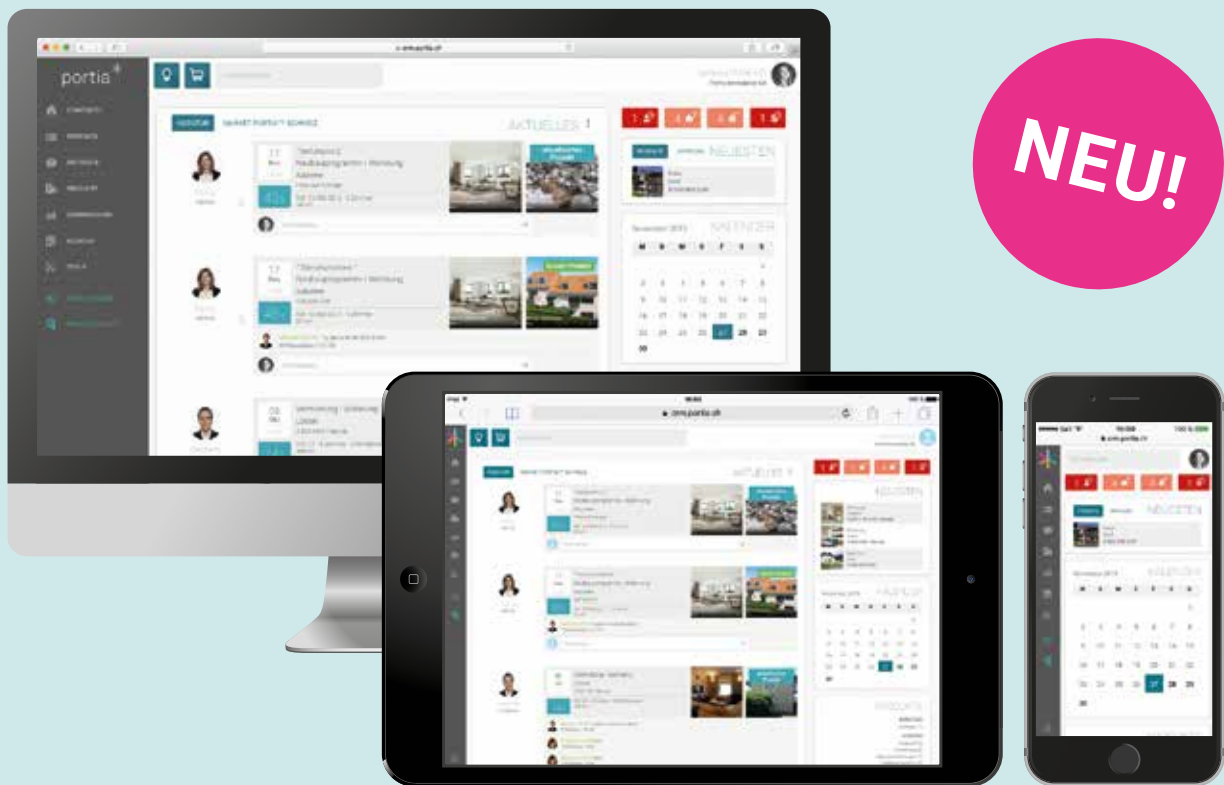
bedingungslosen Schlusszahlung bei Schlüsselübergabe. Generalunternehmer zwingen zudem dem Käufer die Übernahme der Mängelrechte auf, um sich vom aufwendigen Verfahren gegenüber Subunternehmern zu entlasten. Für den Bauherrn bedeutet dies aber einen ungleich grösseren Aufwand.

Unter den Referenten am Herbstanlass war man sich einig, dass Abtretungsklauseln nicht akzeptiert werden sollten und von seriösen Generalunternehmern

auch nicht gefordert werden. Im Stockwerkeigentum liegen die Werk- und Kaufverträge jedoch bereits vor, bevor die potenziellen Käufer überhaupt ins Spiel kommen. Vertragsänderungen sind dann kaum mehr möglich und hätten überdies zur Folge, dass Stockwerkeigentümer aufgrund unterschiedlicher Kaufverträge unterschiedliche Rechte hätten.

NOTARIELLE BEGLAUBIGUNG VON WERKVERTRÄGEN. Die Empfehlung der Expertenrunde geht dahin, bereits die Werkver-

Die Lösung für Ihre Agentur: Portia startet eine neue Makler-Software



Verwaltung Ihrer Immobilien

- Eine Lizenzgebühr für eine unbegrenzte Anzahl Benutzer
- Einfache und selbsterklärende Benutzung
- Erstellung Ihrer Exposés
- Matching zwischen Ihren Objekten und den potentiellen Kunden

Verwaltung Ihrer Agentur

- Dashboard mit Ihren Statistiken
- Übersicht der Tätigkeiten der Makler
- Übersicht der Tätigkeiten Ihrer Mitbewerber
- Akquisition neuer Mandate

Multipublikation

- Weiterleitung Ihrer Objekte an alle Immobilienportale
- Bewirtschaftung der eigenen Homepage
- Bewirtschaftung Ihrer App's
- U.v.m.

MLS

- Objektsharing zwischen CRM Portia Nutzern möglich

Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose Demo-Version
www.portia.ch oder unter Telefon 044 386 64 44.

portia

träge notariell beglaubigen zu lassen. Dies schafft einerseits Rechtssicherheit für die Auftraggeber und andererseits die Grundlage für den nachfolgenden Kaufvertrag. Dem Notar kommt zudem die Aufgabe zu, den Laien-Käufer auf Fallen im Vertrag aufmerksam zu machen und ihn vor Übereilung zu schützen. Während bei Handänderungen von Bestandesliegenschaften eine Freizeichnungsklausel nachvollziehbar ist, hat sie bei Neubauten keine Berechtigung. Zudem dürfte durchaus über Konventionalstrafen sowie strengere Gewährleistungen und Zahlungsregelungen verhandelt werden.

VERTRAGLICHE REGELUNG DER VERWALTUNG. Selbst bei ausgewogenen Verträgen können Mängelrügen zeitraubende und nervenaufreibende Verfahren unter Zeit-

druck bedeuten. Ist die Wahrnehmung der Mängelrechte nicht im Pflichtenheft des Verwalters aufgeführt, liegt diese Aufgabe unverändert in der Verantwortung der einzelnen Eigentümer. Um aber Missverständnisse auszuräumen, sollte das Mängelwesen im Verwaltungsmandat explizit ausgeschlossen werden. Für den Verwalter ist der Aufwand zu Beginn eines Mandates nämlich nicht abschätzbar. Mit zunehmender Dauer der Verfahren steigen die Ungeduld der Eigentümer und ihre Unzufriedenheit, was auf den Verwalter zurückfällt. Nicht selten verliert dieser ein Mandat bereits nach wenigen Jahren – und das nach einem anfänglich überdurchschnittlichen Initialaufwand. Ein Mandat für das Mängelwesen sollte daher unbedingt gesondert sowie hinsichtlich Aufwand und Entschädigung offener vereinbart werden. Eine

Empfehlung der Experten an die Verwalter geht überdies dahin, möglichst früh Baufachleute und Juristen als Experten für die Verfahren beizuziehen. ●

¹ Siehe dazu Michel de Roche: «Mängelrechte im STWE», in: ImmoBilia 2015, Seite 44f.

AUSBLICK AUF DAS PROGRAMM 2016

Petra Grognez informierte am Herbstanlass über die Anlässe des kommenden Jahres. So werden die Veranstaltungsreihe «Fit für Stockwerkeigentum» und die ERFA-Gruppen weitergeführt und ausgebaut. Überdies sind Seminare zum Schwerpunktthema soziale Kompetenz geplant. Der Herbstanlass vom November wird die Kammer voraussichtlich in den Raum Zürich führen.



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

Managen Sie ein Shoppingcenter!

Dieser Zertifikatslehrgang deckt alle relevanten Fragen rund um das Shoppingcentermanagement ab. Direkt beim Zürich HB.

CAS Center Management

Jetzt zum persönlichen Beratungsgespräch anmelden.

fh-hwz.ch/cascentermanagement

HWZ | Hochschule für Wirtschaft Zürich

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINAR
BESTELLERKOMPETENZ
IM FACILITY MANAGEMENT
16.12.2015

INHALT
In der Schweiz werden jährlich FM-Drittleistungen für etliche Mrd. CHF zugekauft oder outgesourct. Diesem Umstand wird bei der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung bisher kaum Rechnung getragen. Dieses Seminar vermittelt die wichtigsten Strategien zum erfolgreichen Bestellen und Beauftragen.

- PROGRAMMSCHWERPUNKTE**
- Rolle der Beschaffung im Facility Management
 - Facility Management im Lebenszyklus der Immobilie
 - Beschaffungsstrategie
 - Beschaffungskonzepte
 - Operativer Beschaffungsprozess

ZIELPUBLIKUM
Immobilienbewirtschafter und -vermarkter, Bauherrenberater und -vertreter, Architekten und Ingenieure, Eigentümer von Wohn- und Geschäftsimmobilien.

- REFERENTEN**
- Dr. Stephan Bergamin, CFO Gearbulk Group
 - Steffen Gürtler, Move Consultants

VERANSTALTUNGSORT
16.12.2015:
Hotel Four Points by Sheraton,
8045 Zürich-Sihcity,
8.30 bis 16.00 Uhr

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

INTERAKTIVES SEMINAR
MEDIATIONSFÄLLE IM IMMOBILIENBEREICH – GRUNDLAGEN DER MEDIATION, VERFAHREN, METHODEN
20.01.2016

INHALT
Bei Streitfällen im Immobilienbereich wird immer noch häufig der Weg an die Schlichtungsstelle oder ein Gericht eingeschlagen. Lange Verfahren, hohe Kosten und oft nicht nachhaltige Lösungen könnten dabei mit einer Mediation vermieden werden. Der Immobilienbereich bietet sich dabei besonders gut an: Auseinandersetzungen zwischen Käufern, Verkäufern und Maklern, Streitigkeiten zwischen Nachbarn, Divergenzen zwischen Eheleuten in Scheidung, Erbgemeinschaften, unterschiedliche Immobili-

enbewertungen und weitere Auseinandersetzungen können im Rahmen einer Mediation gelöst werden, ohne dass es zu einer Gerichtsverhandlung kommen muss. Insbesondere, wenn die Parteien künftig weiter miteinander in Kontakt stehen (müssen), erscheint die Konfliktlösung auf dem Weg der Mediation sinnvoll.

- PROGRAMMSCHWERPUNKTE**
- Verfahren
 - Methoden
 - Verlauf (in Form eines Workshops)
 - Rechtliche Grundlagen (Einfluss der ZPO auf die Mediation)



Livit AG Real Estate Management Altstetterstrasse 124 8048 Zürich www.livit.ch

Wir machen Immobilien profitabler.

«Als Experten für Bewirtschaftung, Baumanagement und Vermietungsmanagement entwickeln wir den Wert Ihrer Immobilien professionell und mit Begeisterung.»

Andreas Ingold, Vorsitzender der Geschäftsleitung





ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus der gesamten Immobilien- und Baubranche sowie Personen, die sich generell für das Instrument der Immobilienmediation interessieren.

REFERENTIN

Carol Wiedmer, Rechtsanwältin, Dr. iur., Mediatorin SVM und Erwachsenenbildnerin mit FA.

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Arte, 4600 Olten, 8.30 bis 17.00 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 Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatz-Teilnehmende werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Anmeldeformular

Seminare und Tagungen



Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen:
SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, info@svit-sres.ch

Bestellerkompetenz
16.12.2015

Mediationsfälle im Immobilienbereich
20.01.2016

SVIT-Mitglied Ja Nein

Frau Herr Vor-/Name

Firma

Strasse

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Unterschrift



**schweizerische
fachprüfungskommission
der immobilienwirtschaft**

Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienbewertung 2016

Anfang Mai 2016 wird die Berufsprüfung Immobilienbewertung 2016 durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 25. April 2012 und gemäss der Wegleitung vom 26. November 2015.

Prüfungsdaten Dienstag 10. Mai 2016 & Mittwoch 11. Mai 2016 (schriftlicher Teil)
Donnerstag 12. Mai 2016 & Freitag 13. Mai 2016 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Piora Business Center, 8302 Kloten

Prüfungsgebühr CHF 2700.–

Anmeldeschluss Freitag, 5. Februar 2016 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage. Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Homepage unter www.sfpk.ch – Prüfungen – Bewertung eingesehen oder heruntergeladen werden.

Sekretariat SFPKIW
c/o SVIT Schweiz
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
E-Mail info@sfpk.ch



**commission suisse
des examens
de l'économie immobilière**

Publication/Annonce

Examen professionnel d'experte / d'expert en estimations immobilières 2016

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral d'experte et d'expert en estimations immobilières aura lieu en mai 2016.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 25 avril 2012 et aux directives du 26 novembre 2015.

Dates de l'examen Mardi 10 et mercredi 11 mai 2016 (partie écrite)
Jeudi 12 et vendredi 13 mai 2016 (partie orale)

Lieu de l'examen Lausanne

Taxe d'examen CHF 2700.–

Clôture des inscriptions Vendredi 5 février 2016 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet :

Nouveau : inscription en ligne

<http://www.sfpk.ch/fr/examens/estimation.html>

ou commandés à l'adresse suivante :

Commission suisse des examens
de l'économie immobilière (CSEEI)
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
E-Mail info@cseei.ch



**commissione
d'esame professionale
dell'economia immobiliare svizzera**

Inserzione / pubblicazione

Esame professionale di esperti in Stime immobiliari 2016

Nel mese di maggio 2016 si terrà l'esame di esperti in Stime immobiliari.

L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 25 aprile 2012 e secondo le linee guida del 26 novembre 2015.

