

 SVIT
CAMPUS

14. & 15.09.2020
Hotel Paxmontana
Flüeli-Ranft

FOKUS
SVEN GEISSLER
ÜBER DIE SPITÄLER
DER ZUKUNFT

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
BEWERTUNG
VON INDUSTRIE-
OBJEKTEN

— 16

BAU & HAUS
GLASPALAST IN
NEUEM GLANZ

— 40

SPEZIALIMMOBILIEN ALS ASSETKLASSE



SOLIDARITÄT! – WELCHE MEINEN SIE?

In der aktuellen Situation ist Solidarität gefragt. So weit sind wir uns einig. Entsprechende Bekundungen werden breit unterstützt, geliebt, geteilt, bejubelt. Niemand kann sich der Fraternalisierung entziehen, weder Bürger noch öffentliche Personen, Unternehmen oder ganze Branchen. Doch was verstehen wir eigentlich unter Solidarität? Hier geht das Verständnis offensichtlich weit auseinander. Zu diesem Schluss kommt, wer mit der nötigen Distanz und kühlem Kopf auf die gegenwärtigen Ereignisse schaut.

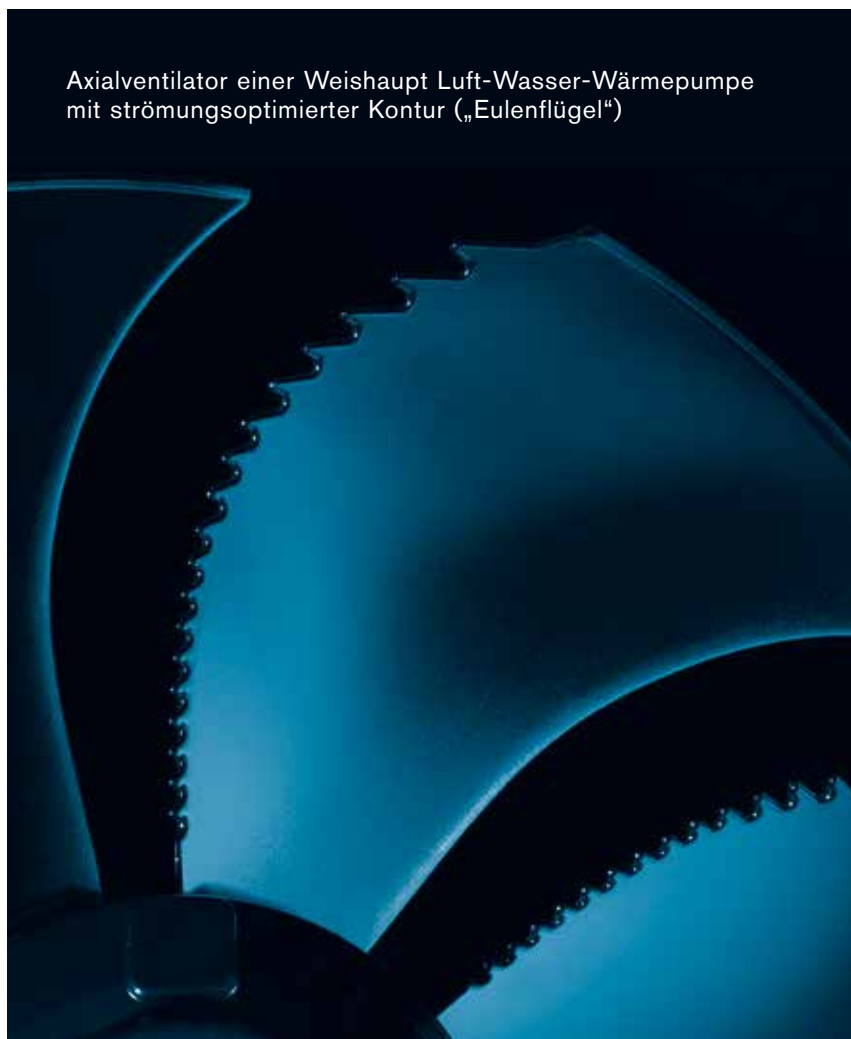
Ja, es gibt sie unbestrittenermassen, die Solidarität im Sinn von Zusammenhalt und gegenseitiger selbstloser Hilfe. Ohne sie wären die vielen persönlichen Schicksale nicht zu meistern. In unseren Liegenschaften spannen Mitbewoh-



ner spontan zusammen. Und hin und wieder wird auch die Bewirtschafterin oder der Bewirtschafter nicht mehr nur als «Miesepeter» wahrgenommen, sondern als hilfsbereiter Mensch.

Doch diejenige Solidarität, die ich hier anspreche, ist eine vermeintliche. Unter ihrem Deckmantel werden Leistungen laut und kompromisslos eingefordert. Wer Mietzinse nicht stundet – weil er selbst auf die Einnahmen angewiesen ist –, wer Umzugstermine nicht bereitwillig vertagt – weil der Nachmieter auf der Strasse wartet – oder wer die Mietzinse nicht beliebig senkt, wird als gefühlloser Unmensch dargestellt. Die Immobilienwirtschaft ist wie kaum ein anderer Sektor mit diesem Vorwurf konfrontiert.

Als wären Eigentümer – ja, auch genossenschaftliche – vom Kreislauf aus Investitionen, Amortisation und Reinvestition befreit, als wären ihre Kassen eine unerschöpfliche Geldquelle, sollen Vermieter bereitwillig auf Mietzinse und auf andere Rechte verzichten. Solidarität nach diesem Verständnis ist eine einseitige Lastenverschiebung. Wir sind immer gesprächsbereit, aber nur unter der Anerkennung, dass auch Vermieter auf Einnahmen angewiesen sind.



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

Die Kunst der leisen Kraft.

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

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen

— 10



IMMOBILIENPOLITIK

«UNSER SEKTOR IST IM AUSNAHMEZUSTAND»

SVIT-PRÄSIDENT ANDREAS INGOLD ÜBER DIE AKTUELLE LAGE UND DIE VERBANDSAUFGABEN IN DER CORONA-KRISE



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT BEWERTUNG VON INDUSTRIE- OBJEKTEN

BEI INVESTOREN UND INDUSTRIEUNTERNEHMEN RÜCKEN IMMOBILIEN ALS VERMÖGENSWERT WIEDER IN DEN FOKUS. DESHALB WERDEN BEWERTUNGEN VON INDUSTRIELIEGENSCHAFTEN GENAUER UNTER DIE LUPE GENOMMEN.



— 40

BAU & HAUS

GLASPALAST IN NEUEM GLANZ

DAS TRAMDEPOT ELISABETHENSTRASSE IN ZÜRICH GILT ALS KUNST- UND KULTURHISTORISCHES SCHUTZOBJEKT. IN DEN VERGANGENEN DREI JAHREN WURDE ES UNTER LAUFENDEM BETRIEB UMFASSEND SANIERT.

CORONA: HINWEIS ZUR AKTUELLEN RECHTLICHEN SITUATION

Aufgrund der dynamischen Entwicklung des Notrechts des Bundes verzichten wir in der gedruckten Ausgabe der Immobilia auf Einschätzungen und Empfehlungen zur Anwendung der «Covid-19-Verordnung 2» des Bundesrats. Bitte konsultieren Sie www.svit.ch für aktuelle Informationen. *Die Redaktion*

— FOKUS

04 «WIR LAUFEN DER KONKURRENZ HINTERHER»

Spitalimmobilien können ein lukratives Investment sein. Sven Geissler, Bereichsleiter Betrieb der beiden Spitäler Triemli und Waid, über den Strukturwandel im Gesundheitswesen und die Spitäler der Zukunft.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 VOM REIZ NEUER ANLAGEKLASSEN

Die Megatrends schaffen auch in der Immobilienwelt neue Anlageklassen, etwa mit Logistik- oder Data Centers. Wer auf solche Trends setzen will, sollte sich mit dem Rendite-Risiko-Profil genauer auseinandersetzen.