Date dell'esame Martedì 10 maggio 2016 e mercoledì 11 maggio 2016 (esame scritto)

Giovedì 12 maggio 2016 e venerdì 13 maggio 2016 (esame orale)

Luogo dell'esame Ticino

Tassa d'esame CHF 2700.–

Termine d'iscrizione: Venerdì 5 febbraio 2016 (timbro postale)

L'iscrizione avviene tramite la nostra Homepage. La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito <http://www.sfpk.ch/it/esami/stima.html> oppure può essere ordinato presso:

SFPKIW
c/o SVIT Schweiz
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
E-mail info@sfpk.ch

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Sachbearbeiterkurse (SB) bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, angehende Assistent/-innen und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten. Genaue Angaben und Daten sind auf www.svit.ch unter den Regionen ersichtlich. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangsleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

☉ SACHBEARBEITERKURSE

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN FÜR MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT (SB1)

SVIT Aargau

20.02.2016 – 21.05.2016
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

13.08.2016 – 05.11.2016

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

SVIT Bern

02.05.2016 – 03.09.2016
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

08.01.2016 – 09.04.2016
Freitag, 18.00 – 21.45 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr, Chur

SVIT Ostschweiz

Januar 2016 und August 2016
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Solothurn

16.02.2016 – 28.06.2016
Dienstag, 18.00 – 21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Ticino

da febbraio 2016
lunedì/giovedì, ore 18.00 – 21.15 Uhr
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

04.01.2016 – 21.03.2016
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

SVIT Aargau

27.08.2016 – 26.11.2016
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern

14.03.2016 – 25.06.2016
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Januar 2016
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

da settembre 2016
martedì, ore 18.00 – 21.15 Uhr
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

12.01.2016 – 12.04.2016
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN STOCKWERKEIGENTUM SVIT (SB3)

SVIT Aargau

27.10.2016 – 15.12.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
(ausser 24.11.2016)
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern

28.04.2016 – 23.06.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Juni 2016
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

Ottobre – Novembre 2016
giovedì, ore 18.00 – 20.30

SVIT Zürich

11.04.2016 – 27.06.2016
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

SVIT Aargau

Modul 2: 19.10.2016 – 07.12.2016
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

Modul 2: 20.01.2016 – 02.03.2016
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

Modul 1: 12.01.2016 – 15.03.2016
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

Modul 2: 22.03.2016 – 11.05.2016

Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Modul 1: März 2016
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

Modul 2: Mai 2016

Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zürich

Modul 1: 11.01.2016 – 14.03.2016
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr

Modul 2: 11.04.2016 – 20.06.2016

Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

IMMOBILIENBEWERTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

SVIT Bern

06.09.2016 – 24.11.2016
Di und Do, 17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

August 2016, Samstag, 08.30 – 12.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

12.01.2016 – 17.05.2016
Lunedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

25.08.2016 – 15.12.2016
Donnerstag, 18.00 – 20.45 und
Samstag, 9.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

☉ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

13.01.2016 – 17.02.2016
Examen: 09.03.2016
06.04.2016 – 11.05.2016
Examen: 25.05.2016
A 5 minutes de la gare de Genève

☉ SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

- Bewirtschaftungsassistent für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistent für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistent
- Vermarktungsassistent
- Immobilienbewertungsassistent

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

SVIT Swiss Real Estate School AG
www.svit-sres.ch

Für die Romandie

(Lehrgänge in französischer Sprache)
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch
(Prüfungen in französischer Sprache)
CSEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 99
alexandra.antille@cseei.ch



In Ticino

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 89
CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o Marcel Manser
IT3 St. Gallen AG
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen
T 071 226 09 20, F 071 226 09 29
marcel.manser@it-3.ch

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangseleitung: Hans-Jörg Berger, Sekretariat:
Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7002 Chur
T 081 257 00 05, F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangseleitung/Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 35, CP 1221,
6830 Chiasso,
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG:
SVIT Swiss Real Estate School,
c/o HMZ academy AG,
Neuhofstrasse 3a, 6340 Baar
T 041 560 76 20,
info@hzmz-academy.ch

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Geschäftsstelle
Josefstrasse 53,
8005 Zürich
Tel. 043 333 36 65,
Fax. 043 333 36 67
info@okgt.ch,
www.okgt.ch

BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIEN-TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

SVIT beider Basel: siehe www.okgt.ch
SVIT Bern: siehe www.okgt.ch
SVIT Graubünden: siehe www.okgt.ch
SVIT Ostschweiz: Auskunft erteilt Rolf Nobs, Resida Treuhand AG, Bazenheid, T 071 932 60 20
SVIT Zürich: siehe www.okgt.ch

ANZEIGE

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot



SwissCaution wurde 1991 gegründet und ist die 1. Schweizer Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftsmietverträge.

Mit einem Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 650 Millionen und mehr als 170'000 zugehörigen Kunden, welche einen Mietwert von CHF 3 Milliarden repräsentieren, ist SwissCaution der Marktführer für die Mietkaution in der Schweiz.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und noch dazu einen qualitativ hohen wie zügigen Service.

T. 0848 001 848 - www.swisscaution.ch

swisscaution
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUTION

Gemeinsam Erfolge generieren!

Wenn Sie nebst der Freude an Verkaufserfolgen auch viel unternehmerische Energie und ein ausgeprägtes partnerschaftliches Denken mitbringen, dann könnten Sie unser neues Teammitglied in der Immobilienvermarktung werden.

Niederlassungsleiter/in Immobilienvermarktung Zürich

Diese Aufgaben warten auf Ihre Umsetzungsstärke:

- Mit Ihrem unternehmerischen Denken führen Sie den Standort Zürich und bauen diesen zielgerichtet weiter auf
- Sie wirken bei der Festlegung des Budgets und der Standortstrategie mit
- Sie pflegen einen intensiven Kontakt mit Verkäufern und Käufern
- Sie akquirieren Aufträge und bauen das Vermarktungsgeschäft weiter aus
- Sie übernehmen die Ansprache von potenziellen Auftraggebern sowie den Aufbau und Unterhalt des eigenen Netzwerkes
- Sie prüfen die Markttauglichkeit von Objekten sowie Projekten
- Sie sind verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung von Vermarktungsstrategien

Das sind Ihre Erfolgsmerkmale:

- Sie verfügen über den eidg. Fachausweis als Immobilienvermarkter/in oder einen Fachhochschulabschluss im Immobilienbereich (z.B. Curem)
- Sie setzen Ihr hoch ausgeprägtes Kommunikationsgeschick täglich ein
- Hohe Dienstleistungsorientierung und zeitliche Flexibilität sind für Sie selbstverständlich
- Mehrere Jahre Berufserfahrung im Immobilienbereich (Verkauf oder Erstvermietung) sind bereits in Ihrem Rucksack
- Sie bringen Führungserfahrung mit und sind für Ihre Mitarbeitenden ein Vorbild

In uns werden Sie einen Arbeitgeber finden, der konsequent danach strebt, Überdurchschnittliches zu leisten. Um diesem Anspruch zu genügen, bauen wir auf ein starkes Team, das in jeder Beziehung getragen ist von partnerschaftlichem Denken und Handeln.

Herr Manuel Wiederkehr (jobs@markstein.ch / Mobile 079 609 91 04) freut sich, Ihre Bewerbungsunterlagen zu erhalten.

Markstein AG
Manuel Wiederkehr
Haselstrasse 16
CH-5401 Baden
www.markstein.ch





Die Stadt Illnau-Effretikon – zwischen Winterthur und Zürich gelegen – bietet mit ihren ländlichen und urbanen Gebieten, ihren Weilern und Zentren, attraktive Bedingungen für die rund 16 500 Einwohnerinnen und Einwohner. Das Team der Abteilung Hochbau engagiert sich für die städtischen Immobilien während des gesamten Lebenszyklus sowie für die Aufgaben rund um die Stadtentwicklung. Das städtische Immobilienportfolio ist breit gefächert und umfasst nebst Verwaltungs- auch Schulimmobilien, Freizeit- und Werkanlagen, das Alterszentrum sowie einige Wohnhäuser. Aufgrund der Pensionierung unseres Teamkollegen besetzen wir per 1. Mai 2016 oder nach Vereinbarung die Position als

IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER/IN 80 – 100 %

In dieser Funktion sind Sie dem Leiter Immobilien unterstellt und setzen sich für die nachhaltige Umsetzung der strategischen Vorgaben des Immobilien- und Portfolio-managements ein. Sie wirken mit bei der Erarbeitung des Konzepts für eine optimale Raum- und Flächenbewirtschaftung unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Instandhaltungs- und Bewirtschaftungskriterien und sorgen für dessen Einführung in die Praxis, die zielführende Realisierung und die stetige Weiterentwicklung. Dabei arbeiten Sie mit internen und externen Fachleuten zusammen und beraten Nutzer und Verwaltungsstellen im Fachbereich Immobilien. Die Mitarbeitenden des Abteilungs-Sekretariats stehen Ihnen bei administrativen Belangen zur Seite.

Sie sind eine umsetzungsstarke Persönlichkeit mit Erfahrung in einer vergleichbaren Position. Ihre Praxiskenntnisse haben Sie mit einer Ausbildung in der Immobilienbewirtschaftung und/oder im Facility-Management ergänzt. Mit Organisationstalent, Kommunikationsstärke und natürlicher Autorität gewährleisten Sie die Koordination und Vernetzung der Ansprüche aller Beteiligten. Ihr Interesse an der Mitarbeit in der öffentlichen Verwaltung und Ihre Ausrichtung auf ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit runden Ihr Profil ab.

Wir bieten Ihnen eine vielseitige, spannende und herausfordernde Aufgabe mit Gestaltungsspielraum in einer wertschätzenden und partnerschaftlichen Unternehmenskultur. Zudem profitieren Sie vom zentral gelegenen Arbeitsort mit bester Verkehrsanbindung sowie von Anstellungskonditionen, die sich sehen lassen können, wie z.B. Jahresarbeitszeit, mindestens fünf Wochen Ferien und ZVV-BonusPass-Rabatt.

Möchten Sie mit uns die Zukunft der Stadt Illnau-Effretikon gestalten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, vorzugsweise per Mail an personaldienst@ilef.ch oder per Post an die Stadt Illnau-Effretikon, Personaldienst, Märtplatz 29, 8307 Effretikon. Weitere Auskünfte gibt Ihnen gerne Walter Tobler, Leiter Immobilien, Abteilung Hochbau, unter 052 354 24 77.

Mehr über unsere Stadt erfahren Sie auf www.ilef.ch.

Weiches Wasser im Abo
für weniger als
1 Kaffee pro Tag?

Mehr Infos
finden Sie im Video
www.kalkmaster.ch



KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

Statt Investitionen – ein günstiger Aboservice vom Spezialisten. Sie haben immer ein neuwertiges Top-Gerät im Einsatz, Salzlieferung, Kontrollbesuche und 100 % Garantie inbegriffen.

- **KalkMaster erhöht die Werterhaltung Ihrer Liegenschaft.**
- **Verhindert verkalkte Armaturen, Geräte und Duschköpfe.**
- **Reduziert Ihren Wasch-, Dusch- und Putzmittelverbrauch.**
- **Steigert Ihre Lebensqualität spürbar.**
- **Rechnet sich auch für Stockwerkeigentümer und Verwaltungen, weil er mehr spart als er kostet.**

Doppelenthärtungsanlage
KM2 mit intelligenter
Hygieneregeneration

 **atlis**
more than water

Atlis AG
Pumpwerkstr. 25
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

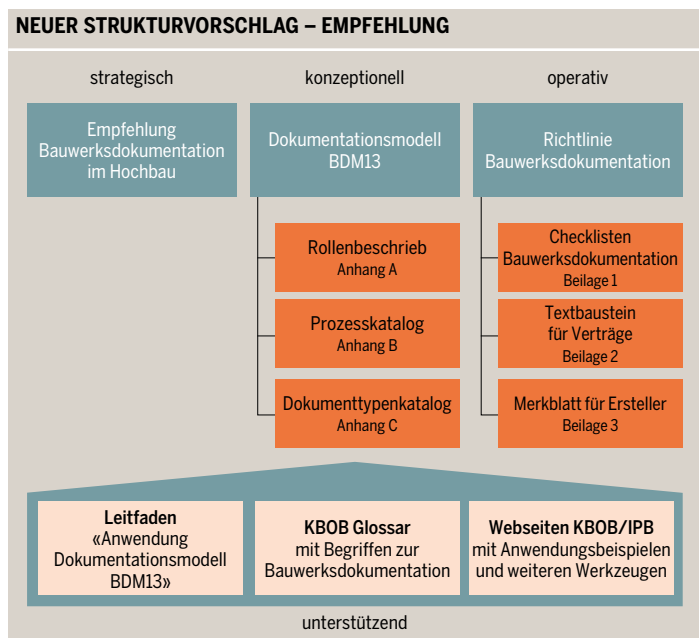
Atlis AG
Schlössliweg 2-6
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

Mehr Transparenz für Gebäude

Zusammen mit KBOB und IPB hat die KUB eine Empfehlung zur fachgerechten Dokumentation von Bauwerken erarbeitet. Die neue Empfehlung könnte in Zukunft ein wichtiges Hilfsmittel für die Branche werden.



Die von der KUB erarbeitete Empfehlung umfasst drei Hauptdokumente.

RETO WESTERMANN* • **SCHLECHT DOKUMENTIERT.** Bei Fahrzeugen oder technischen Anlagen erhalten die Besteller in der Regel eine umfangreiche Dokumentation. Sie bildet die Grundlage für den sicheren Betrieb, den Unterhalt und – vor allem im Fall technischer Anlagen – für spätere Garantie- und Anpassungsarbeiten. Eine solche Dokumentation würde eigentlich auch zu jedem Gebäude gehören. In der Praxis, so die Erfahrung vieler Fachleute, sind die mitgelieferten Unterlagen aber oft zu wenig ausführlich, nicht nachgeführt oder fehlen ganz. Die Folge: Unter Umständen ist der Betrieb von Gebäuden weniger effizient, als es eigentlich möglich wäre, und bei späteren Instandhaltungs- oder Instandsetzungsarbeiten müssen zuerst umfangreiche Abklärungen gemacht werden. Ein Beispiel: Fehlen die Planunterlagen des Bauingenieurs zum Aufbau und zur Tragfähigkeit einer Decke, braucht es bei späteren Nutzungsänderungen oder Umbauten zuerst aufwen-

dige Abklärungen und eventuell sogar Sondierbohrungen, um die Belastungsgrenze zu ermitteln.

Das sollte eigentlich nicht sein, denn die Ordnungen des SIA für die Planer im Baubereich sehen auch die Bereitstellung der nötigen Dokumentation sowie ein Honorar für den damit verbundenen Aufwand vor. Dieses Honorar wird in der Regel von den Planern auch verrechnet. Sind die Unterlagen unvollständig, bezahlt der Bauherr also für eine Leistung, die er nicht erhält, und muss später – wie im Beispiel gezeigt – unter Umständen nochmals Geld für nachträgliche Abklärungen aufwenden.

MEHR TRANSPARENZ. Um Abhilfe und Klarheit zu schaffen, hat die Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren (KBOB) zusammen mit der Interessengemeinschaft privater professioneller Bauherren (IPB) 2013 die Empfehlung «Bauwerksdokumentation

im Hochbau» erarbeitet. Diese wurde mit verschiedenen Vorlagen sowie Richtlinien ergänzt und während 18 Monaten geprüft. Die endgültige Version wird im Verlauf des Jahres 2016 zur Verfügung stehen.