18 FÜR HOTELS FEHLEN VERGLEICHSWERTE

Im Gegensatz zu den klassischen Renditeimmobilien ist ein Hotel nicht nur eine Betreiberimmobilie, sondern ein immobilier Betrieb, dessen Wert massgeblich durch sein Wertschöpfungspotenzial bestimmt wird.

20 SPEZIALIMMOBILIEN ALS ASSETKLASSE

Unter Spezialimmobilien werden Immobilien mit spezifischer gewerblicher Nutzung subsummiert, welche in der Regel nur von einem Mieter für seinen Produktionsprozess genutzt werden.

22 RÖSTIGRABEN BEI DER NACHFRAGE?

Die Veränderungen der Wohnbedürfnisse haben die Mietwohnungsnachfrage stärker geprägt als die Zuwanderung. Dennoch spiegeln sich beim Wanderungssaldo regionale Unterschiede in der lokalen Nachfrage wider.

25 «LIEFERE STATT LAFERE», LAUTET DIE DEVISE

Die Ergebnisse der diesjährigen Ausgabe der Digital-Real-Estate-Umfrage zeigen, dass die Ernüchterung in der Immobilienbranche anhält. Der Digitalisierungsgrad ist sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland gesunken.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

30 BEGRENZUNG UND FOLGEN BEI NICHTVERWENDUNG

In zwei jüngeren Entscheiden aus der Westschweiz befasst sich das Bundesgericht mit der Verwendung des amtlichen Formulars, das in bestimmten Situationen dem Mieter ausgehändigt werden muss.

32 DIE STILLE FREIWILLIGE VERSTEUERUNG

Seit 2018 ist es nicht mehr nötig, bei der freiwilligen Versteuerung auf der Rechnung die Steuer auszuweisen. Die Deklaration in der periodischen Mehrwertsteuer-Abrechnung bzw. in der Jahresabstimmung reicht aus.

— BAU & HAUS

34 FÜR DIE ZUKUNFT DER MENSCHHEIT

Das Technologieunternehmen Bühler investierte an seinem Hauptsitz in Uzwil 50 Mio. CHF für einen Innovationscampus. Entstanden ist ein Gebäude mit drei Ebenen und dynamischer Hightech-Fassade.

38 «GRÖSSTE FLEXIBILITÄT BEI MAXIMALER ÄSTHETIK»

Ein Gespräch mit dem Architekten Carlos Martinez über die Herausforderungen beim Bau des Innovationscampus Cubic, gute Architektur und modernen Stahl- und Glasbau.

42 ELEKTRISCHE IMPULSE STEUERN VERSCHATTUNG

An den Fassaden des Projektes an der Richtistrasse im Zürcher Glatttal sind auf engstem Raum wichtige Innovationen vereint: Gläser, die sich selbst reinigen und verdunkeln können.

— IMMOBILIENBERUF

47 SEMINARE UND TAGUNGEN

48 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

A man with dark hair, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt, is shown from the chest up. He is looking slightly to his right and has his right hand raised in a gesturing motion, with fingers spread. The background is a blurred office or meeting room setting with large windows.

«WIR LAUFEN DER
KONKURRENZ HINTERHER»

Spitalimmobilien können ein lukratives Investment sein. Sven Geissler, Leiter Department Betrieb im Zürcher Stadtspital Waid und Triemli, über den Strukturwandel im Gesundheitswesen und die Spitäler der Zukunft.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Die erste Frage möchte ich aus aktuellem Anlass stellen. Wie schätzen Sie die Lage in der Schweiz bezüglich des Coronavirus ein? Und wann wird mit einer Beruhigung der Lage zu rechnen sein?

Sven Geissler: Die aktuelle Lage verändert sich täglich. Wir sind angehalten, die Anweisungen des Bundesamtes für Gesundheit zu befolgen. Es ist davon auszugehen, dass sich die Lage in der Schweiz mit ansteigenden Fallzahlen auseinandersetzen muss. Die Zahl der Krankheitsfälle wird ab Mitte Mai langsam sinken.

Welchen Notfallplan haben die Schweizer Spitäler in der Schublade?

Es gibt vom Gesundheits- und Umweltdepartement der Stadt Zürich einen Notfallplan, zu dem mehrere Krisenstäbe gehören, die sich täglich treffen und die intensiv miteinander kommunizieren. Innerhalb vom Stadtspital gibt es Notfallpläne, welche in solchen ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

www.trockag.ch

Dietikon Lenzburg Chur
Horw MuttENZ Zofingen



ausserordentlichen Situationen zum Einsatz kommen. So können wir zielgerichtet, schnell und flexibel auf aktuelle Entwicklungen reagieren. Wir haben in der Schweiz zahlreiche Notfallstationen für Corona-Patienten eingerichtet; die Folge davon ist, dass Fachkräfte unterschiedlich ausgelastet sind.

70 Prozent der Bausubstanz der öffentlichen Spitäler wurde vor 1980 erstellt. Das bedeutet, es besteht grosser Handlungsbedarf. Doch vielen Spitätern fehlt die Finanzkraft dafür. Warum?

Bevor das Krankenversicherungsgesetz 2012 mit den Fallpauschalen in Kraft getreten ist, gehörten die meisten Spitäler zu den Gesundheitsdepartementen und mussten deshalb keine finanziellen Reserven erwirtschaften. Dies änderte sich mit dem neuen Gesetz, dass die Spitäler zwingt, sich auf dem freien Markt zu behaupten. Deshalb verfügen sie meist über wenig Eigenkapital, das für die Sanierung ihrer Liegenschaften dringend nötig wäre.

Bekommen die Spitäler weder für den stationären noch für den ambulanten Bereich Zuschüsse von den Krankenkassen?

Die Spitäler erhalten keine Zuschüsse von den Krankenkassen. Wir haben heute einen Systemfehler in der fehlenden Kostendeckung in der Grundversicherung, die zu knapp bemessen ist. Weder

**BIOGRAPHIE
SVEN
GEISSLER**

(*1972) ist Mitglied der Geschäftsleitung in den Stadtspitälern Triemli und Waid. Nach einem BWL-Studium folgten diverse Führungsfunktionen in der Schweiz. Dabei absolvierte er eine Weiterbildung zum Immobilienökonom, gefolgt von einer langjährigen internationalen Tätigkeit auf Stufe Konzernleitung in der Lebensmittelindustrie. Geissler ist mehr als ein Jahrzehnt im Gesundheitswesen tätig und hat jüngst ein Executive MBA absolviert.

stationär noch ambulant decken die Erträge die anfallenden Kosten. Seit der Einführung der neuen Spitalfinanzierung benötigen die Spitäler Gewinne, da sie Investitionen selber tragen müssen. Darüber hinaus sind die Spitäler verpflichtet, die Qualität der Infrastruktur für die Patienten aufrechtzuerhalten und das aus eigenen Mitteln zu finanzieren.

Nach dem Krankenversicherungsgesetz 2012 müssen die Spitäler in der Lage sein, ihren Betriebsaufwand und anstehende Investitionen selbst zu tragen. Der Gesetzgeber will damit mehr Wettbewerb unter den Spitätern schaffen. Welche Folgen hatte das?

Das neue Gesetz zwang die Spitäler zu betriebswirtschaftlichem Handeln. Die Spitäler mussten klare Strukturen und Prozesse schaffen, ihre Abläufe schlanker und effizienter gestalten. Viele Spitäler haben sich von staatlichen Organisationen zu selbstständigen Unternehmen gewandelt. Die Frage wird sein, wie weit die Tarife fallen können, ohne dass es grössere Einschnitte bei der medizinischen Versorgung gibt.