Am Projekt hat auch die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) mitgewirkt. «Ziel der Empfehlung ist es, dass Bauherr und Betreiber durch die gelieferte Dokumentation grösstmögliche Transparenz über ein Gebäude erhalten», sagt Tom Häberli, der für die KUB an der Empfehlung mitgearbeitet hat. Diese umfasst drei Bereiche:

- Projektdokumentation
 - Objektdokumentation
 - Archivdokumentation.
- Für alle drei Bereiche, die wiederum in sechs Phasen gegliedert sind, wird mithilfe detaillierter Checklisten der Informationsfluss sichergestellt. So wissen alle Beteiligten, wann welche Dokumente und in welchem Detaillierungsgrad bereitstellen muss. Das bietet folgende Vorteile:

- Die Dokumente helfen in der Planungsphase beim baubegleitenden Facility-Management und später beim Betrieb des Gebäudes.
- Durch die Checklisten bemerken Planer und Bauherr frühzeitig, falls sie Dinge am Bau vergessen haben.
- Die Liste der zu liefernden Dokumente sollte künftig direkt in die Verträge mit den jeweiligen Planern integriert werden. So ist verbindlich festgelegt, wann geliefert werden muss.

Das neue Instrument überzeugt: «Die Empfehlung ist für die Realisierung und Bewirtschaftung von Gebäuden ein wirklich gutes Hilfsmittel», sagt KUB-Mitglied Häberli. Derzeit laufen aber noch einige Verbesserungsarbeiten. Beispiels-

weise bei den Checklisten, die in einer ersten Phase als Excel-Dokument bereitgestellt wurden. «Aufgrund der Vielzahl an Punkten, die geprüft werden müssen, ist das aber etwas unpraktisch», sagt Häberli. Gemäss KBOB soll als Ersatz dafür ab Mitte 2016 eine webbasierte Lösung zur Verfügung stehen.

IM RICHTIGEN MOMENT. Grundsätzlich sind die Empfehlung und die zugehörigen Hilfsmittel bereits zukunftsorientiert ausgelegt und können später beispielsweise in ein BIM-Modell (Building Information Modeling) integriert werden. Für die Bauherrenseite kommt die Empfehlung gerade im richtigen Moment, denn mit der Revision verschiedener Honorarordnungen des SIA, die zu Beginn dieses Jahres in Kraft getreten sind, wurde die Zuständigkeit der Planer für die Dokumentation reduziert. «Umso wichtiger ist es, als Bauherr vorgängig klar einzufordern, welche Dokumentationen gebraucht werden – dabei sind die Empfehlung und die zugehörigen Checklisten das passende Hilfsmittel», sagt Tom Häberli.

Mehr Informationen zur Empfehlung sowie Download der Checklisten unter www.kbob.admin.ch/Publikationen/Empfehlungen/MusterverträgeBauwerksdokumentation im Hochbau. •

VERANSTALTUNGSHINWEIS

Die Bauwerksdokumentation ist auch Thema des KUB-Lunchgesprächs am 12. Januar 2016 in Zürich. Weitere Informationen und ein Anmeldeformular finden Sie unter www.kub.ch/Agenda.



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

GIS-Systeme in der Bewertung

Zweimal jährlich trifft sich die Erfa-Gruppe der SEK Nordwestschweiz zu einem Erfahrungsaustausch. Der Herbstanlass befasste sich primär mit dem Thema «Geografische Informationssysteme in der Bewertung».



Präsentation neuer GIS-Tools in den Räumen der Basler Kantonalbank im Südpark.

MARCO PICCOLI* ●
VORSTELLUNG DES GIS-SYSTEMS. Als Referentin wurde Ruth Albrecht vom Amt für Geoinformation des Kantons Basel-Landschaft durch den Sitzungsleiter Hans Rudolf Hecht (Hecht Immo Consult AG Basel) vorgestellt. Im Verlauf ihres rund 45-minütigen Referats wurde das GIS (Geografische Informationssystem) des Kantons Basel-Landschaft

vorgelegt (www.geo.bl.ch). Obwohl viele der anwesenden Bewerber fast täglich mit dem Geo-Viewer BL arbeiten, waren viele Zuhörer überrascht, was die aktuelle Version alles kann. Spannend waren insbesondere zahlreiche neue Funktionen, so zum Beispiel die Möglichkeit, Höhenprofile darzustellen. Klickt man auf die entsprechende Schaltfläche in der grauen Leiste oberhalb der

Karte (Button mit Grafiksymbolen), werden Daten des digitalen Terrainmodells (rohe und unverbaute Topografie) und des Oberflächenmodells (beständige und sichtbare Oberfläche mit Gebäuden, Wäldern etc.) in unterschiedlichen Farben dargestellt. So lässt sich, in Ergänzung zu den Orthofotografien des Geo-Viewers oder den Luftaufnahmen von Googlemaps, der Geländeverlauf äusserst genau darstellen. Sehr hilfreich ist dabei die detaillierte Auflösung des Modells von nur gerade einem halben Meter. Dies erlaubt, ein Profil nicht nur über grössere Distanzen, sondern auch für einzelne Gebäude zu erstellen. Dank diesen Informationen kann sehr genau die Höhe einer Liegenschaft abgeschätzt werden, was wiederum die Berechnung möglicher Sanierungskosten erleichtert.

selber zu beschriftenden Karten. Dazu wählt man ebenfalls auf der grauen Leiste die Option «Zeichnen» aus. Mit Hilfe der aufgeklappten Werkzeuge lassen sich Flächen (Kreise, frei definierbare Formen und Rechtecke) markieren, deren Fläche anzeigen und beschriften. Ebenfalls in diesem Menü lassen sich unter «Punkt zeichnen» die Koordinaten des ausgewählten Punktes einblenden. Unter «Drucken» lässt sich nun die personalisierte Karte ausdrucken.

SUCHFENSTER AM BEISPIEL ÖFFENTLICHER VERKEHR. Die Frage nach der Erschliessung gehört zu den standardmässig zu erfassenden Informationen zu einem Objekt. Hilfreich dabei ist die Suchfunktion im linken oberen Bereich der Startseite. Gibt man beispielsweise das Stichwort «Öffentlicher Verkehr» ein und wählt die entsprechende Zeile, wird die ausgewählte Kartenebene eingeblendet. Klickt man nun auf den Pfeil neben der Kartenebene, erscheint ein Dropdown-Menü, in welchem die einzelnen Informationsebenen zum ÖV auch wieder abgewählt werden können. So lassen sich auf einfache Art und Weise Tram- und Buslinien mit den entsprechenden Haltestellen einblenden.

GIS-PLATTFORMEN DER ANDEREN KANTONE UND AUF BUNDESEBENE. Dass die GIS-Plattform ähnliche Funktionen aufweist wie diejenige des Kantons Basel-Stadt ist kein Zufall, da die beiden Ämter in engem Kontakt stehen. Mittlerweile verfügen alle Kantone über entsprechende GIS-Applikationen. Da der Aufbau Sache der Kantone ist, gibt es 26 eigene Lösungen mit unterschiedlichen Bedienungskonzepten.

Des Weiteren gibt es beachtliche Unterschiede beim

EIGENE KARTEN MIT FLÄCHEN, BESCHRIFTUNG UND KOORDINATEN. Ein weiteres Highlight sind die



CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

Weil ein CAFM-Portal einfach mehr Nutzen bringt, als eine übliche CAFM-Lösung!
 Wir zeigen Ihnen gerne den Unterschied:
www.campos.ch



Klicken Sie sich ins Flächen-, Portfolio-, Anlagen-, Sicherheits- und Facility Management von CAMPOS:
<https://www.campos.ch/video/flaechen>



Stand der Datenerfassung. Hilfreich ist sicher die Übersichtsseite mit allen Geoportalen der Kantone unter www.kkgeo.ch/geodatenportale/kantonale-geodatenportale.html.

Auf Bundesebene empfehlen sich die Karten unter map.geo.admin.ch, die eine Vielzahl von Informationen der einzelnen Bundesämter darstellen. Eine parzellenscharfe Auswahl ist hier jedoch nicht möglich. Nach dem spannenden und kurzweiligen Referat von Frau Albrecht folgte der zweite Teil des Austausches mit aktuellen Themen aus dem täglichen Arbeitsumfeld.

MARKTVERHÄLTNISSE IM EIGENHEIMBEREICH UND BEI MEHRFAMILIENHÄUSERN. Die im Verlauf der letzten Jahre eingeführten Auflagen im Bereich der Immobilienfinanzierung scheinen ihre Spuren hinterlassen zu haben. Insbesondere die ermittelten Werte im Eigenheimbereich stagnieren, an gewissen Lagen oder ab einer bestimmten Grösse (Thema Luxusobjekte) werden sogar rückläufige Werte ermittelt.

Ganz anders ist die Ausgangslage bei Anlageobjekten. Gerade bei kleinen Mehrfamilienhäusern, die auch für private Investoren von Interesse sind, werden Preise bezahlt, die oft weit über den ermittelten

Werten liegen. Viele Anleger scheinen mit einer tiefen Netorendite immer noch glücklicher zu sein, im Vergleich zu einer kaum feststellbaren oder gar negativen Verzinsung auf dem Konto. Entsprechend hoch sind die dafür aufzubringenden Eigenmittel. Um die teilweise grossen Differenzen zwischen den ermittelten Werten und den tatsächlichen Preisen zu glätten, haben einige Bewerter damit begonnen, Marktzuschläge auf die Werte zu rechnen. Eine ähnliche Situation gab es bereits bei selbstgenutztem Wohneigentum bis vor rund zwei Jahren.

Die nächsten Sitzungstermine (Frühling und Herbst

2016) werden Ende des Jahres in der Immo-bilia oder auf der Homepage der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT (www.svit.ch/sek.html) publiziert. Ebenfalls auf der Homepage finden Sie die wichtigsten Links zu den GIS-Applikationen. Wir danken der Basler Kantonalbank für die Gastfreundschaft, die sie uns an den beiden Sitzungen im Jahr 2015 zukommen liess. ●



***MARCO PICCOLI**
Der Autor ist Immobilienbewerter bei der Hecht Immo Consult AG und Vizepräsident SEK/SVIT.

Beherrschen Sie die ganze Immo-Klaviatur.

Dieses Masterstudium deckt alle relevanten Fragen rund um Immobilien ab. Direkt beim Zürich HB. Bis zu 100 % Arbeitstätigkeit möglich.

MAS Real Estate Management

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.

fh-hwz.ch/masrem

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Makler haben einen guten Ruf

Im Hotel Bellevue Palace führte die Schweizerische Maklerkammer Mitte Oktober 2015 ihre 10. Generalversammlung durch. Alle Geschäfte und die Wahl dreier neuer Vorstandsmitglieder wurden von den 43 anwesenden Mitgliedern genehmigt.



Gastreferentin Prof. Dr. Sita Mazumder: Die wichtigste Waffe gegen Terrorismus ist die Bekämpfung der Armut und die Investition in die Bildung in den Krisengebieten.

MÄNI FREI*

SERIOSITÄT AUF GANZER LINIE.

Mit einem strahlenden Gesicht begrüßte Herbert Stoop, Präsident der SMK, die Mitglieder, Fördermitglieder und Gäste zur Jubiläums-Generalversammlung. «Zehn Jahre sind zwar noch keine Tradition, aber ein wichtiger Schritt dazu», meinte er und fügte hinzu, «es zeigt die Bedeutung unse-

rer Kammer. Gerade in Zeiten, in denen sich immer mehr Anbieter im Markt tummeln, verlangen die Kunden nach einer qualitativen Differenzierung. Nur Immobilien-Makler, die eine fundierte Ausbildung und einen seriösen Leistungsnachweis vorlegen können, werden in die Kammer aufgenommen und erhalten das Gütesiegel «geprüfter Immobilien-Spe-

zialist». Alle vier Jahre erfolgt durch ein Audit eine erneute Überprüfung.»

Die Maklerkammer hat sich in den vergangenen zehn Jahren ihres Bestehens eine hervorragende Reputation verschafft und gilt als kompetente Standesorganisation der Branche. Das Ziel der nächsten Jahre ist es, die Kompetenz im Verbund mit den Mitgliedern

noch stärker in der Öffentlichkeit zu kommunizieren.

NEUER VORSTAND GEWÄHLT. Die statutarischen Geschäfte konnten speditiv erledigt werden. Der Bericht des Präsidenten, die Jahresrechnung und das Budget wurden von der Versammlung beinahe einstimmig genehmigt. Die Rechnung schliesst bei einem Umsatz von 273 000 CHF mit einem Gewinn von rund 11 000 CHF ab. Nach dem Rücktritt der Vorstandsmitglieder Hans Graf (Schaffhausen) und Walter Kehl (Erlenbach) galt es, diese Chargen neu zu besetzen. Kurt Bosshard (Ascona), Claude Ginesta (Zürich) und Christian Häle (Diepoldsau) wurden neu in den Vorstand aufgenommen und zusammen mit den übrigen Vorstandsmitgliedern unter Akklamation für zwei Jahre gewählt.

Habegger Immobilien GmbH

Stockwerkeigentum
Wohn- und Gewerbeimmobilien

Habegger Immobilien GmbH
info@hpim.ch | Tel.: 043 497 78 50





Neu im Vorstand der Schweizerischen Maklerkammer (v. l. n. r.): Kurt Bosshard (Ascona), Christian Häle (Diepoldsau) und Claude Ginesta (Zürich).

Im Zentrum der Aktivitäten des neuen Geschäftsjahres steht die Profilierung der Maklerkammer als die Standesorganisation der geprüften Immobilienspezialisten der Schweiz. Dazu stellte Mäni Frei, Kommunikationsberater der Kammer, in seinem Referat die Ziele und Massnahmen vor.

FINANZWEGE DER TERRORISTEN. Im Anschluss an die Generalversammlung begeisterte Prof. Dr. Sita Mazumder mit ihrem Referat «Die Wege der Terrorismusfinanzierung». Mazumder ist Dozentin am Institut für Finanzdienstleistungen Zug der Hochschule Luzern. Die Expertin für Wirtschaftskriminalität forscht seit Jahren zu den Themen Geldwäscherei, Korruption und Terrorismusfinanzierung.

«Wie viel hat der Anschlag auf das World Trade Center in New York von der Idee bis zur Realisierung gekostet?», fragte Mazumder in die Runde. Es wurden von den Anwesenden Zahlen von zwei bis 500 Millionen geboten. «Nein, leider kostet es sehr wenig, die ganze

Welt zu verändern», erläuterte die Professorin. «Mit dem Einsatz von 500 000 USD wurde ein weltweiter Schaden von total 500 Mrd. USD angerichtet.»

Sie zeigte auf, wie sich der Terrorismus durch Drogenhandel, Schmuggel, Spenden und legale Geschäftsaktivitäten finanziert. Es nütze wenig, die Banken zu verpflichten, die Herkunft der Kundengelder zu überprüfen. Denn die Geldmengen, welche an Terroristen bezahlt werden, seien Kleinstmengen – Terroristen agieren auch hier unauffällig. Zum Schluss fragte die Referentin: «Wie kann man den Terrorismus bekämpfen?» Ihre Antwort: Es sei fraglich, ob es dazu überhaupt eine Lösung gebe. Jedoch die wichtigsten Ansätze aus ihrer Sicht seien die Bekämpfung der Armut und die Investition in die Bildung der Bevölkerung in den Krisengebieten. ●



***MÄNI FREI**
Der Autor ist Kommunikationsbeauftragter der Schweizerischen Maklerkammer.

Mehr Transparenz beim Energieverbrauch

Das Funksystem von ista schafft die Basis für eine verbrauchsgerechte Datenerfassung und spürbare Energieeinsparungen. Alle Vorteile im Detail: www.ista.com/ch



ista swiss ag
Zofingerstrasse 61 • CH-4665 Oftringen
Tel.: +41 062 746 99 00
info@ista-swiss.ch • www.ista.com/ch



Gut bewertet

Mitte Oktober hat in Pontresina der Swiss Real Estate Campus zum Thema Bewertung stattgefunden. Mit dabei waren hochkarätige Referenten und der ehemalige Marathonläufer Viktor Röthlin als Motivationscoach.



Swiss Real Estate Campus 2015: Neben fachlichen Diskussionen über Immobilienbewertung durften die Teilnehmer ein vielfältiges Kulturprogramm geniessen.

TAYFUN CELIKER*

FACHLICHE VERTIEFUNG IN ANGENEHMER ATMOSPHÄRE. Bei strahlendem Sonnenschein und fast frühlingshaften Temperaturen fand in Pontresina vom 18. bis 20. Oktober 2015 der Swiss Real Estate Campus des SVIT Schweiz statt. Die äusseren Bedingungen beim Empfang waren ein gutes Omen für den bevorstehenden Anlass. Entsprechend heiter und aufgeräumt war die Atmosphäre beim Empfangsapéro im Hotel Kronenhof. Dass zwei arbeitsreiche Tage bevorstanden, tat der Vorfreude auf ein spannendes Programm keinen Abbruch, im Gegenteil. Im Zentrum stand in diesem Jahr das Thema Immobilienbewertung. Die Mischung aus Networking, exzellenten Referenten, kulinarischen Höhepunkten, unter-

haltsamen Rahmenprogrammen und die Unterbringung in einem der schönsten Hotels der Schweiz sind auch ein Teil des Erfolgskonzeptes der kleinen Schwester des Swiss Real Estate Forums. Das Schwerpunktthema wurde mit Bedacht ausgewählt. Die Bewertungen werden immer komplexer und verlangen entsprechende Professionalität. Zusammen mit vielen Experten konnten die rund achtzig Teilnehmer ihr Fachwissen auffrischen oder vertiefen. Mit dabei waren auch zahlreiche Absolventen der Ausbildung zum Fachausweis Bewertung. Nebst Referaten wurden in acht Workshops Themen wie beispielsweise Haftungsfragen, Mietzinsrisiko, Due-Diligence-Prozess, Steuern, Standards und Marketing angeboten.

MOTIVATION IST ALLES. Marathon-Europameister Viktor Röthlin begleitete die Teilnehmer als Motivationscoach durch den gesamten Anlass und sorgte mit viel Engagement, Humor und Kompetenz für Begeisterung. Seine Geschichten reichte er mit einigen privaten Episoden an, die so die wenigsten kannten. Ein äusserst sympathischer Athlet.

SWISS REAL ESTATE CAMPUS 2016

Der nächste Campus widmet sich dem Thema Mietrecht und findet vom 16. bis 18. Oktober 2016 wieder in Pontresina statt.



***TAYFUN CELIKER**
Der Autor ist Direktor des SVIT Schweiz.





Bewertung als Ultimatum-Spiel?

An der letzten Erfa, die Ende Oktober stattfand, diskutierten die SEK/SVIT-Experten vor allem die Bewertung von Dienstbarkeiten – im Speziellen ging es um den Wert von Ausnutzungs-Transfers anhand eines realen Falles.

STEPHAN WEGELIN* •

ALLES IST VERHANDLUNGSSACHE. Konkret gestaltet sich der Fall so, dass die Partei, welche die Ausnutzung veräussern kann, diese aufgrund von Grenz- und Waldabständen sowie der Tatsache, dass das Grundstück bereits überbaut ist, kaum nutzen kann. Denkbar wären kleinere Erweiterungsbauten, die jedoch die vorhandene Ausnutzungsreserve bei Weitem nicht aufzehren würden. Im Grunde ist für diese Partei die vorhandene Ausnutzungsreserve nicht viel wert. Die Partei, welche die Ausnutzung erwerben möchte, könnte sie jedoch tat-

sächlich in Bruttogeschossfläche ummünzen und würde daher im Falle eines Kaufs direkt profitieren. Im Grunde ist dieser Partei die Ausnutzung gleich viel wert wie Bauland.

Die Frage lautet nun, zu welchem Preis die Ausnutzung angeboten werden soll. Zur Vereinfachung soll hier der Wert von 1000 CHF pro Quadratmeter Bauland angenommen werden. Die Kaufinteressenten wären bei rationaler Handlungsweise also bereit, bis an die Grenze der vollen 1000 CHF zu gehen, da die Ausnutzung vollumfänglich im Bauwerk realisiert werden kann – mal davon

ausgegangen, dass die kaufwillige Partei keine Alternative hätte, anderweitig Ausnutzung zu erwerben. Diese Möglichkeit besteht zwar, allerdings ist dieser Weg mühsam und umständlich.

» Verhandlungen von Dienstbarkeiten basieren auf einem psychologischen Mechanismus.«

Im Grunde ist die Preisfestsetzung reine Verhandlungssache. Es gibt gemäss den anwesenden Experten keine Literatur, Tabellen oder Modelle, die beigezogen werden können. Für die Kaufinteressenten hat die Ausnutzung zwar nahezu den Wert des Baulandes von 1000 CHF, doch sie werden diesen Betrag nicht bezahlen wollen, da sie wissen, dass die Ausnutzung für die potenziellen Verkäufer im Grunde gar keinen Wert hat – also null Schweizer Franken. Die Verkäufer wiederum werden argumentieren, dass die Ausnutzung für sie selber zwar nicht viel Wert habe, jedoch für die Käufer dem Preis für Bauland entspreche.

GRENZEN AUSTESTEN. Das Bauchgefühl und der gesunde Menschenverstand sagt einem rasch, dass die Wahrheit irgendwo in der Mitte liegen wird, aber warum genau und vor allem wo genau zwischen 1000 und 0 CHF soll das sein? Hier kann das Ultimatumspiel von Werner Güth herangezogen werden: Einem Akteur A wird ein gewisser Betrag zur Verfügung gestellt. Hier von muss er einen Teil wählen und diesen einem ande-

ren Akteur B anbieten. Lehnt dieser den ihm angebotenen Teil ab, so muss auch A auf seinen Teil verzichten – und beide gehen leer aus. Nimmt B an, so erhält dieser das Angebot und A erhält den Rest.

Das Ausmass der Akzeptanz des Akteurs B liegt bei einer Teilung 50/50 erwartungsgemäss bei 100%, da dies allgemein als fair empfunden wird – beide bekommen schliesslich denselben Anteil. Bei 70/30 liegt

die Akzeptanz nur noch bei 90% und nimmt dann rapide ab, sodass bei einer Teilung von 80/20 nur noch die Hälfte einverstanden ist und bei 90/10 lediglich rund 35%. Das bedeutet, dass die Hälfte der Akteure B lieber auf 20% des Geldbetrags verzichtet, als sich ungerecht behandeln zu lassen, was eigentlich unlogisch ist, denn 20% geschenkt zu bekommen ist doch besser als nichts zu bekommen.

Verhandlungen von Dienstbarkeiten basieren auf diesem psychologischen Mechanismus. Ist die Dienstbarkeit der einen Partei im Grunde nicht viel wert, der anderen jedoch sehr viel, wird sich das Angebot im Durchschnitt bei rund 70% einpendeln. Das bedeutet, dass die Anbieter der Ausnutzung in etwa mit 700 CHF rechnen dürfen.

TERMIN VORMERKEN

Der nächste Erfahrungsaustausch findet am Mittwoch, 13. April 2016 um 9.15 Uhr im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof statt.



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

ANZEIGE

Die Dienstleistungen der Vebego AG

So individuell, wie Sie es wünschen

Facility Service nach Mass.

Schultag für Immobilienprofis

Was gibt es Neues aus dem Steuer- und dem Baurecht? Ostschweizer Immobilienprofis haben sich an der Kaderweiterbildung des SVIT Ostschweiz aufdatiert und mit Praxisfällen beschäftigt. Der Auftakt zu einer neuen Reihe von Weiterbildungsanlässen ist geglückt.

MARTIN SINZIG*

WEITERBILDUNGSREIHE GESTARTET. «Wir wollen unseren Mitgliedern hier in der Ostschweiz echten Mehrnutzen bieten», betont Marcel Manser, Vizepräsident des SVIT Ostschweiz und zuständig für die Erwachsenenbildung. Der Weiterbildungsanlass vom 14. November in St. Gallen befasste sich mit dem öffentlichen und privaten Baurecht, mit Steuern und insbesondere mit Mehrwertsteuerfragen rund um Immobilien.

Für diesen Weiterbildungstag, der gemeinsam mit der Akademie St. Gallen ausgerichtet wurde, konnten zwei ausgesprochene Fachleute als Dozenten gewonnen werden, nämlich Rechtsanwalt Marco Cottinelli als Fachanwalt SAV für Bau- und Immobilienrecht sowie Thomas Christen als eidg. dipl. Steuerexperte.



Gelungener Start: Immobilienprofis informieren sich am Kader-Weiterbildungsanlass des SVIT Ostschweiz über aktuelle Fälle aus der Praxis (Bild: Martin Sinzig).

STIEGER: «EINIGES MITGENOMMEN.» Mit 20 Teilnehmern war Marcel Manser zufrieden. Weitere Weiterbildungsanlässe sollen folgen, bekräftigte er die Absicht des SVIT Ostschweiz. Unter den Teilnehmern vom 14. November waren sowohl erfahrene Immobilienprofis als auch jüngere Kaderleute zu finden. Die Anwesenden sahen ihre Erwartungen durchaus er-

klärt Roger Stieger, Inhaber und Geschäftsführer der RT Immobilien Treuhand AG, Altstätten. Der eingesetzte Weiterbildungstag war für ihn keineswegs vergebens.

DIE OSTSCHWEIZ FÖRDERN. Baurecht und Steuerfragen betreffen jeden Immobilienprofi direkt oder indirekt, weiss Stieger als alter Fuchs genau. «Die Themen waren gut

Er halte seine Mitarbeiter an, sich ständig weiterzubilden. Da müsse er als Geschäftsführer ein Vorbild sein. «Früher habe ich selber unterrichtet, heute genieße ich den Unterricht.» Er finde es gut, dass der SVIT Ostschweiz eine solche Weiterbildung durchführe und nicht alles in Zürich stattfindet, sagt Stieger. «Wir sollten die Ostschweiz voranbringen und unsere Standesregeln hochhalten. Dazu gehört die Aus- und Weiterbildung.»

PRAXISTIPPS UND AUSTAUSCH. Auch Domenico Barletta, Teamleiter FM St. Gallen, Post Immobilien Management und Services AG, sah seine Erwartungen vollumfänglich erfüllt. «Vor allem konnte man aus der Praxis erfahren, wie sich die aktuelle Rechtsprechung entwickelt, und es wurden Themen behandelt, die uns im Tagesgeschäft tangieren.» Für

Barletta ist es als Teamleiter wichtig, auf dem Laufenden zu bleiben. Neben den vermittelten Inhalten schätzt er aber auch den Austausch mit seinen Kollegen.

Neuen Schwung nimmt Nadja Eigenmann, Bewirtschafterin bei der IT3 St. Gallen AG, in ihren Alltag mit. Sie hat 2007 ihren Fachausweis erworben. Dennoch sei es immer wieder interessant, Kenntnisse aufzufrischen, gerade in Rechtsfragen. Besonders die präsentierten Fallbeispiele böten für Nadja Eigenmann wichtige Hinweise, worauf in der Praxis zu achten sei. «Meine Erwartungen wurden absolut erfüllt», resümiert die Immobilienfachfrau. ●

» Früher habe ich selber unterrichtet, heute genieße ich den Unterricht.»

ROGER STIEGER, INHABER UND GESCHÄFTSFÜHRER DER RT IMMOBILIEN TREUHAND AG

füllt, wie die ersten Reaktionen zeigten. «Ich habe einiges mitnehmen können, das ich mir künftig vermehrt auf die Fahne schreiben kann», er-

gewählt, und ich fand es hilfreich, um mein Wissen aufzufrischen. Das Recht steht ja nicht still, sondern entwickelt sich konstant weiter.»



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

Besuchen Sie Energie 360° an der Swissbau

► **Energie 360° gestaltet die Zukunft sinnvoller Energieversorgung in der Schweiz. Mit Engagement, Kompetenz und einem starken Fokus auf erneuerbare Energien denkt Energie 360° das ganze Spektrum an Möglichkeiten neu. Dank einem hohen Verständnis für die spezifischen Anforderungen bietet Energie 360° jedem Kunden die individuell beste Energielösung – schnell, bequem und verlässlich.**

DAS GANZE SPEKTRUM AN ENERGIELÖSUNGEN – AN DER SWISSBAU 360° ERKUNDEN

Am Messestand von Energie 360° an der Swissbau in Basel erfahren Besucher mehr über die angebotenen, umweltfreundlichen Energielösungen und wie Energie 360° diese erfolgreich in Projekten umgesetzt hat. Wie wärmt beispielsweise Knies Kinderzoo Rapperswil dank einem Projekt von Energie 360° die Bestallung der

Elefanten mit Wasser aus dem Obersee? Oder warum mietet Energie 360° acht Dächer des Logistik- und Transportunternehmens Holenstein AG in Schwarzenbach für 30 Jahre?

Dies und mehr lässt sich am Messestand von Energie 360° erforschen. Falls Sie sich nicht mehr bis zum 12. Januar 2016 gedulden möchten, gewährt Energie 360° Ihnen unter www.spekt.ro/virtual-reality bereits vorab einen Einblick in das, was Sie am Stand erwartet. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Energie 360° AG
Aargauerstrasse 182
8010 Zürich
Tel. 043 317 25 25
www.energie360.ch

Halle 1.2, Stand B60



Produkt- und Dienstleistungsportfolio von Energie 360°



Wincasa eröffnet Filiale in Zug

► **Wincasa eröffnete am 26. November 2015 in Zug in modernsten Räumlichkeiten und an bester Lage eine neue Filiale. Damit unterstreicht Wincasa die erfolgreiche Strategie der Verankerung im Regionalen. Filialleiter in Zug ist Daniel Moser. Sein Team besteht aus 11 Mitarbeitenden, die die Region Zug, Schwyz und Zürich Süd bis March und Höfe bearbeiten. «Meinem Team und mir ist es ein zentrales Anliegen mit Top Qualität sowohl dem Eigentümer als Kunde, wie auch dem Mieter einen sorgenfreien Alltag zu ermöglichen» sagt Daniel Moser.**

NÄHE ZUM MARKT. Wincasa baut mit der neuen Filiale seine Position als grösster nationaler Anbieter von Immobiliendienstleistungen weiter aus. «Die Nähe zum Markt und die regionale Expertise gehören zu den Stärken, die unsere Kunden mit am meisten an uns schätzen» beschreibt CEO Oliver Hofmann die Philosophie und einen wichtigen Pfeiler der Wachstumsstrategie von Wincasa. Das betreute Immobilien-Portfolio von

Wincasa in der Zentralschweiz ist in den letzten Monaten stetig gewachsen. «Dass wir eine Filiale in Zug eröffnen ist nur folgerichtig. Wir kennen die Verhältnisse hier bestens. Es freut mich sehr, unseren Kunden unser Know-how neu vor Ort anzubieten», sagt der neue Filialleiter Daniel Moser.