Nach diesem Gesetz müssen sich Spitäler über ihre Gewinne weitgehend autonom finanzieren, das heisst, also auch Zinsen

“
WIR MÜSSEN
DIE EFFIZIENZ
UNSERER
SPITÄLER
VERBESSERN.
”



und Abschreibungen für ihre Immobilien abdecken. Wie sieht die Umsetzung für das Stadtspital Waid und Triemli aus?

Wir haben eine gemeinsame Spitalleitung sowie standortübergreifende Departemente und Teams. Die Angebotsstrategie haben wir bereits definiert, als Nächstes prüfen wir, welche Auswirkungen sie auf unseren Immobilienbestand hat. Am Standort Triemli investieren wir in den nächsten Jahren rund 150 Mio. CHF in die Instandhaltung von Turm und Sockelgebäude, dem ehemaligen Bettenhaus. Parallel sind wir am Prüfen, was zukünftig mit den Personelhäusern oder der heutigen Frauenklinik passieren soll. Da wir diese Investitionen selbst finanzieren müssen, ist der finanzielle Spielraum sehr klein.

Wie müssen Spitäler aufgestellt sein, damit sie effizient und wirtschaftlich funktionieren?

Die grösste Herausforderung ist der Widerspruch zwischen der Schnelligkeit des Gesundheitswesens, dem rasanten technischen Fortschritt sowie den veralteten Infrastrukturen und Prozessen, die viel langsamer ablaufen. Vermutlich werden nicht alle Spitäler diese unausweichliche Transformation überleben.

Haben wir heute in der Schweiz zu viele Spitäler?

Mit Sicherheit. Und wir haben grosse stationäre Bereiche. Wir müssten die ambulanten Bereiche ausbauen. Da ambulante Leistungen heute noch zu wenig vergütet werden, können die Spitäler diesen Sektor nur beschränkt weiter ausbauen. Hier beisst

sich die Katze in den Schwanz. In der Schweiz machen ambulante Behandlungen rund 20 Prozent aller Leistungen aus, in den nordischen Ländern sind es über 50 Prozent. Heute liegen die Patienten durchschnittlich nur noch fünf bis sechs Tage im Spital.

Bei erfolgreichen Spitalern folgt die Planung von neuen Gebäuden dem Leistungsangebot – in der Schweiz ist es oft umgekehrt. Was sind die Gründe dafür?

Genau, das ist sicher der falsche Weg. Bei uns dauern die politischen Prozesse zu lange, deshalb reagieren wir auf die Entwicklungen am Markt oft zu spät. Heute vergehen oft zehn Jahre von der ersten Idee bis zum fertigen Gebäude. In dieser Zeit haben sich fast alle Parameter im Gesundheitswesen geändert, und der Neubau ist veraltet, bevor er überhaupt in Betrieb geht. Ein Beispiel: Es gibt im Triemli ein Bettenhaus, das bei der Planung genau richtig dimensioniert war. Heute setzt man den Mix zwischen stationären und ambulanten Behandlungsplätzen mehr zugunsten ambulant. Die Stadtspitäler Triemli und Waid sind von den letzten in der Schweiz, die noch nicht privatwirtschaftlich organisiert sind. Fast alle Spitäler haben heute einen Verwaltungsrat, der Entscheidungen schnell treffen und ihre Umsetzungen vorantreiben kann. Wenn wir in eine neue Technologie investieren wollen, um unser Leistungsangebot auszubauen, müssen wir eine öffentliche Ausschreibung machen, die politischen Prozesse abwarten. Die anderen Spitäler wissen das und nutzen ihren Marktvorteil.

Ihre Ideen, Ihr Einfluss, Ihr Immobilien-Portal!

Als Portal-Mithaber profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Tiefe Objektkosten
- 300 Objektstage pro Monat kostenlos
- Vorzugskonditionen auf
Promotionen und Onlinewerbung

Lassen Sie sich newhome.ch von unserem CEO Jean-Pierre Valenghi gleich persönlich näher bringen. Jetzt Code scannen und mehr erfahren!



Weitere Infos:

welcome@newhome.ch

Telefon 044 523 14 89

[newhome.ch/roadshows](https://www.newhome.ch/roadshows)

Über 400
Unternehmer
sind bereits
Mitinhaber von
newhome.ch

«Für uns ist sonnenklar: Nur zusammen können wir etwas bewegen. Dazu beitragen muss aber jeder einzelne. Deshalb sind wir von Anfang an als Mitinhaber dabei.»

Carlos Garcia, Mitglied der GL,
Markstein AG,
Vorstandsmitglied SMK

newhome.ch
Das innovative Immobilienportal



**WER SCHNELLER
IST, GEWINNT.
WER GRÖßER
IST, ÜBERLEBT.**



Zum Schluss möchte ich über die Zukunft der Spitäler sprechen. Die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen wird weiter steigen, die stationäre Aufenthaltsdauer wird aufgrund neuer Behandlungsmethoden kürzer, der Anteil ambulanter Leistungen dagegen weiter zunehmen. Welche Auswirkungen ergeben sich daraus?

Eine Auswirkung wird sein, dass wir neue ambulante Infrastrukturen brauchen, wo standardisierte Eingriffe und effiziente Prozesse im Vordergrund stehen. Daneben wird es einen dritten Sektor geben, der zunehmend an Bedeutung gewinnt: die Heimpflege, verbunden mit einer Telemedizin. Der Ausbau des dritten Sektors würde unser Gesundheitssystem weiter entlasten und die Kosten senken.

Müssten die baulichen Strukturen der Spitäler nicht stärker auf den demografischen Wandel reagieren, zum Beispiel mit flexibler Raumanpassung?

Zwingend. Man müsste einerseits kompakt bauen, aber gleichzeitig einzelne Teile autonom betreiben können. Nur so wäre es möglich, unsere Spitäler auch räumlich dem technischen Fortschritt anzupassen. In Operationssälen vor 20 Jahren gab es kein IT-Kabel, heute sind es hochtechnisierte Schaltzentralen.

Sie haben vorhin die Telemedizin aufgegriffen. Wie gross ist das Potenzial

der Digitalisierung im Gesundheitssektor, ich denke dabei an Ferndiagnostik- und Überwachung?

Schwierig zu sagen. Ich persönlich glaube, dass viele Spitäler in ambulante Zentren umgebaut werden. Meiner Meinung nach wird es wenige hochspezialisierte Spitäler mit einem grossen stationären Bereich geben. Und in der Telemedizin wird die technische Entwicklung so rasant sein, dass wir in Zukunft nur noch bei schweren Krankheiten ins Spital müssen. Schauen sie heute in die Notaufnahmen, die fast immer überfüllt sind, auch deshalb, weil diese Leistungen schnell für jeden zugänglich sind.

Können Sie zum Abschluss Ihren beruflichen Weg bis zum «Leiter Department Betrieb» in den Stadtspitälern Waid und Triemli beschreiben?

Ich habe meine Berufskarriere nach einem Studium der Betriebswirtschaft in der Lebensmittelindustrie begonnen. Anschliessend war ich für einen internationalen Konzern tätig, bevor ich im Unispital Zürich gelandet bin. Dort arbeitete ich zehn Jahre, während dieser Zeit machte ich Abschlüsse als Executive MBA und als Immobilienökonom. Anschliessend wechselte ich in die Geschäftsleitung der Spitäler Waid und Triemli, wo ich seitdem für das Immobilienportfolio und den Betrieb verantwortlich bin.



***DIETMAR
KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

«UNSER SEKTOR IST IM AUSNAHME- ZUSTAND»

Die wirtschaftlichen Herausforderungen sind auch für die Immobilienwirtschaft enorm. Der SVIT Schweiz und seine Mitgliederorganisationen unterstützen ihre Mitglieder in der Corona-Krise mit Rat und Tat, sagt SVIT-Präsident Andreas Ingold. **TEXT – IVO CATHOMEN***

Wie stark ist die Immobilienwirtschaft nach Ihrer Einschätzung von der Corona-Krise betroffen?

Ich muss vorausschicken, dass es ganze Sektoren sowie Tausende Unternehmen und Selbstständige gibt, die von heute auf morgen am Abgrund stehen. Dass unser Staat in guten Zeiten Reserven geschaffen hat, zahlt sich jetzt hundertfach aus. Die rasche finanzielle Unterstützung hilft uns allen, schneller aus der Krise zu kommen. Zur Immobilienwirtschaft: Das ganze Ausmass wird sich erst nach und nach zeigen. Der negative Impact wird bis ins Jahr 2021 hinein zu spüren sein. Ich denke dabei an die Mietzinseinnahmen aus der Gewerbemiete, an Konkurse von Mietern, Arbeitsplatzabbau, weiter steigende Leerstände im Gewerbe-, aber auch im Wohnbereich und nicht zuletzt an Notverkäufe, sollte die Krise andauern.

Welche Rückmeldungen erhalten Sie von SVIT-Mitgliedern?

Wir verfügen über eine sehr heterogene Mitgliederstruktur. In den Tagen nach dem «Shutdown» drückte der Schuh vor allem bei tagesaktuellen Themen wie die bevorstehenden Umzugstermine und den Stockwerkeigentümergebungen. Jetzt zeichnet sich für die Unternehmen das Ausmass ab. Makler melden einen kompletten Zusammenbruch der Vermarktung, Bewirtschafter sorgen sich um ihre Mieter und deren Zahlungsfähigkeit sowie generell das Handling der Mietverhältnisse in dieser herausfordernden Zeit, anderen Dienstleistern brechen die Aufträge weg. Ganz besonders erwähnen möchte ich unsere Kolleginnen und Kollegen im Tessin. Für sie ist die Situation besonders prekär.

Was kann der Verband in dieser Situation für seine Mitglieder tun?

Die konkreten finanziellen Probleme können wir nicht lösen. Ich bin darum froh, dass auch unsere Unternehmen Zugang zu Kurzarbeitsentschädigung und Überbrückungskrediten haben. Als Verband sind wir aktuell in drei Bereichen mit allen uns zur Verfügung stehenden Ressourcen aktiv: auf der politischen Ebene einschliesslich einer intensiven Öffentlichkeits- und Lobbyingarbeit, in der Bildung und in der Beratung.

Was macht der SVIT in der Politik?

Wir standen vom ersten Tag an in engem Kontakt mit dem Bundesamt für Wohnungswesen BWO, mit unseren Parlamentariern, mit Partnerverbänden und mit den Medien. Wir dürfen es als grossen Erfolg des SVIT Schweiz verbuchen, dass der Umzugstermin schliesslich auch vom Bundesrat wieder gestützt wurde. Unsere Kampagne «Wir ziehen um!» gab den Ausschlag. Ausserdem bin ich persönlich in der Taskforce des BWO tätig, die sich jetzt – zum Zeitpunkt der Drucklegung dieser Ausgabe – schwerpunktmässig mit dem Thema Gewerbemiete

beschäftigt. Hier machen wir uns dafür stark, dass wir eine politische Lösung finden und nicht jeden einzelnen Fall mit unwägbarem Ausgang den Gerichten überlassen müssen. Alles in allem zahlt sich aus, dass wir über die letzten Jahre unsere politische Arbeit Schritt für Schritt aufgebaut haben. Persönlich wurde ich in den letzten zwei Wochen täglich mit Anfragen seitens der Medien, Immobilienverbände und Marktteilnehmern bezüglich unserer Haltung zu den verschiedenen Themen kontaktiert. Wir werden heute gehört!

Als Zweites haben Sie die Bildung erwähnt.

Die SVIT School und unsere durchführenden Mitgliederorganisationen sind vom Shutdown stark betroffen. Hier arbeiten wir in zwei Richtungen: einerseits in Richtung eines digitalen Unterrichts, um den Ausfall des Präsenzbetriebs zu kompensieren. Andererseits sind wir als Träger der Schweizerischen Fachprüfungskommission im ständigen Austausch betreffend der Prüfungstermine. Was den digitalen Betrieb betrifft, werden wir nach der Krise Bilanz ziehen.

Was heisst das?

Ich bin überzeugt, dass digitale Lernmethoden als Ergänzung zum Präsenzunterricht einen festen Platz im Lehrplan haben werden, ja müssen!

Und als dritten Bereich haben Sie die Beratung der Mitglieder genannt.

Unsere FAQ in Deutsch, Französisch und Italienisch zu den brennendsten Fragen rund um Corona waren vom ersten Tag an eine Referenz im gesamten Immobilienwesen – bis hinein in den Mieterverband übrigens. Unterstützt wurden wir dabei durch eine Gruppe aus sechs uns nahestehenden Juristen. Ausserdem beobachteten wir die Entwicklung aufmerksam und informieren aktiv über Änderungen via Web, Newsletter, LinkedIn, Facebook usw. Hier haben wir in den letzten Wochen einen massiven Zuwachs an neuen Kontakten verzeichnet.

Wie geht es nun weiter?

Eine Ausdehnung des Notstands über den 19. April hinaus hätte weitere einschneidende Folgen. Wir behalten dieses Szenario selbstverständlich im Auge. Aber ich deute die jüngsten Äusserungen des Bundesrats so, dass er sich auf die schrittweise Wiederaufnahme des Betriebs vorbereiten könnte.



SVIT-Präsident
Andreas Ingold
(BILD: URS BIGLER)



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

SCHWEIZ

VERZÖGERUNG IM PARLAMENTSBETRIEB

Mit dem Abbruch der Frühjahrssession haben die eidgenössischen Räte die Behandlung wichtiger Dossiers unterbrochen. Diese und alle weiteren Geschäfte sind gemäss den Parlamentsdiensten nun «eingefroren». Eine erneute Verzögerung erfährt damit die Revision des CO₂-Gesetzes. Zeitlich kritisch ist die Revision des Datenschutzgesetzes. Wenn die Schweiz ihre Gesetzgebung nicht bis zum 20. Mai EU-kompatibel gemacht hat, drohen den Unternehmen Nachteile.

ENTEIGNUNGSGESETZ EINEN SCHRITT WEITER

Besitzer von landwirtschaftlichem Kulturland sollen bei der Enteignung ihres Landes künftig das Dreifache des geschätzten Höchstwerts erhalten. Damit soll ein entstehender Schaden abgegolten werden. Der Nationalrat hat dem Vorschlag des Ständerats in der zweiten Sessionswoche zugestimmt. Das Geschäft geht nun zurück in die kleine Kammer.

KAMPF GEGEN HOCHPREISINSEL

Der Nationalrat will etwas gegen die hohen Schweizer Preise unternehmen. Die Fair-Preis-Initiative lehnt er aber zu Beginn der zweiten Sessionswoche ab. Mit grosser Mehrheit hat er aber am 9. März beschlossen, deren Anliegen direkt ins Gesetz zu schreiben. Ziel ist es im

Wesentlichen, dass Schweizer Kunden direkt im Ausland zu den dortigen Preisen einkaufen können. Dafür soll das Kartellgesetz verschärft werden. Zudem soll das Geoblocking verboten werden, mit dem Onlinehändler verhindern, dass Schweizer Kunden direkt in ausländischen Stores einkaufen können. Die neuen Regeln sollen nicht nur gegenüber ausländischen Unternehmen, sondern auch innerhalb der Schweiz gelten. Das würde Preiskontrollen durch Gerichte ermöglichen. Die Vorlage geht nun an den Ständerat.