MITTEN DRIN IM LEBEN. Die modernen Büroräumlichkeiten im Feldpark 3 unterstreichen mit ihrer grosszügigen, offenen und lichtdurchfluteten Bauweise das seit 2014 neue Corporate Design von Wincasa. Das äussere Erscheinungsbild der Filiale ist modern, klar strukturiert, frisch und einladend. Im Feldpark in Zug entsteht ein neues, lebendiges Stadtquartier, das modernen Wohn- und Arbeitsraum für alle Generationen bietet. Die urbane Infrastruktur und der angrenzende Naherholungsraum der Lorzenebene sowie die Nähe zu Bahnhof, Stadtzentrum, Seepromenade und die Einkaufszentren Herti und Metalli ergänzen die optimale Lage. Die gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr kommt Kunden und

Mitarbeitenden gleichermaßen zugute. «Hier sind wir mitten drin im Leben unserer Mieter und Kunden,» freut sich Daniel Moser.

Der neue Standort wurde am 26. November 2015 eröffnet. Es ist der 24. Standort im kontinuierlich wachsenden dezentralen Filialnetz. Wincasa bewirtschaftet als führender Immobilien-Dienstleister der Schweiz mit seinem breiten Beratungs- und Dienstleistungsangebot rund 215 000 Objekte in allen Landesteilen der Schweiz

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Wincasa AG
Feldpark 3, 6300 Zug
041 414 29 00
zug@wincasa.ch

Der führende Immobilien-Dienstleister Wincasa eröffnet eine neue Filiale in Zug und baut damit sein Netz auf 24 Standorte aus.



Daniel Moser
Bild: Clara Tuma



WebINKASSO

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

Bisher gab es bei Verlustscheiden kein Verfallsdatum. Doch am 1. Januar 2017 tritt in der Schweiz die Verjährung von Verlustscheiden in Kraft. Alle Verlustscheine, die vor 1997 ausgestellt wurden, verlieren damit jeglichen Wert, bei allen späteren Verlustscheiden beträgt die Verjährungsfrist 20 Jahre. Wir zeigen Ihnen, wie Sie vermeiden können, dass sich Ihre Forderungen in Luft auflösen. Besuchen Sie uns auf www.verlustscheinverjaehrung.ch oder kontaktieren Sie uns für ein persönliches Gespräch. Wir freuen uns auf Sie.



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

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

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




Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Neue Profilkonstruktion von GEGGUS GmbH Revolutionäres Sauberlaufsystem: geringe Höhe – extrem belastbar

► Für Eingangsbereiche mit einer hohen Lauffrequenz und Beanspruchung sind sehr stabile Sauberlaufsysteme besonders gefragt. Soll zudem eine Befahrbarkeit sogar mit Hub- und Transportwagen möglich sein, lässt sich dies nur mit speziellen Schwerlastmatten realisieren. Ist für den Einbau nur eine geringe Höhe vorhanden, können gängige Ausführungen mit 17 mm und 22 mm als Anwendungslösung nicht geeignet sein.

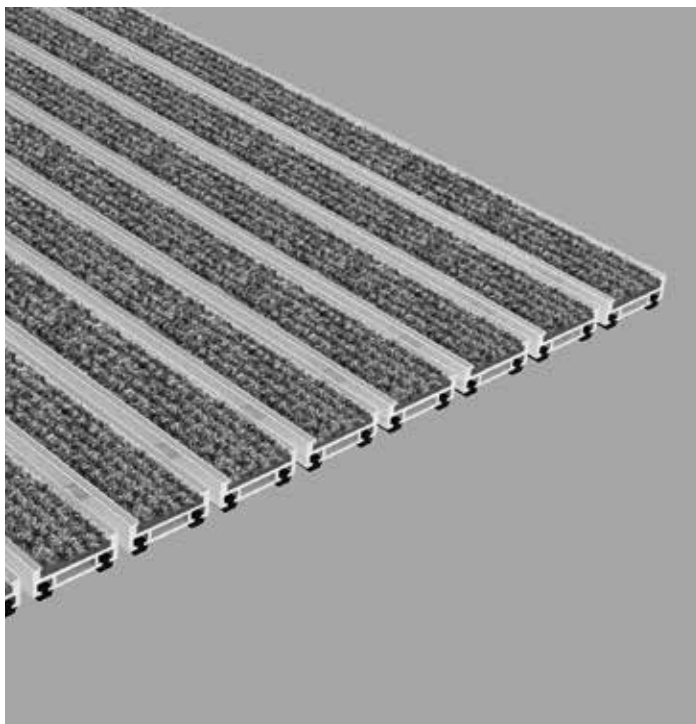
Mit seiner neuesten Produktentwicklung ist es GEGGUS GmbH gelungen, ein Mattensystem in einer Bauhöhe von nur 10 mm zu konstruieren, das selbst stärksten Belastungen standhält. Die verwindungssteifen Aluminiumprofile zeichnen eine extreme Formstabilität aus. Das beweist der zu den Marktführern gehörende Hersteller mit umfangreichen Belastungstests von unabhängigen Prüfinstituten. Auch bieten die neuen Profilmatten im Markenprogramm von Top Clean STABIL bei höchster Lauffrequenz von über 2000 Begehungen pro Tag eine hohe Langlebigkeit.

INDIVIDUELLE ANWENDUNGSLÖSUNGEN FÜR HÖCHSTE LAUFFREQUENZ. Das hochwertige Sauberlaufsystem Top Clean STABIL 10 mm ist geradezu prädestiniert für stark frequentierte Eingänge mit einer hohen Belastung, wie Einkaufszentren, Autohäuser, öffentliche Gebäude, Flughäfen, Büro- und Verwaltungsgebäude. Durch die Kombination

der Ripseinlagen mit Bürstenprofilen, Gummiprofilen und Kratzleisten lassen sich individuelle Systemlösungen nach den Anforderungen der Einsatzbereiche konzipieren. Mit Rips im Wechsel stoppen robuste Bürsten und Kratzleisten besonders effizient Schmutz. Zugleich werden hochwertige Böden vor Beschädigungen geschützt. Rutschsichere Gummiprofile sind für Außenbereiche ideal geeignet und sorgen bereits vor dem Eingang für einen optimalen Schmutzfang und Nässestopp. GEGGUS GmbH fertigt nach Maß in jeder Form – rund, eckig, schräg und mit Aussparungen. Zudem stehen für Ripseinlagen und Aluprofile Farben zur Wahl. Die Lieferung der Maßanfertigungen erfolgt in nur fünf Arbeitstagen.

STABILE PROFILKONSTRUKTION MIT HOCHWIRKSAMEM SCHALLSCHUTZ. Die äußerst belastbaren Aluminiumprofile von Top Clean STABIL 10 mm hat GEGGUS GMBH in einer Wandstärke von bis zu 2,5 mm konzipiert. «So ist eine hohe Aufnahmekapazität von statischen und dynamischen Lasten sowie effiziente und langlebige Funktionalität gewährleistet», erklärt Kai Geggus, Geschäftsführer von GEGGUS GmbH. Darüber hinaus ist wie jede Komponente des innovativen Herstellers auch diese Neuheit mit einer hochwirksamen Trittschalldämmung ausgestattet. Dazu ist auf der Unterseite eine durchgängige, robuste Gummiauflage integriert.

► WEITERE INFORMATIONEN:
www.geggus.ch



Wegweisende Innovation von GEGGUS GmbH: Extrem belastbares Sauberlaufsystem Top Clean STABIL in einer Bauhöhe von nur 10 mm.



Top Clean STABIL 10 mm ist eine äußerst formstabile und langlebige Anwendungslösung für stark frequentierte Bereiche mit einer geringen Einbauhöhe.

Alsan Flüssigkunststoff für die ganze Gebäudehülle

► **Flüssigkunststoffe werden seit Jahrzehnten erfolgreich in der Bautechnik eingesetzt – und das nicht ohne Grund. Sie lassen sich leicht verarbeiten, passen sich jedem Untergrund an und dichten perfekt ab. Das nötige Fachwissen und Fingerspitzengefühl für den Umgang damit vermittelt SOPREMA in Kursen für jeden Wissensstand.**

FLEXIBEL UND SCHNELL BELASTBAR. Kaum ein Beschichtungs- und Abdichtungsmaterial ist so vielseitig einsetzbar und flexibel wie Flüssigkunststoff. Sei es bei Fugenabdichtungen, Flachdachbeschichtungen, Parking- oder Sportbelägen, Flüssigkunststoff gewinnt zunehmend an Bedeutung. Keine Fläche ist zu gross oder zu klein – von einer Teilfläche auf dem eigenen Balkon bis zum Tennisstadion Roland Garros in Paris kommt Flüssigkunststoff zum Einsatz. Besonders geschätzt wird seine schnelle Belastbarkeit: Selbst bei minus 10°C ist der Belag innert weniger Stunden trocken und belastbar. Dadurch nimmt die Verarbeitung im Vergleich zu anderen

Beschichtungs- und Abdichtungsmaterialien nur wenig Sperrzeit in Anspruch.

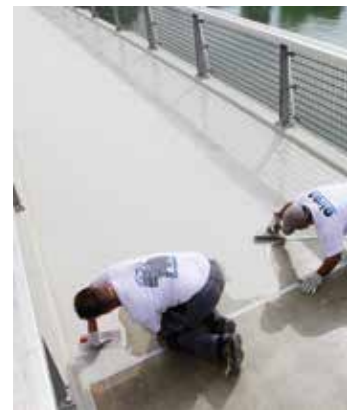
EIN ANBIETER FÜR DAS GANZE BAU-PROJEKT. SOPREMA ist der führende Hersteller im Bereich Flüssigkunststoffe für An- und Abschlüsse. Mit ALSAN bieten SOPREMA als einziger Schweizer Hersteller ein vollständiges Sortiment an Produkten auf Basis von PMMA, Bitumen-PU, Epoxy, PU und Polyurea für die ganze Gebäudehülle an. Architekten, Planer und Anwender haben einen einzigen Ansprechpartner für alle Belange, was Planung und Praxis wesentlich vereinfacht. Die Produkte sind in der ganzen Farbpalette erhältlich und UV-beständig. Das ermöglicht grossen Spielraum bei der architektonischen Gestaltung.

SCHULUNGEN FÜR ALLE NIVEAUSTUFEN. Die schnelle Verarbeitung des Flüssigkunststoffs erfordert Fachwissen und Fingerspitzengefühl. Je nach Wetter werden die Inhaltsstoffe anders abgemischt und der schnell reagierende Kunststoff

erlaubt keine Fehler. SOPREMA bietet für den Umgang mit Flüssigkunststoff Kurse auf verschiedenen Niveaustufen an. Diese werden im eigenen Ausbildungszentrum in Spreitenbach oder auf der Baustelle vor Ort durchgeführt. Die nächsten Schulungen starten im Herbst.

Die genauen Kursdaten finden sich auf www.soprema.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
SOPREMA AG
Härdlistrasse 1 - 2
8957 Spreitenbach
Tel. +41 (56) 418 59 30
info@soprema.ch



Eine Brücke wird mit ALSAN Flüssigkunststoff abgedichtet



Die Tribünen des Tennisstadions Roland Garros wurden mit dem Flüssigkunststoff von ALSAN by SOPREMA verarbeitet.

Die SOPREMA Gruppe steht seit mehr als 100 Jahren für die Entwicklung und Produktion von optimalen Abdichtungssystemen. Sie hat sich der Herausforderung angenommen, Materialien herzustellen, welche nicht nur den heutigen Erwartungen der Bauherren entsprechen, sondern darüber hinaus auch die der zukünftigen Generationen erfüllen.

Neu in der Schweiz: DAE-Kollektion von Escofet

► **Die Traditionsfirma Escofet aus Barcelona designt und produziert qualitativ hochwertige Public Design Produkte, primär im Bereich Betonmobiliar. Dabei verbindet sie seit mehr als 125 Jahren Forschung, Kreativität und modernste Technologie.**

Auch die DAE-Kollektion – seit kurzem in der Schweiz erhältlich – spiegelt diese auf Qualität und Präzision konzentrierte Entwicklung wieder. Die kreierte Produkte – Sitzgelegenheiten, Abfallbehälter, Brunnen und Absperrerelemente – gehen weit über die blosser Funktionalität hinaus und schaffen Eindrücke, wecken Emotionen.

Mit ihrer Auswahl an qualitativ-hochstehenden Produkten mit einem eigenständigen Profil stellt diese Kollektion eine Bereicherung für öffentlichen Raum, Landschaftsgestaltung und Architektur dar.

GTSM Magglingen AG als Exklusivanbieter für die Schweiz und Liechtenstein bietet mit dieser Kollektion einzigartige Möglichkeiten für die Umgebungsgestaltung im öffentlichen und halböffentlichen Raum.

Detailinformationen zu den Produkten, wie Abmessungen oder Material etc., ersichtlich im abgebildeten Spezialkatalog «escofet Colección DAE» (Bestellung via: info@gtsm.ch). Ebenso steht der Katalog auch online unter www.gtsm.ch/news.html zum download bereit.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
GTSM Magglingen AG
Grossackerstr. 27
8105 Regensdorf/ZH
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch



Vebeago AG: Facility Service nach Mass

Die beiden Schwesterunternehmen Vebeago Services AG und Swiss Servicepool AG haben sich per 1. April 2015 zur Vebeago AG zusammengeschlossen. Das Familienunternehmen setzt damit ganz auf massgeschneiderte Facility-Dienstleistungen. Zahlreiche Grossmandate im Facility-Bereich werden bereits umgesetzt und zeugen vom Erfolg der Neuausrichtung.

Um den wachsenden Kundenanforderungen gerecht zu bleiben, haben sich die Vebeago Services AG und die Swiss Servicepool AG zusammengeschlossen – zur Vebeago AG, die für den Facility Service nach Mass steht.

DIE ZUSAMMENARBEIT VERSTÄRKEN.

Die beiden Firmen Vebeago Services AG und Swiss Servicepool AG waren bis anhin zwei Schwesterunternehmen. Die eine konzentrierte sich auf die professionelle Unterhalts- und Spezialreinigung, die andere auf Facility-Dienstleistungen. Seit Jahren hatte man bereits eng zusammengearbeitet: Vom Sicherheitskonzept über den Postdienst bis hin zum Arealunterhalt sorgten die beiden für eine breite Palette an Facility-Dienstleistungen. Diese langjährige Zusammenarbeit will die Vebeago AG in Zukunft verstärken und setzt bewusst auf die Kompetenz als Unternehmen für ganzheitliche Facility-Lösungen.

EIN BREITES DIENSTLEISTUNGSSPEKTRUM.

Das Angebot der Vebeago AG umfasst sechs Sparten: Facility Service Management, Property Service, Cleaning Service, Security Service, Support Service, Eco & Innovation Service. Unterhalts- und Spezialreinigungen sind also nach wie vor ein zentraler Bestandteil des Angebots. Durch den Zusammenschluss und die daraus erfolgten organisatorischen Anpassungen verstärkt das Unternehmen die regionale Präsenz und damit die Nähe zum Kunden. Massgeschneiderte Kundenlösungen sind dabei die Kernkompetenz: Die grosse Erfahrung und die langjährigen branchenspezifischen Kenntnisse ermöglichen es Vebeago, massgeschneiderte Teil- und Komplettlösungen anzubieten.

MASSGESCHNEIDERTE FACILITY SERVICE FÜR SAUBER, ZENTRUM REGENSDORF UND LEDERMANN. Vom Facility Service von Vebeago profitieren bereits namhafte Grosskunden. So zum Beispiel die Sauber Motorsport AG: Der Schweizer F1-Rennstall steht für hochtechnologische Präzisionsarbeit am Puls der Formel 1.

Das verlangt nach einem ebenbürtigen Partner auch hinter den Kulissen – Vebeago sorgt mit einem umfangreichen Facility-Paket für freie Fahrt. Das Einkaufszentrum Regensdorf hingegen ist ein Begriff im Detailhandel: 50 Fachgeschäfte bieten unter einem Dach für jeden Wunsch das Richtige und sind auf eine rundum funktionierende Dienstleistung angewiesen. Der Alltag im Detailhandel erfordert zahlreiche Leistungen zu Themenbereichen wie Hauswartung, Reinigung und Sicherheit. Vebeago sorgt für die nötige Rückendeckung mit professionellem Facility Service – und trägt damit zu eindrücklichen und unbeschwerteten Einkaufserlebnissen der Endkunden bei. Für die Ledermann Immobilien AG leistet Vebeago einen Beitrag an Wohnräume: Die Immobiliengesellschaft besitzt und bewirtschaftet exklusive Liegenschaften in ausgewählten Kreisen der Stadt Zürich. Das Unternehmen hat sich mit Wohnwelten für höchste Ansprüche punkto Lebensqualität, Ästhetik und Nachhaltigkeit einen Namen gemacht. Vebeago freut sich, hier mit im Team zu sein und den erstklassigen Service mitprägen zu dürfen.

ÜBER DIE VEBEGO AG. Die Vebeago AG steht für den Facility Service nach Mass. Das Unternehmen beschäftigt 5800 Mitarbeitende flächendeckend in der ganzen Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein an 22 Niederlassungen.

WEITERE INFORMATIONEN:

Vebeago AG
Kanalstrasse 6
CH-8953 Dietikon
T +41 43 322 94 94
info@vebeago.ch
www.vebeago.ch



Ton Goedmakers, CEO Vebeago AG



Die Vebeago AG bietet individuelle und umfassende Dienstleistungspakete im Facility Service an.

Handläufe bringen Sicherheit – vor allem im Alter

► In der Schweiz wird insbesondere ein Anstieg des Anteils der über 60-jährigen von rund 22 % auf ca. 36 % in den nächsten 2 Jahrzehnten erwartet. Der Anteil der Menschen über 80 Jahren wird dann auf 12 % wachsen.

Nur ca. 4 % aller Menschen über 65 Jahren leben in Alten, Senioren- oder Pflegeheimen. 96 % dagegen wohnen im sogenannten «normalen Umfeld». Fast für alle Menschen ist die Wohnung, das Haus mit zunehmenden Alter der zentrale Lebensmittelpunkt, so der Schweizer Gerontologe Felix Bohn von der Fachstelle für altersgerechtes Bauen in Zürich.

VORBEREITUNG AUF REDUZIERTER MOBILITÄT. Wichtig ist, dass dann die Wohnungen, das Haus für ein Leben mit Mobilitätseinschränkungen gestaltet wird. Hindernisfreien Bauen wird daher nicht nur beim Neubau, sondern vor allem der Anpassung vom Wohnungsbestand eine immer grössere Rolle spielen, soll die Immobilie langfristig vermietet bleiben. Die Gesetze, Normen und Richtlinien sind bereits vielfach kommuniziert und es existiert ein weitgehender Konsens, welches die Hauptforderungen des hindernisfreie Bauens sind.

PRÜFKRITERIEN FÜR DEN BESTAND. Zugänge zum Gebäude möglichst ohne Stufen und Schwellen. Wenn Stufen und Höhenunterschiede vorhanden sind, dann sind beidseitige Handläufe an Treppen und Rampen notwendig.

Bewegung im Gebäude: Hindernisfrei ohne Schwellen und Stufen, möglichst mit Aufzug oder Lift. Wenn kein Aufzug vorhanden ist, dann an allen Treppen beidseitige Handläufe, kontrastreiche Gestaltung der Treppenstufen, rutschsichere Bodenbeläge und ausreichende und blendfreie Beleuchtung. Dazu Türbreiten von mind. 90 cm, Bewegungsfläche mind. 120 x 120 cm.

Künftig wird eine zentrale Aufgabe der Wohnungsunternehmer, Genossenschaften, privater und öffentlicher Bauherren sein, Rahmenbedingungen in mehrgeschossigen Miets- und Eigentumsanlagen zu schaffen, die es den Mietern, Eigentümern oder Besucher erlauben bis ins hohe Alter in ihren normalen Wohnungen bleiben zu dürfen.

SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN. Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle

Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, Vermeidung von Einzelstufen und an allen Treppen ein beidseitiger Handlauf. Der «Wandhandlauf» soll dazu durchgehend sein, kontrastreich zur Wand und mind. 30 cm über die erste und letzte Stufe geführt werden – wie es die Norm vorschreibt und es den Bedürfnissen und Wünschen älterer Menschen entspricht.

FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE.

In Winterthur zuhause – aber in der ganzen Deutsch-Schweiz aktiv ist die Firma Flexo-Handlauf. Fachkundige Beratung, günstige Preise, grosse Auswahl und perfekter Service haben die Firma Flexo-Handlauf zum Marktführer gemacht. Infos unter www.flexo-handlauf.ch oder einfach anrufen, mailen und Prospekte und Katalog anfordern oder den Besuch eines AD-Mitarbeiters, der Ihnen kostenlos und unverbindlich eine Offerte vor Ort erstellt. Einfach Gratis-Telefon wählen: 0800-040804

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

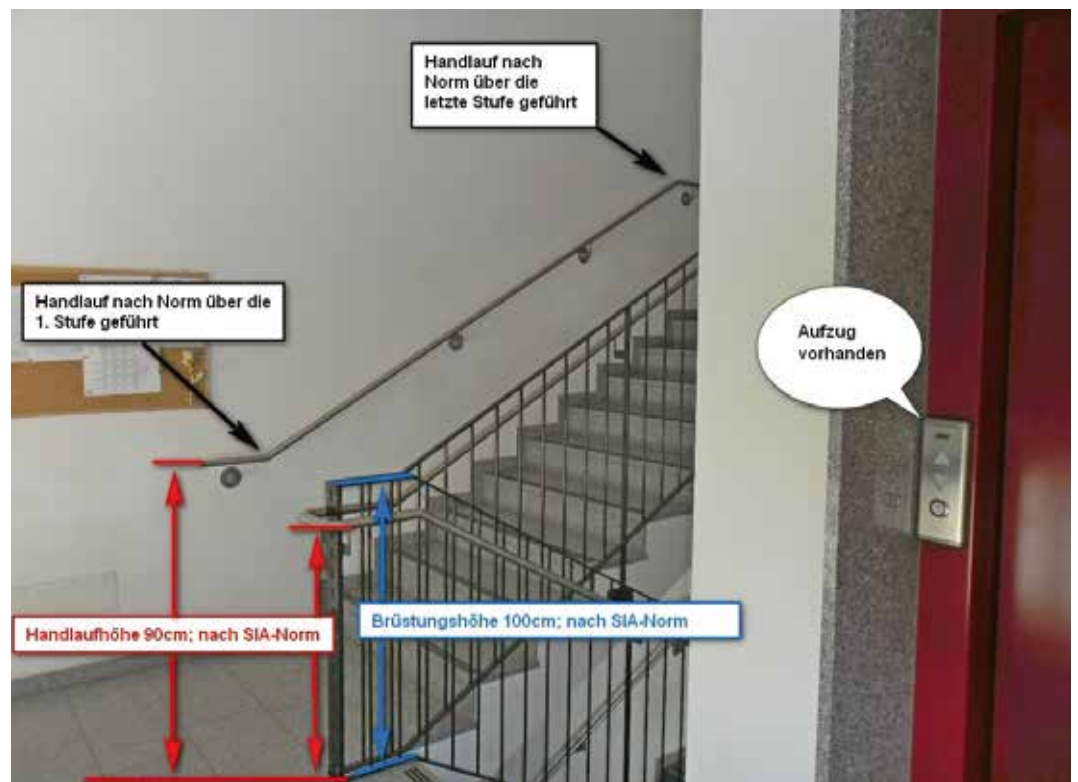
Flexo-Handlauf
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Telefon 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



Nachgerüstet mit Flexo-Handläufe im Dekor «schwarz-silber» in einer Wohnanlage.



Handlauf in einer Wohnanlage mit Knick nach Norm, hier Ausführung in Buche hell.



Treppenhaus nach Norm und Gesetz, für alle Menschen nutzbar!

Swisscable wird zu SUISSEDIGITAL



Für starke Leistungen: Zusammen mit rund 200 regionalen Glasfaserkabelnetzen in der ganzen Schweiz, zum Beispiel in Zermatt, Lausanne und Ilanz (in der Reihenfolge von oben nach unten).

► **Der Wirtschaftsverband der Schweizer Kommunikationsnetze, die rund 2.6 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Angeboten versorgen, richtet sich unter dem Namen SUISSEDIGITAL neu aus. Damit öffnet sich der Verband für neue Mitglieder und positioniert sich noch stärker als Gegenkraft zur Swisscom.**

Mit ihrer leistungsfähigen Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 500 Megabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil das Netz von SUISSEDIGITAL bereits heute zu 95 % aus Glasfasern besteht und laufend weiter ausgebaut wird.

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die rund 2.6 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind lokal verankert. Dies ermöglicht einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können die Kommunikationsnetze bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten

eingehen. Beide Aspekte bieten gewichtige Vorteile im Wettbewerb – gerade auch für Business-Kunden.

Die Digitalisierung als Megatrend, der fast alle wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereiche umfasst, rückt nun noch stärker in den Fokus des Verbandes. Dies signalisiert er mit dem Namenswechsel von Swisscable in SUISSEDIGITAL. Ebenso will sich der Verband damit noch stärker als Gegenkraft zum Hauptkonkurrenten Swisscom positionieren. Dazu gehört eine Öffnung für neue Mitglieder aus den Bereichen Telekommunikation und Digitalisierung. Das können zum Beispiel Elektrizitätswerke mit eigenen Glasfasernetzen, Mobilfunkanbieter oder Betreiber von Streaming-Diensten sein.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.suissedigital.ch
[www.twitter.com/suissedigital](https://twitter.com/suissedigital)
www.facebook.com/suissedigital

SUISSEDIGITAL

SUISSEDIGITAL
 Verband für Kommunikationsnetze
 Kramgasse 5
 Postfach 515
 CH-3000 Bern 8
 +41 (0)31 328 27 28
info@suissedigital.ch



BLive – home sm@rt home Bauknecht Connectivity verändert alles



Der Weg für Connectivity ist bereit: Die Europäer stehen dem Nutzen und den Vorteilen von vernetzten Hausgeräten aufgeschlossen gegenüber. Gleichzeitig haben sie hohe Erwartungen in Connectivity-Lösungen und wollen von deren Alltagswert oft noch überzeugt werden. Das Rennen um die Gunst der Verbraucher hat für die Hersteller gerade erst richtig begonnen, denn die tatsächliche Nutzung liegt aktuell noch recht niedrig. Das ist eine Grunderkenntnis der Bauknecht Connectivity Survey 2015 – im Rahmen dieser repräsentativen Studie wurden Verbraucher in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Dänemark und Belgien befragt. Die Ergebnisse stellt Bauknecht erstmals in der Schweiz an der Swissbau vor.

CONNECTIVITY GANZHEITLICH GEDACHT. Die Erkenntnisse aus der Connectivity Studie bestätigen den Ansatz der Bauknecht Connectivity Range: PremiumCare Waschmaschine und Trockner, Ultimate NoFrost Kühl-/Gefrier-Kombination und PowerDry Geschirrspüler sind intelligent vernetzt und einfach bedienbar. Die BLive App macht Smartphones und Tablets zur Schaltzentrale für die Connectivity-fähigen Hausgeräte von Bauknecht.

PREMIUMCARE WÄSCHEPFLEGE – UNGLAUBLICH LEISE UND SPARSAM Supersanfte Wäschepflege ohne Knitterfalten, ein flüsterleiser Motor, der die Trommel direkt antreibt, der geringste Wasserverbrauch auf dem Markt und innovative Technologien, die Geldbeutel und Umwelt schonen – Bauknecht präsentiert mit der PremiumCare Waschmaschine und dem PremiumCare Wäschetrockner zwei neue Geräte, die auch im Duo Massstäbe bei Design und Technik setzen. Nachdem die Waschmaschine und der Trockner der PremiumCare Reihe bereits im Frühjahr mit dem Red

Dot Design Award und dem iF Award für innovatives Design ausgezeichnet wurden, macht nun ein dritter renommierter Preis das Triple komplett – der German Design Award 2016.

SCHÖNER KÖNNEN GERÜCHE NICHT VERSCHWINDEN. Die einzigartige Kombination von einem äusserst schnellen und energiefreundlichen Induktionskochfeld und einer im Glas eingelassenen Dunstabzugshaube ist die logische Weiterentwicklung für Kochinseln in der exklusiven Design-Küche. Das Kochfeld ist mit vier starken Flächeninduktion – Kochzonen ausgestattet. Endlich passen auch eckige oder grosse Pfannen zum schnellen Aufheizen. Das Kochfeld ist äusserst Pflegeleicht, robust wie Keramik, zu reinigen wie Glas. Die Bedienung über Slider ist übersichtlich, nur ein gleiten über die Tasten steuert die vielen erprobten Kochstufen und den Lüfter. Direkt am Geschehen, mitten im Kochfeld, unter der Glasabdeckung werden Dampf und Partikel angesaugt und gefiltert.