KEINE VERSCHÄRFUNG DES GELDWÄSCHEREI-GESETZES

Der Nationalrat will keine neuen Regeln gegen Geldwäscherei. Er ist zum Sessionsauftakt nicht auf eine Gesetzesänderung des Bundesrats eingetreten, die unter anderem eine Ausweitung der Sorgfaltspflichten für Anwälte, Notare und weitere Berater vorsieht.

BERICHT ZUM BAUHANDWERKERPFANDRECHT

Der Ständerat hat ein Postulat von Andrea Caroni (FDP AG) angenommen, das den Bundesrat beauftragt, in einem Bericht darzulegen, wie das Bauhandwerkerpfandrecht angepasst werden könnte, um das Verhältnis zwischen Bauherren und Subunternehmern ausgewogener zu regeln.

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

VOM REIZ NEUER ANLAGEKLASSEN

Die Megatrends wie Digitalisierung und E-Commerce schaffen in der Immobilienwelt neue Anlageklassen – etwa mit Logistik- oder Data Centers. Wer auf solche Trends setzen will, sollte sich mit dem Rendite-Risiko-Profil genauer auseinandersetzen.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



In Zeiten von E-Commerce gilt Logistik als Wachstumsbranche. Im Bild: Logistikzentrum in Rapperswil.

BILD: CREDIT SUISSE

▶ INTERESSANTE BEMISCHUNG

Spezialimmobilien wie Industrie, Logistik, Gesundheit, Alterswohnen oder Shoppingcenter haben heute in vielen Portfolios professioneller Anleger ihren festen Platz. Die Beimischung von «alternativen» Ansätzen verspricht gleich mehrere positive Effekte: eine erhöhte Diversifikation, Ertragsicherheit und eine Verbesserung des Rendite-Risiko-Profiles. Logistikanlagen bzw. -immobilien bieten zum Beispiel

eine höhere Rendite bei einem ähnlichen Risiko wie in anderen Immobiliensektoren.

Core-Immobilien an den besten Lagen sind bekanntlich teuer und versprechen nur tiefe Anfangsrenditen. Lässt sich aber die These, dass Spezialimmobilien in diesem Punkt besser abschneiden, mit Zahlen belegen? Aufschluss dazu geben die Daten, die MSCI (Morgan Stanley Capital International) und Wüest Partner für unterschiedliche Anlageklassen in der Schweiz erfasst haben. Ein erstes wesentliches Ergebnis: Für eine repräsentative Zeitperiode von 2002 bis 2018 sind alle Sektoren und Nutzungsarten deutlich im Plus. Ganz oben im Ranking sind Retailflächen in den grossen städtischen Zentren (7,1% Total Return, annualisiert). Die Ergebnisse belegen weiter, dass Spezialimmobilien tatsächlich ihren Reiz haben: Denn gleichauf auf Platz eins mit ebenfalls 7,1% Total Return ist der

Sektor Industrie/Logistik. Mit wenig Abstand auf Rang drei folgen Mehrfamilienhäuser im Raum Genf.

MSCI-DATEN ZEIGEN PROFIL

Die Jahresergebnisse schwanken allerdings bei den speziellen bzw. alternativen Nutzungen stärker als bei den Wohnliegenschaften – so findet die These von erhöhten Risiken Bestätigung. Die Investments in Büros in Zürich, Basel oder an den meisten anderen Standorten der Schweiz verheissen mehr Stabilität als Spezialimmobilien. Die grössten Schwankungen verzeichnen Shoppingcenters, Hotelinvestments sowie der Sektor Industrie/Logistik. Die meisten Fachleute und Analysten sind sich dennoch einig, dass Spezialimmobilien einen positiven Diversifikationseffekt versprechen. «Ob die Anleger für die Risiken von Spezialimmobilien entschädigt werden, lässt sich

ANZEIGE

**Konflikte im StWE mediativ klären
Mieterbetreuung für Sanierungen**
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch

Spezialimmobilien weisen höhere Cashflows aus.
BILD: CREDIT SUISSE

kaum pauschal beantworten. Das hängt von den einzelnen Anlagen und den Sektoren ab», sagt Martin Bernhard von Swisscanto Invest. Die Renditen von Spezialobjekten im Bereich Residential, Alterswohnen und Studentenwohnheime seien auch eher tief und letztlich nicht wesentlich anders als diejenigen von Mehrfamilienhäusern mit Mietwohnungen.

Bei Hotels sei es im aktuellen Umfeld, unabhängig von der Rendite, schwierig, Käufer zu finden. Im direkten Vergleich von Retail, Gewerbe, Industrie und Logistik gebe es gute Gründe, die zugunsten eines anhaltend positiven Trends bei Logistik sprechen. «Mit Logistikimmobilien sind nach wie vor höhere Renditen möglich als mit Core-Immobilien, wie sie sonst von institutionellen Investoren bevorzugt werden», erläutert Martin



Bernhard von Swisscanto Invest. Bei der Flächennachfrage profitieren speziell City-Logistikimmobilien als Teil der Wertschöpfungskette des Onlinehandels. Aufgrund des regen Interesses sind aber auch hier teils recht hohe Preise für Akquisitionen zu beobachten – bei entsprechend

tieferen Renditen. Experte Martin Bernhard weist daraufhin, dass bei Logistik-Nutzungen mehrere Aspekte genauer unter die Lupe zu nehmen sind: «Vielversprechend sind natürlich solche Spezialimmobilien, wenn der Logistik-Nutzer einen langjährigen Mietvertrag eingeht.» ▶

ANZEIGE



Umbau schafft Mehrwert

Mit einem gezielten Umbau zum richtigen Zeitpunkt kann der Wert Ihrer Immobilie nicht nur erhalten, sondern langfristig gesteigert werden. Umbaukosten sind deshalb wertvolle Investitionen in die Zukunft. Wir unterstützen Sie bei Ihren Entscheidungen und begleiten Sie von der Planung bis zur Umsetzung.

Nehmen Sie jetzt mit uns Kontakt auf.

KONSTRUKTA
Generalunternehmung

St.Gallen Zürich konstrukta.ch

SALE AND LEASE BACK

Dasselbe gelte für den Fall einer längerfristigen Sale-and-Lease-Back-Transaktion. Das heisst, der Logistikdienstleister erstellt Gebäude und Anlagen nach seinen Bedürfnissen, sucht aber für das Investment einen Partner. «Der Investor muss sich dabei natürlich Gedanken machen, wie die Zweitverwendung der Immobilie aussehen würde, falls die Nutzung aus irgendeinem Grund doch nicht langfristiger Natur sein sollte», erläutert Martin Bernhard. Sein Fazit: «Als Beimischung für institutionelle Investoren sind solche Ansätze durchaus interessant und versprechen eine gewisse Zusatzrendite mit positivem Diversifikationseffekt. Nach unserer Erfahrung halten aber zum Beispiel die meisten Schweizer Pensionskassen an der hohen Gewichtung von Core-Immobilien fest, in der Regel vor allem Mehrfamilienhäuser mit Wohnnutzungen, die entsprechend tiefe Renditen ausweisen.»



UNTERNEHMERISCHE RISIKEN

Wer nun tatsächlich solche Investments an die Hand nimmt, muss sich der elementaren Unterschiede zu klassischen Büro- oder Wohnimmobilien im Klaren sein. «Denn der Investor nimmt zusätzliche Betreiber Risiken in Kauf», sagt Ernst Schaufelberger, Verwaltungsrat der Schweizer Immobiliengesellschaft Intershop. Ein Anlagefonds oder eine Stiftung, die in Logistik oder touristische Infrastruktur investieren, werden damit ein Stück weit selbst Unternehmer in diesem Bereich. Denn meist betreibt ja ein spezialisierter Dienstleister bzw. Provider die Immobilien und Anlagen auf Rechnung des Investors. Handelt es sich um Immobilien im Gesundheitssektor oder um eine Altersresidenz, stellt dies kein reines Immobilieninvestment mehr dar; meist sind in grösserem Umfang Spezialisten und Fachkräfte auf der Lohnliste des Investors. Im Logistikbereich ist es

dasselbe: Der Logistikmarkt folgt seinen eigenen Gesetzmässigkeiten. Wer in diesem Sektor Erfolg haben will, muss das lokale Umfeld einer Logistikimmobilie und die Besonderheiten des Marktes sehr genau kennen.