INDUKTION BEIM BACKEN – REVOLUTIONIERT DIE KÜCHE UND SPART DABEI. Die Vorteile des Kochens mit Induktion sind offensichtlich: Die Hitze lässt sich ähnlich schnell wie bei Gasherden regulieren – gleichzeitig brauchen Induktionskochfelder deutlich weniger Energie. Bauknecht ist einer der ersten Hersteller, dem es gelungen ist, die Induktionstechnologie in den Backofen zu bringen. Die innovative Kombination von klassischem Backofen, zuschaltbarem Grill und Induktion garantiert perfekte Back- und Kocheergebnisse.

Besuchen Sie uns an der Swissbau 2016: Halle 2.1/L42

WEITERE INFORMATIONEN:
Bauknecht AG
Industriestrasse 36
5600 Lenzburg
Tel. 0848 801 002



Die BLive App macht Smartphones und Tablets zur Schaltzentrale für die Connectivity-fähigen Hausgeräte von Bauknecht.



PURECompact Induktionskochfeld mit integriertem Tischlüfter.



Ausgezeichnet mit dem IF Design Award, Red Dot Award sowie dem German Design Award 2016.



Induktion beim Backen – revolutioniert die Küche und spart dabei.

KWC AVA-S – Attraktiv in Design und Preis

► **Voller Dynamik ergänzt der neue Waschtisch-Hebelmischer KWC AVA-S die erfolgreiche Armaturenlinie KWC AVA, welche seit ihrer Markteinführung 2010 zu den Erfolgsmodellen im Schweizer Armaturenmarkt zählt. Sie kombiniert gekonnt geschmackvolles Design mit verlässlicher Schweizer Qualität und fortschrittlicher Technik und glänzt mit einem interessanten Preis.**

KWC AVA-S übersetzt nun das schlanke Design in eine kurze, dynamische Form und empfiehlt sich als ebenso smarte wie überaus wirtschaftliche Waschtischarmatur. Zu ihrem idealen Einsatzspektrum gehören Objekte, in denen es auf Design, Verlässlichkeit und Robustheit ebenso ankommt wie auf einen vernünftigen Preis. Das gelungene Konzept von KWC AVA-S erfüllt alle diese Anforderungen mit Bravour. Mit ihrem charakteristischen kurzen Auslauf, dem handlichen und in seiner Bewegung federleichten Hebel, einer soliden Verarbeitung und einem sensationellen Preis-Leistungsverhältnis ist KWC AVA-S die perfekte Wahl auch bei Umbauten. Die Neuheit zeugt dabei einmal mehr von der tiefen Markenkompetenz von KWC für zeitloses, ökonomisches und umweltbewusstes Wassermanagement.

DIE TECHNIK

- Extrem flacher Hebel – optisch ansprechend, haptisch griffig.
- Variante coolfix®: Ökologisches Sparprogramm. Mittelstellung «Kalt» statt «Lauwarm» reduziert den Energieverbrauch auf Anhub.
- Das Ablaufventil ist diskret auf der Hinterseite der Armatur angebracht.
- Keramikscheibentechnik, millionenfach erprobt und bewährt.

- Mit dem im Auslauf integrierten Strahlregler Neoperl® Caché® SSR kann bei Waschtischarmaturen die Richtung und der Neigungswinkel (7%) des Wasserstrahls bei Bedarf angepasst werden. Zum Beispiel dann, wenn der Wasserstrahl in einem ungünstigen Winkel ins Waschbecken prallt und das Händewaschen erschwert.

DAS SORTIMENT

- Waschtisch-Hebelmischer mit Schwenkstrahlregler Neoperl® Perlator® SSR, chromline. Mit oder ohne Ablaufgarnitur.
- Waschtisch-Hebelmischer coolfix®, mit Schwenkstrahlregler Neoperl® Perlator® SSR, chromline. Mit oder ohne Ablaufgarnitur.
- Alle Ausführungen: Effizienzklasse A, 6 l/min (3 bar).

«Mit ihrem charakteristischen, dynamischen Design, der soliden Verarbeitung, die etwas aushält, und ihrem sensationellen Preis-Leistungsverhältnis ist KWC AVA-S die perfekte Wahl für design- und qualitätsbewusste Rechner.»

Giuseppe Mastrodomenico, Leiter Markt Schweiz bei KWC, zur neuen Armatur.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Franke Water Systems AG KWC
Hauptstrasse 57
5726 Unterkulm
Telefon 062 768 68 68
info@kwc.ch
www.kwc.ch

Swissbau Halle 2, Stand A32



KWC AVA-S gibt es ohne und mit Ablaufgarnitur. Das Ablaufventil ist dabei diskret auf der Hinterseite der Armatur angebracht.



Mit der Variante KWC AVA-S coolfix® setzt man bewusst auf ein ökologisches Sparprogramm: Die Mittelstellung «Kalt» statt «Lauwarm» reduziert den Energieverbrauch auf Anhub.



Mit dem im Auslauf integrierten Strahlregler Neoperl® Caché® SSR kann bei Waschtischarmaturen die Richtung und der Neigungswinkel (7%) des Wasserstrahls bei Bedarf angepasst werden.



Der neue Waschtisch-Hebelmischer KWC AVA-S verbindet Schweizer Qualität, prägnantes Design und praktische Bedienung mit einem überraschend attraktiven Preis.

Langjährige Herstellerkompetenz



► **Das Unternehmen aus Triesenberg in Liechtenstein mit Kernkompetenzen in Forschung und Entwicklung ist Hersteller und Produzent von Innovationen im Bereich modernster Wohnraumlüftung. Die aktuellen Produkte werden auf der Swissbau vom 12. – 16. Januar in Basel vorgestellt. Wie es ist, wenn mithilfe von intelligenten Produktlösungen die Frische der Natur in jede Wohnung und jedes Haus kommt, wird mit einem völlig neuen Firmenauftritt unter dem Motto «So wohnt Frischluft!» vorgestellt.**

KUNDENORIENTIERUNG UND HÖCHSTE QUALITÄT. Auf dem Messestand erlebt das Publikum, wie Luft in Wohnräumen zu einem angenehmen Klima gewandelt werden kann. Zum Beispiel mit der Einrohrlüftung mit integrierter Wärmerückgewinnung durch eine leistungsstarke Wärmepumpe. Diese nutzt die Wärme der Abluft zur Erzeugung von Warmwasser (Menge eines Tagesbedarfs) – eine Lösung mit hoher Energieeffizienz, leichter Einbauweise und ausgewiesener Langlebigkeit. Sie ist bestens für Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser und Renovierungen geeignet.

INNOVATIONEN. Neu wird eine technologisch einzigartige Dunstabzugshaube DA209 vorgestellt, die einen hohen Lüftungskomfort bei geringer Geräuschkentwicklung bietet. Sie verfügt über ein attraktives, dem modernen Küchenbau entsprechendes Design. Ein weiterer Innovationshöhepunkt ist die Vorstellung der neuen Brandschutzklappe GBK-K90 mit freiem Querschnitt. Mit ihr gibt es keine unnötigen Druckverluste in Lüftungsrohren mehr, was zu einer Energieeinsparung führt. Darüber hinaus bleiben unnötige Verschmutzungen aus

und sie ist leicht zu warten. Ein höherer Schallschutz durch geringe Leistungswiderstände ist ein weiterer Vorteil.

KUNDENNÄHE. Vom 12. bis 16. Januar 2016 können Sie die Trivent AG an der Swissbau 2016, Halle 1.1 (Süd), Stand D38 besuchen.

Treffen Sie das erfahrene Trivent-Team auf der Messe in Basel zu einem persönlichen Beratungsgespräch.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



SPG Intercity Zurich AG. Ein abschlussstarkes Jahr 2015.



Eine Auswahl erfolgreich abgeschlossener Mandate.

ZÜRICH GENEVA BASEL LAUSANNE



Anmietung: ca. 4500 m² für BSI SA, Zürich Kreis 2



Anmietung: ca. 4100 m² für Alexion Pharma, ZH Kreis 3



Verkauf: Liegenschaftenkomplex in Stäfa



Verkauf: «Villa Windegg» in Zürich Kreis 8



Vermietung: 1000 m² an int. Konzern. Freie Strasse, Basel



Vermittlung: Rituals Cosmetics. Shoppi Tivoli



Vermietung für Allianz: ca. 1300 m², Zürich Altstetten



Vermietung im Richti Areal: ca. 1300 m²



Verkauf: Wohnportfolio «Basilia» in Basel



Verkauf: zwei Altstadtliegenschaften in Bern



Vermittlung: Foot Locker. Bahnhof Bern



Vermittlung: Holy Cow! Langstrasse, Zürich



Kirsten Rust

Head Tenant and Landlord Representation
+41 44 388 58 35
kirsten.rust@spgintercity.ch



Beatrice Gollong MRICS

Head Investment and Consulting
Stv. CEO SPG Intercity Zurich AG
+41 44 388 58 52
beatrice.gollong@spgintercity.ch



Gabriela Brandenburg

Head Retail Services
+41 44 388 58 74
gabriela.brandenberg@spgintercity.ch



Robert Hauri FRICS

CEO SPG Intercity Zurich AG
+41 44 388 58 66
robert.hauri@spgintercity.ch

SPG Intercity – Vermarktung und Beratung mit Begeisterung. www.spgintercity.ch

Die Weishaupt AG an der Swissbau 2016 in Basel

► Weishaupt ist eines der international führenden Unternehmen im Bereich Heiztechnik. In der Schweiz befindet sich das Ausbildungs- und Kompetenzzentrum für Brenner, Heizsysteme, Wärmepumpen und Solarsysteme in Geroldswil an der Autobahn Zürich – Bern. Weishaupt produziert seit 25 Jahren in der Schweiz im eigenen Werk im St. Gallischen Sennwald auf 45 000 m² alle Heizsysteme, Energiespeicher und Systemkomponenten.

Vom 12. bis 16. Januar 2016 findet die grösste Baumesse der Schweiz – die Swissbau – in Basel statt. Weishaupt AG präsentiert auf ihrem Messestand ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsprogramm für die Fachpartner. Folgende Produktneuheiten mit ausgeklügelter Systematik, Zeit- und Platzersparnis sowie der ansprechenden Optik von Weishaupt werden unter Anderem ausgestellt:

1. ÖLBRENNWERTEKESSEL WTC-OB JETZT AB 12 KW. Weishaupt erweitert den Leistungsbereich der bodenstehenden Öl-Brennwertsysteme nach unten. Der neue Öl-Brennwertkessel WTC-OB ist mit einer Grundleistung von 12 kW besonders für Gebäude mit kleinerem Wärmebedarf geeignet.

2. WEISHAUPT INSTALLATIONS-TOWER. Der neue Weishaupt Installations-Tower vereint alle erforderlichen Anschlüsse, Armaturen und Aggregate für die Installation einer modernen Heizungsanlage auf kompakte Weise. Die Vorteile für die Installation liegen auf der Hand. Alles

ist praxisgerecht konzipiert und damit einfach und schnell zu installieren. Ein hoher Sicherheitsstandard ist von vornherein gewährleistet, denn die komplette Hydraulikeinheit ist bereits ab Werk dichtheitsgeprüft und wärmedämmt. Die elektrischen Komponenten sind bereits vorverdrahtet. Für die Installation von Brennwertsystemen mit solarer Trinkwassererwärmung ist der Weishaupt Installations-Tower ideal. Auch die Erneuerung einer bestehenden Anlage kann in kürzester Zeit – selbst in der kalten Jahreszeit – erfolgen.

3. WEISHAUPT ECO-SPEICHER MIT EFFIZIENZKLASSE A. Weishaupt bietet ergänzend zum umfangreichen Programm an Trinkwasserspeichern nun eine dämmungsoptimierte Variante an, die nach den neuen europäischen ErP-Richtlinien in die Energie-Effizienzklasse A eingestuft ist.

Der neue Weishaupt Trinkwasserspeicher WAS 140 Eco wurde im Hinblick auf Minimierung der Bereitschaftsverluste entwickelt. Seine optimierte Wärmedämmung aus Polyurethanschaum hält die Energie dort wo sie hingehört – im Speicher. Der Bereitschaftsverlust ist kleiner als 0,94 kWh in 24 Stunden und liegt damit um 40% unter dem Wert konventioneller Trinkwasserspeicher.

4. HOCHEFFIZIENTE SOLE/WASSER KOMPAKT WÄRMEPUMPE (BIS ZU 11 KW). Die Weishaupt Sole/Wasser Kompakt Wärmepumpe zählt mit einem COP von bis zu 5,0 (nach EN 14511) zu den effizientesten Geräten, die derzeit am Markt erhältlich sind. In der anschlussfertigen

Wärmepumpe sind die wichtigsten Komponenten des Kälte-, Heiz- und Solekreislaufs, ein 170 Liter Trinkwasserspeicher sowie ein E-Heizstab als zweiter Wärmezeuger bereits integriert. Das Kältemodul kann komplett herausgenommen werden und erleichtert dadurch die Einbringung in den Heizraum.

5. DIE NEUE ERP-KENNZEICHNUNG ZUR EFFIZIENZ VON HEIZUNGSANLAGEN. Anders als bei «einfachen» Hausgeräten wie Kühlschränken oder Waschmaschinen, stellt sich die Kennzeichnung von Heizungsanlagen – sie ist seit dem 26.09.2015 Pflicht in der EU – etwas komplexer dar. Zusätzlich zur Kennzeichnung von Heizgeräten und Speichern muss die Gesamtanlage eingruppiert werden. Dieser Nachweis obliegt dem Unternehmen, das die Heizungsanlage liefert und installiert, also dem Heizungs-Fachbetrieb. Weishaupt unterstützt dabei die Heizungs-Fachbetriebe

mit unterschiedlichen Massnahmen. Für die Berechnung der Anlagen-Effizienzklasse gibt es von Weishaupt bereits ein Berechnungsprogramm, das Weishaupt-Kunden zur Verfügung steht. Darüber hinaus steht das Know-how unserer Technischen Verkäufer jederzeit zur Verfügung. Zusätzlich gibt es eine Informationsunterlage, die das ganze Thema fachgerecht erläutert.

Besuchen Sie uns in der Halle 1.2 am Stand A84. Gerne beraten und empfangen wir Sie persönlich bereits ab 8.30 Uhr.

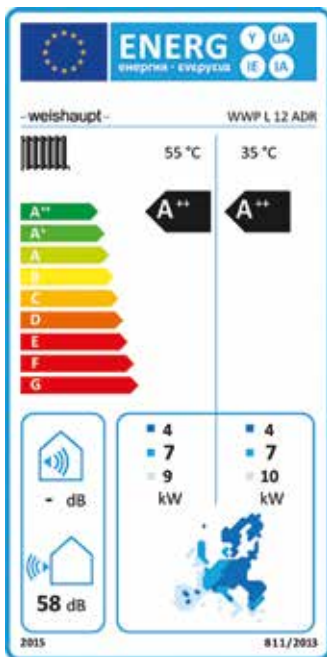
► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
info@weishaupt-ag.ch
www.weishaupt-ag.ch



Weishaupt Ölbrennwertkessel jetzt neu ab 12 kW.



Weishaupt präsentiert an der Swissbau 2016 die neusten Produkte mit innovativen Neuerungen aus dem eigenen Forschungs- und Entwicklungszentrum.



Weishaupt Brennwertgeräte, Kessel und Wärmepumpen sind sämtlich in Energie-Effizienzklasse A und besser (bis A++) eingruppiert.



Schnittgrafik des neuen Weishaupt Installations-Towers WIT.

Abalmmo – die moderne Immobilienbewirtschaftungssoftware

► Zusammen mit Spezialisten und Kunden aus der Immobilienbranche, die über langjährige Erfahrungen verfügen, wurde Abalmmo, die modulare Gesamtlösung von ABACUS für die Immobilienbewirtschaftung konzipiert. Die moderne, in Internet-Architektur entwickelte Business Software ermöglicht mit Apps für das iPad eine praktisch grenzenlose Mobilität bei gleichzeitigem Zugang zu den wichtigen Informationen aus der ABACUS Business Software.

Die Abdeckung sämtlicher Bedürfnisse der Immobilienbranche wird unter anderem ermöglicht durch völlig frei gestaltbaren Masken, manuelle Sollstellungen, ein flexibles Mahnwesen, die Weiterverrechnung von Unterhalt, zeitabhängige Abrechnungsversionen der Nebenkostenabrechnung, abweichende Nebenkostenverteilung, die Verwaltung von Stockwerkeigentum, die Verwaltung von voll- oder teiloptierten Liegenschaften oder auch die Nebenkostenbeteiligung von Drittliegenschaften.

► WEITERE INFORMATIONEN:
www.abalmmo.ch

Besuchen Sie uns in der Halle 4.1.
 am Stand D20



Wohnungsabnahmen bequem auf dem iPad erfassen und automatisch in Abalmmo übertragen.

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
 VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISSINTERACTIVE
 the visual company

A-I

▶ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



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



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber

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

Werterhalt durch offene Rohre

▶ BAUMPFLEGE

baumART
 Pflege und Diagnose
 für den Baum

Baumart AG
 8500 Frauenfeld T 052 722 31 07
 9000 St. Gallen T 071 222 80 15
Baumart Luzern GmbH
 6004 Luzern T 041 410 83 63
 info@baumart.ch
 www.baumpflege-baumart.ch

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

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

▶ BRANDSCHUTZ

JOMOS

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

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER

VELUX

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

▶ ELEKTROKONTROLLEN

www.certum.ch

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 Diessen, Telefon 058 359 59 61
 Untere Kantone: Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Fribourg, Grenchen, Olten, Schaffhausen, Sutzach, Unterägeri AG, Wilderswil, Weizikon und Zürich

▶ FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN

Airmax Swiss
 Heizsystemreinigung & Energietechnik

Airmax Swiss
 Heizsystemreinigung & Energietechnik
 Pünten 4
 8602 Wangen
 Tel. 0848 848 828
 info@airmaxswiss.ch
 www.airmaxswiss.ch

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

D. Weiss AG Wassertechnik
 Im Dreispitz 2
 8152 Glattbrugg
 Tel. 043 299 09 33
 Fax 043 399 09 63
 info@heizungswasser.ch
 www.heizungswasser.ch
 www.girojet.ch

LT
 BODENHEIZUNG

**JETZT
 BODENHEIZ-
 LEITUNGEN
 CHECKEN UND
 BARES GELD
 SPAREN!**

LT BODENHEIZUNG AG
 Firststrasse 25
 8835 Feusisberg
 Tel. 044 787 51 51
 info@liningtech.ch
 www.liningtech.ch
 www.rohrexperthen.ch

INNENSANIEREN STATT HERAUSREISSEN!

Naef
 HAT-SYSTEM

...von den Erfindern der Rohrinnen-
 sanierung im Gebäude

Naef GROUP
 Wolleraustrasse 41
 8807 Freienbach (SZ)
 Tel.: 044 786 79 00
 Fax: 044 786 79 10
 info@naef-group.com
 www.hat-system.com

▶ HAUSTECHNIK

domotec

DOMOTEC AG
 Wärmepumpen, Heizkessel für Gas oder
 Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen,
 Kaminsysteme, Kalkschutzgeräte,
 Wassererwärmer

Lindengutstrasse
 4663 Aarburg
 Tel. 062 787 87 87
 Fax 062 787 87 00

www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ IMMOBILIENMARKT

aclado[®]
 business locations

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

aclado AG
 Turmstrasse 28
 6312 Steinhausen
 Tel. 041 740 40 62
 info@aclado.ch
 www.aclado.ch

homegate.ch
 Der Immobilienmarktplatz

Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch

homegate.ch
 Werdstrasse 21
 8004 Zürich
 Tel. 0848 100 200
 service@homegate.ch

**IMMO
 SCOUT 24**

**Ihre erste Adresse für eine
 langfristige Partnerschaft**

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

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21, 8021 Zürich
Tel.: 044 386 64 44
info@immostreet.ch

► **IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM**

revis

Real Estate Value Information System

Software für das Immobilien- und Risikomanagement

WB INFORMATIK AG
Schaffhauserstrasse 96
8222 Beringen
Tel. +41 (0)52 620 12 22
www.wb-informatik.ch

► **IMMOBILIENSFTWARE**



Aandarta

IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für

ABAIMMO
abacus business software

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

CASASOFT

DIGITAL REAL ESTATE

CASASOFT AG
Müligässli 1
CH-8598 Bottighofen
T +41 71 686 94 94
info@casasoft.ch
www.casasoft.ch

extenso

Erweitert Ihre Leistung.

EXTENSO IT-SERVICES AG
Schaffhauserstrasse 110
Postfach
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 808 71 11
Telefax 044 808 71 10
Info@extenso.ch
www.extenso.ch

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch

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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch
0840 079 079 | Zürich
www.immomigsa.ch

InterDialog

SOFTWARE AG

Software für Facility Management und Liegenschaftenverwaltung
– ID-IMMO
– FM ServiceDesk
– conjectFM

InterDialog Software AG
Morgental 35
8126 Zumikon
Tel. +44 586 67 94
Email: info@interdialog.ch
www.interdialog.ch

MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



mse Arcus AG
Brauerstrasse 79
CH-9016 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 280 00 10
info@arcus.ch
www.arcus.ch
www.relion.ch

Quorum Software

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

i.mmob8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

SWISS MADE

BERN . KREUZLINGEN . FOUNEX

www.immob8-5.ch



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die Immobilienbewirtschaftung

W&W IMMO INFORMATIK AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
Fax 044 762 23 99
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

► **INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE**



...von den Erfindern der Rohrirennsanierung im Gebäude

Naef GROUP
Wolleraustrasse 41, CH-8807 Freienbach
Tel.: 044 786 79 00
Fax: 044 786 79 10
info@naef-group.com
www.anrosan.com

► **LEITUNGSSANIERUNG**



Die Nr. 1 für Rohrirennsanierungen von Trinkwasserleitungen

Lining Tech AG
Firststrasse 25
8835 Feusisberg
Tel. 044 787 51 51
Fax 044 787 51 50
info@liningtech.ch
www.rohrexperthen.ch

Promotec

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

► **OELTANKANZEIGE**

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

► PARKMOBILIAR



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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



SPR Schweiz
 Verband Schimmelpilz- und
 Raumgiftsanierung
 Eifenstrasse 19
 Postfach
 CH-3000 Bern 6
 Telefon: +41 (0)840 00 44 99
 info@sprschweiz.ch
 www.sprschweiz.ch

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE



BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG
 Kantonsstrasse
 6212 St. Erhard / Sursee
 Tel. 041 925 14 00
 Fax 041 925 14 10
 info@buerliag.com
 www.buerliag.com

__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



Planung
 Produktion
 Wartung
 Reparaturen

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG
 BAUTROCKNUNG



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
 Entfeuchtungs-Systeme

Zürich - Bern - Villeneuve
 24h Pikett Nr.: 0848 812 812
 Zürich: Tel. 044 488 66 00
 Bern: Tel. 031 305 13 00
 Villeneuve: Tel. 021 960 47 77
Lunor, G. Kull AG
 Allmendstrasse 127
 8041 Zürich
 Tel. 044 488 66 00
 Fax 044 488 66 10
 Info@lunor.ch, www.lunor.ch



alles trocken

Vogelaustrasse 40, 8953 Dietikon
 Tel.: 044 744 71 71, Fax 044 744 71 72
 info@roth-kippe.ch, www.roth-kippe.ch

| | |
|-----------------|-------------------------|
| Produkte | Dienstleistungen |
| Wäschetrockner | Bauaustrocknungen |
| Luftentfeuchter | Winterbauheizung |
| Klimageräte | Wasserschadensanierung |



- **Wasserschadensanierungen**
- **Bauaustrocknungen**
- **Isolationstrocknungen**
- **Mikrowellen-Trocknung**
- **24 Std. Notservice**

| | |
|----------|---------------|
| Dietikon | 043 322 40 00 |
| Boniswil | 062 777 04 04 |
| Chur | 081 353 11 66 |
| Horw | 041 340 70 70 |
| Muttenz | 061 461 16 00 |

TROCKAG AG

Moosmattstrasse 9
 8953 Dietikon
 Tel. 043 322 40 00
 Fax 043 322 40 09

► TREPPEN-HANDLÄUFE



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

► WELLNESS-ANLAGEN

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



MY SAUNA AND SPA

KLAFS AG
 Oberneuhofstrasse 11
 6342 Baar
 T +41 41 760 22 42
 F +41 41 760 25 35
 baar@klafs.ch
 www.klafs.ch

KÜNG AG Saunabau

Rütibüelstrasse 17
 CH-8820 Wädenswil
 T +41 (0)44 780 67 55
 F +41 (0)44 780 13 79
 info@kuengsauna.ch
 kuengsauna.ch



Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Urs Gribi, GRIBI Management AG, Birsstrasse 320B, 4052 Basel
urs.gribi@gribi.com

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

Ressort Finanzen:

Peter Krummenacher, contrast finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
peter.krummenacher@contrastfinance.ch

Ressort Aus- und Weiterbildung:

Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel,
andreas.duerr@bdwlaw.ch

Ressort Verlag: Ivo Cathomen, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Thunstrasse 9, Postfach, 3000 Bern 6
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 102, 7002 Chur, T 081 257 00 05,
svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, Postfach 174, 9501 Wil
T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

Drucksachenversand: Michelle Widmer, Zoller & Partner AG,
T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne, T 021 331 20 95
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Präsident & Sekretariat: Hans Peter Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH, Bleichenbergstrasse 15, 4528 Zuchwil, T 032 685 05 05,
info@aareimmobilien.ch

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
T 041 289 63 68, svit@w-i.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

Präsident und Geschäftsstelle: Dr. David Hersberger, Schützenweg 34, 4123 Allschwil, T 061 301 88 01,
sek-svit@svit.ch, www.sek-svit.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel
T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

18.03.16 Sitzung
27.05.16 Sitzung
31.08.16 Sitzung
11./12.11.16 Klausur

Swiss Real Estate Forum

21.-23.01.16 Pontresina

SVIT Plenum

27.05.16 Lausanne

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Basel

11.01.16 Neujahrsapéro
10.05.16 Generalversammlung

Bern

7.-10.04.16 Eigenheimmesse Bern
19.05.16 Frühjahresanlass
15.09.16 Generalversammlung
2.-3.11.16 Immobilien-tage Lenk

Graubünden

11.01.16 Neujahrsapéro
19.05.16 Generalversammlung

Ostschweiz

11.01.16 Neujahrsapéro
02.05.16 Generalversammlung

Solothurn

17.03.16 GV Solothurn
07.06.16 Fachvortrag Blüemli-matt, Egerkingen
09.09.16 SVIT Day
17.11.16 Bänzenjass/Fondue-plausch, Oberbuchsiten

Zentralschweiz

07.01.16 Neujahrsapéro
20.05.16 Generalversammlung
23.06.16 Business-Lunch

Zürich

04.02.16 Stehlunch
03.03.16 Stehlunch
07.04.16 Stehlunch
8.-10.4.16 SVIT Immobilien-Messe

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

12.01.16 41. Lunchgespräch
08.03.16 42. Lunchgespräch

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

27.04.16 Assessment
04.05.16 Generalversammlung
22.09.16 Valuation Congress
28.10.16 Assessment

SVIT FM Schweiz

06.04.16 Real Estate Symposium
31.05.16 FM-Day, Horgen
21.09.16 Generalversammlung

Fachkammer STWE SVIT

21.04.16 Generalversammlung,
Zürich HB, Rest. Au Premier



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
68 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Bekannteste Auflage: 3072 (WEMF 2014)
Gedruckte Auflage: 4000

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

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

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

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

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

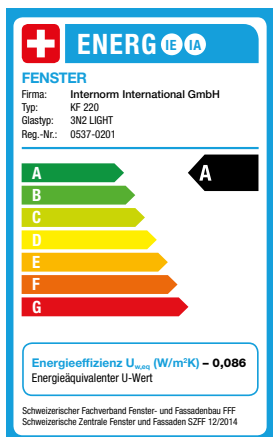
Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



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

INTERNORM DER TRENDSETTER BEI FENSTERN UND TÜREN

Jedes Fenster und jede Tür ist ein Unikat.
Internorm stellt Sie individuell nach Ihren
Bedürfnissen und Wünschen her.



MINERGIE[®]
MEMBER

BITTE SENDEN SIE MIR:

- Fensterbuch
- Türenbuch
- Haustüren-Aktion-Folder
- Kontaktieren Sie mich für eine kostenlose Fachberatung

Vorname/Name _____

Strasse/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Werktags erreichbar von _____ bis _____

Telefon _____

E-Mail _____

Senden an: Internorm Ausstellung Ostschweiz, Berneckerstrasse 15, 9434 Au

Fax an: 071 747 59 58

E-Mail an: info-swiss@internorm.com

Lassen Sie sich von Ihrem
Vertriebspartner in Ihrer Nähe
beraten.



www.internorm.ch

Internorm-Fenster-Telefon 0848 00 33 33

**DAS
BAUENDE
IST ERST
DER
ANFANG.**