Weiter gelten für Logistik ganz andere Lagekriterien, und die Liegenschaften müssen oft für ganz bestimmte Zwecke ausgebaut und angepasst werden, je nachdem welche Art von Waren und Gütern hier umgeschlagen werden. «Hinzu kommt, dass der Logistikbereich sehr kompetitiv ist und ein hohes Mass an Flexibilität voraussetzt», erläutert Ernst Schaufelberger weiter. Wer zum Beispiel Logistikflächen nachfragt, sucht nicht zwingend einen teuren Neubau bei einem relativ hohen Mietpreinsniveau. Vielleicht findet der potentielle Mieter für seine Bedürfnisse passende Flächen, direkt in seiner Nachbarschaft,

etwa in ohnehin leer stehenden Fabriken oder nicht benötigten Industriehallen.

LÖSUNGEN ÜBER FONDS

Diese Überlegung spricht dafür, dass Schweizer Investoren indirekten Anlagen gegenüber direkten den Vorzug geben sollten. Der Schweizer Markt bietet mit Anlagefonds von Versicherungen und Banken, über Anlagestiftungen oder andere kollektive Anlagen zahlreiche Möglichkeiten. Die Credit Suisse zählt hier zu den First Movers, etwa mit dem CS Real Estate Fund LogisticsPlus. Innovativ agiert auch die Procinmo AG, die im Jahr 2007 gegründet wurde und zuerst in der Romandie gross wurde. Im Fokus ihrer Fonds sind unter anderem Gewerbe- und Industrieliegenschaften, und zwar oft an Standorten, die andere nicht in Betracht ziehen - aber bei höheren Renditen. Im In- und Ausland fin-

ANZEIGE

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



Die Einschätzung von Logistik als Business setzt Spezialkenntnisse voraus.

BILDER: PIXABAY / AMAZON



Mit indirekten Anlagen verlagert sich der Investitionsentscheid zunächst auf die Wahl des richtigen Partners. Ein Fonds sollte eine gewisse Grösse aufweisen und nach anerkannten Standards reguliert sein. Kriterium dafür ist der Domizilort, sei es in der Schweiz, in Luxemburg oder an einem anderen renommierten Standort. Wesentliche Fragen und Entscheide sind damit delegiert. Für Spezialimmobilien gilt natürlich in jedem Fall: Eine gute Expertise, Erfahrung und ein eigener Marktzugang direkt vor Ort sind Schlüsselkriterien (über eigene Niederlassungen im Ausland). Bei Logistik, Gesundheit, Hospitality oder Data Centers muss der Fondsmanager den Betreiber der Spezialimmobilien genauso auf Herz und Nieren prüfen wie das Objekt und den Standort selbst.

Um der Anforderung der Diversifikation zu genügen, ist ein grösseres Investitionsvolumen zwingend. Der Schweizer Markt bietet dazu nur ein beschränktes Potenzial. Gerade grosse Logistikimmobilien setzen einen erheblichen Investitionsbedarf voraus. Um wirklich diversifiziert zu investieren, genügt es nicht, je ein Objekt in Deutschland und eines in Frankreich zu besitzen. ■

den sich weitere Möglichkeiten. Kommt dazu, dass heute viele breit diversifizierte Schweizer Fonds von Banken und Versicherungen dieses Segment ebenfalls abdecken und teils ausbauen. Die Privatbank Lombard Odier und andere bieten solche kollektiven Anlagen für Retailanleger.

ÜBERSICHT SPEZIALIMMOBILIEN

Logistik: Die Zuwachsraten im E-Commerce, neue Themen wie «Last Mile Delivery» etc. versprechen Wachstumspotenzial. Setzt aber einen hohen Investitionsbedarf voraus.

Mikroapartments: Aus demografischen Gründen steigt die Zahl der 1-Personen-Haushalte. Das Mietpreispotenzial ist aber begrenzt.

Studentenheime: Viele attraktive Städte sind zugleich wichtige Standorte für Hochschulen. Die Zielgruppe ist interessant, Studentenwohnungen bedingen aber meist einen hohen Aufwand in der Bewirtschaftung.

Altersheime und Gesundheit: Aufgrund der demografischen Entwicklung sind solche Investments als «Megatrend» gesetzt. Folgt aber eigenen Gesetzmässigkeiten, nicht zuletzt aufgrund der Regulierung im Gesundheits- und Pflegesektor.

Co-Working: Digitalisierung und Individualisierung verändern die Arbeits- und Unternehmenswelt. Flexible, kurzfristig nutzbare Flächen gewinnen rasch an Bedeutung gegenüber konventionellen Büros.

Serviced Apartments: Im Zuge der Globalisierung ebenfalls ein Megatrend. Die Nachfrage dürfte aber wegen der Corona-Krise zurückgehen.

Öffentliche Infrastruktur: Zur Abrundung eines Immobilienportfolios ebenfalls von Interesse. Investitionsmöglichkeiten vor allem im europäischen Ausland. Erfolgsfaktor ist dabei eine gute Kooperation mit staatlichen Stellen und Behörden, die die Infrastruktur nutzen.

Data Centers: Der digitale Datenverkehr wird weiter stark wachsen. Das setzt global die nötige Infrastruktur voraus. Die technischen Anforderungen für solche «Immobilien» sind allerdings höchst komplex und setzen in hohem Mass Spezialwissen voraus.



*JÜRIG ZULLIGER

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

ANZEIGE

Die Graffitischutz-Spezialisten

www.desax.ch

DESAX AG
Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG
Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

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

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

BEWERTUNG VON INDUSTRIE- OBJEKTEN

Bei Investoren und Industrieunternehmen rücken Immobilien als Vermögenswert wieder in den Fokus. Deshalb werden Bewertungen von Industrieliegenschaften genauer unter die Lupe genommen.

TEXT – SÖNKE THIEDEMANN*



► BEWERTUNGSMETHODE ÜBERDENKEN

Während in den grossen europäischen Immobilienmärkten rege und auch spekulativ in Logistikimmobilien oder andere Industrieobjekte investiert wird, fristet diese Assetklasse hierzulande nach wie vor ein Nischendasein. Mangels ausreichender Anlagemöglichkeiten im klassischen Wohn- und Gewerbeimmobiliensegment dürften mit langfristigen Mietverträgen versehene Industrieobjekte auch bei uns anlagefähig werden. Für die meisten Schätzungsexperten liegt die Bewertung einer Industrieliegenschaft ausserhalb ihrer «Comfort Zone». Mehr denn je müssen sie die aktuellen Entwicklungen daher genau beobachten und dürfen sich nicht allein auf allgemeine Erfahrungswerte aus der Vergangenheit abstützen.

Dem Schätzer bleibt auch bei Industrieobjekten grundsätzlich die Wahl aus dem Vergleichswert-, Realwert- und einer Form des Ertragswertverfahrens. Der Vergleichswert gilt grundsätzlich als marktnächste Methode. Die Verfügbarkeit von Details zu tatsächlichen Transaktionen in der Region sowie die schwierige Vergleichbarkeit von Industrieobjekten schränken die Anwendbarkeit stark ein. Ein (relativer) Vergleichspreis sollte jedoch, wenn möglich, zur Plausibilisierung des Ergebnisses einer anderen Methode herangezogen werden. Der Realwert ist bekannt als marktfremde Methode, da wesentliche Eingangsparameter sich an Kostenkennwerten orientieren und

Die Assetklasse Logistikimmobilien fristet hierzulande nach wie vor ein Nischendasein.

BILD: SHUTTERSTOCK

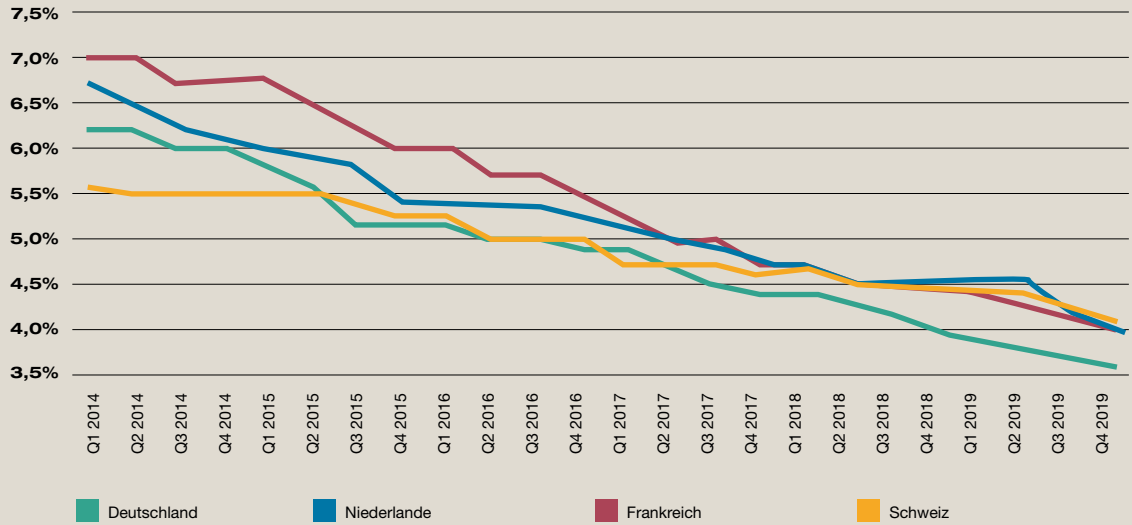
zudem vergangenheitsbezogen sind. Überdies ist die Schätzung des Grundstückswerts eine weitere Herausforderung. Bei nutzerspezifischen Objekten mit geringer Drittverwendungsfähigkeit kann der Realwert jedoch noch am ehesten zu realistischen Ergebnissen führen. In der Praxis ist vorwiegend der Ertragswert mit der DCF-Methode anzutreffen. Voraussetzung für diese Methode sollte sein, dass das Bewertungsobjekt grundsätzlich zur Vermietung (Stichwort Drittverwendungsfähigkeit) und zum Erzielen von Mieterträgen geeignet ist und sich die wesentlichen Bewertungsparameter hinreichend genau bestimmen lassen. Die Herleitung eines geeigneten Diskontierungszinssatzes bedarf genauer Kenntnis der Transaktionsmärkte in diesem Segment. In der Schweiz sind beispielsweise die Renditen für Logistikimmobilien in den letzten Jahren auf historisch tiefe Werte gesunken.

DRITTVERWENDUNGSFÄHIGKEIT MASSGEBLICH FÜR MARKTFÄHIGKEIT

Ob ein Objekt am Markt auf grosse Nachfrage trifft, hängt im Wesentlichen von dessen Drittverwendungsfähigkeit ab. Ist diese günstig, finden sich nach Ablauf der bisherigen Nutzung leichter Mieter und somit auch Käufer für das Objekt. Gleiches gilt für den Eigennutzerkreis. Die Definition von Drittverwendungsfähigkeit ist vielfältig. Sie beschränkt sich jedoch nicht nur auf technische oder bauliche Objektmerkmale wie

SPITZENANFANGSRENDITEN LOGISTIKIMMOBILIEN 2014 – 2018 (NETTO)

Quelle: CBRE



Achsraaster, lichte Raumhöhe, Rangierflächen etc., sondern auch auf planungsrechtliche Restriktionen, Grundstücksmerkmale, Anbindung an ÖV und die überregionalen Verkehrsachsen oder die Unterteilbarkeit der Mietfläche.

ABGRENZUNG VON MOBILIE UND IMMOBILIE WICHTIG

Bei der Beurteilung von Industrieimmobilien ist die Abgrenzung von Immobilie und Betriebsausstattung nicht immer einfach. Schliesslich werden Betriebsausstattungen bei Auszug des Nutzers meist entfernt oder sind für den Anschlussnutzer nicht verwendbar. Eine Kranbahn oder eine überdimensionierte Lüftungsanlage sind derartige Elemente, die in beide Kategorien fallen können. Grundsätzlich gilt alles fest mit der (ursprünglichen) Immobilie Verbundene als Bestandteil und somit zum Bewertungsobjekt. Eine Krananlage wird meist aus Gründen der Statik bei der Konzeption eines Objekts berücksichtigt und gehört somit in der Regel zur Immobilie. Nachträglich verbaute oder leicht entfernbare Anlagen hingegen gelten als Mobilität. Sollte sich der Bewertungsauftrag auch auf die Ausstattung und Anlagen erstrecken, so wird dringend empfohlen, einen Spezialisten für derartige Schätzungen hinzuzuziehen.

HÄUFIG KEINE REALISTISCHEN RESIDUALWERTE

In Märkten mit wenig Transaktionsevidenz wird bei der Bewertung von industriellem Bauland häufig das Residualwertverfahren angewendet. Aus Sichtweise eines Investors und Projektentwicklers wird unter Berücksichtigung aller Ertragschancen, Kosten und Risikofaktoren ein gerechtfertigter Wert für ein Grundstück abgeleitet. Die Bewertungspraxis zeigt jedoch, dass die ermittelten Residualwerte häufig selbst unter optimistischen Annahmen nicht an das Preisniveau von Bauland herankommen. Die Ursachen hierfür liegen in der Regel in der Struktur des Flächenmarkts in der Schweiz sowie dem Niveau von erzielbaren

Mieten für Bestandsobjekte. Dies führt dazu, dass in der Schweiz im Vergleich zum europäischen Ausland relativ wenig spekulative Investitionstätigkeit im Segment von Industrieliegenschaften zu beobachten ist. Investoren und Entwickler werden meist nur bei vorvermieteten Objekten aktiv, da die Erstellung einer Industrieimmobilie zusammen mit dem Landpreis und einer adäquaten Marge höhere Mieten verlangt, als sie am Markt für Bestandsobjekte zu erzielen wären.

KNAPPES FLÄCHENANGEBOT

Das Flächenangebot in der Schweiz ist durch geografische und politische Restriktionen stark limitiert. Gemeinden versuchen, mit ihren Landreserven sorgsam hauszuhalten. Flächenintensive Nutzungen, wie zum Beispiel Logistikbetriebe, Distributionszentren, etc., sind durch das erhöhte Verkehrsaufkommen und den hohen Flächenverbrauch bei verhältnismässig wenig Arbeitsplätzen häufig unerwünscht. Vielmehr werden Unternehmen mit mehr hochqualifizierten Jobs bevorzugt. Eigennutzer bestimmen in der Regel den Transaktionsmarkt. Flächen von ehemaligen Industriearealen werden immer wieder zu Wohn- und Dienstleistungsarealen umgenutzt – der Industrie somit noch mehr Flächen vom Markt entzogen.

Für Industriebetriebe ist der Preis nach wie vor ein wichtiger Faktor beim Erwerb eines Grundstücks. Im Gegensatz zu Renditeinvestoren jedoch fällt ein hoher Preis für ein Grundstück beim Aufbau einer neuen und teuren Produktionslinie weniger stark ins Gewicht. Der Sicherung von strategischen Landreserven und der Grundlage für Produktionserweiterungen wird mehr Bedeutung beigemessen. Eine Studie von CBRE zum Logistikimmobilienmarkt in der Schweiz aus diesem Jahr hat herausgefunden, dass die Verfügbarkeitsquote schweizweit lediglich 1,9% beträgt und die Bandbreite innerhalb der Kantone lediglich zwischen null und 5% liegt. Unter diesem Aspekt scheint die Renditekompression bei Industrieliegenschaften nicht nur aufgrund der Entwicklungen am Kapitalmarkt nachvollziehbar.



***SÖNKE THIEDEMANN**

Der Autor ist Schätzungsexperte und Leiter der Bewertungsabteilung beim Immobilienberatungsunternehmen CBRE.

FÜR HOTELS FEHLEN VER- GLEICHSWERTE

Im Gegensatz zu den klassischen Renditeimmobilien ist ein Hotel nicht nur eine Betreiberimmobilie, sondern ein immobiler Betrieb, dessen Wert massgeblich durch sein Wertschöpfungspotenzial bestimmt wird.

TEXT – DENISE DUBACHER & ARNO CURSHELLAS*



Für die Bewertung eines Hotels sind sowohl immobilienpezifische als auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse der Gastro- und Hotelbranche unabdingbare Voraussetzungen. BILD: 123RF.COM

▶ UNTERSCHÄTZTE ASSET-KLASSE

Die Hotelimmobilie ist eine Asset-Klasse, mit welcher sich viele Immobilienbewerter schwertun. Vergleichsdaten wie bei Wohn- und Geschäftsimmobilien sind kaum verfügbar, da in der Schweiz nur wenige Hoteltransaktionen pro Jahr getätigt und die effektiven Transaktionspreise selten publik werden. Zudem gibt es, wie bei Immobilien sonst üblich, kaum nützliche Kennzahlen in Franken pro Quadratmeter. Die meisten verfügbaren Kennzahlen für Hotels bezüglich Pacht oder Investition beziehen sich auf die wirtschaftliche Einheit des Zimmers bzw. auf den Umsatz. Auch die Art und die Zyklen von kalkulatorischen Ersatzinvestitionen, welche in die Bewertung einfließen, unterscheiden sich von einer herkömmlichen Wohn- oder Geschäftsimmobilie. Aus diesen Gründen sind für die Bewertung eines Hotels sowohl immobilienpezifische sowie betriebswirtschaftliche Kenntnisse der Gastro- und Hotelbranche unabdingbare Voraussetzungen.

ZWEI BEWERTUNGSANSÄTZE IM DCF-VERFAHREN

Die Wertermittlung für Hotelliegenschaften kann man grob in zwei Bewertungsansätze aufteilen: die klassische Immobilienbewertung und die Hotelbewertung in Anlehnung an die herkömmliche Unternehmensbewertung. Dabei steht bei beiden Herangehensweisen die Discounted-Cash-Flow-Methode (DCF-Methode), welche sich in der Schweiz als Bewertungsverfahren für Immobilien und Hotels etabliert und bewährt hat, im Vordergrund. Im Unterschied zur klassischen Immobilienbewertung, in welcher die Ermittlung der Cashflows auf Basis von Miet- bzw. Pachtzinsen vorgenommen wird, ergeben sich die Cashflows in der Hotelunternehmensbewertung aus der Erfolgsrechnung des Hotelbetriebes. Somit unterscheiden sich die beiden Bewertungsansätze vor allem in der Struktur der Kosten- und Ertragspositionen, d. h. der relevanten Kapitalisierungsbasis sowie dem zu verwendenden Diskontierungsmodell.

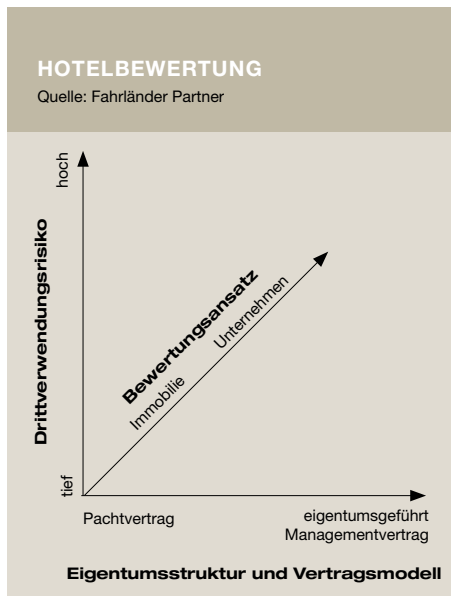
Die Wahl der Vorgehensweise bei der Bewertung ergibt sich in erster Linie aus der Eigentumsstruktur des Betriebes. Im Wesentlichen kann grob zwischen zwei Betriebstypen unterschieden werden: dem eigentümergeführten bzw. managementgeführten Hotel und dem verpachteten Hotel.

Ein Grossteil der Hotels in der Schweiz wird immer noch als Eigentümerbetriebe geführt. Der Eigentümer bzw. die Gesellschaft ist gleichzeitig Betreiber der Immobilie und trägt das volle unternehmerische Risiko. Der Wert eines bestehenden und im Eigentum geführten Hotels lehnt sich also vor allem an das Hotelbusiness an, weshalb sich die Immobilienbewertung des Hotels auch stark an den Unternehmenszahlen orientiert. Dabei kommt dem Bewertungsexperten die wichtige Aufgabe zu, abzuschätzen, ob der Betriebsertrag durch eine aussergewöhnliche Betriebsführung (im Positiven wie auch im Negativen) beeinflusst ist. Dementsprechend hat er den für die weitere Berechnung zu verwendenden Betriebsertrag womöglich zu korrigieren.

EIGENTÜMER ERHÄLT PACTZINS

Ähnlich ist es bei Betrieben, welche im Auftrag des Eigentümers durch eine Hotelmanagementgesellschaft geführt werden. Auch hier bleibt das unternehmerische Risiko beim Eigentümer, welcher aber von der Marke und dem Know-how der Hotelmanagementgesellschaft profitieren kann, indem er diese mit einer Management-Fee vergütet. Im Regelfall sind die Umsatzzahlen mit der Affiliation einer bekannten Marke gemessen an der Konkurrenz überdurchschnittlich. Es muss jedoch auch mit überdurchschnittlichen Kosten d. h. diversen Abgaben gegenüber der Managementgesellschaft gerechnet werden.

Besteht zwischen Eigentümer und Betreiber ein Pacht- oder Mietvertrag, so erfolgt die Bewertung des Hotels üblicherweise über den klassischen Immobilienbewertungsansatz. Der Eigentümer der Immobilie ist nicht direkt am Betrieb beteiligt, sondern erhält einen Pachtzins als Gegenleistung für das Überlassen der Immobilie zur wirtschaftlichen Nutzung. Der dabei verwendete Diskontierungszinssatz ist deshalb um ein bis zwei Prozentpunkte tiefer als bei der Hotelunternehmensbewertung, da ein Teil des Risikos beim Betreiber liegt. Diese Bewertungsweise kann sich jedoch als trügerisch erweisen, wenn nicht klar ist, ob der vertraglich vereinbarte Pachtzins überhaupt aus dem Hotelbetrieb erwirtschaftet werden kann. Es empfiehlt sich demnach vor allem bei Neubauprojekten, eine Plausibilisierung des Pachtzinses über eine Planerfolgsrechnung des Betriebes durchzuführen. Generell gilt, je standardisierter das Hotelprodukt ist, desto eher ist ein Miet- oder Pachtvertrag möglich und der Betreiber leichter zu ersetzen.



SCHWIERIGE DRITTVERWENDBARKEIT MUSS BEACHTET WERDEN

Neben der Eigentumsstruktur kann auch die Drittverwendbarkeit einer Hotelimmobilie eine Rolle im Bewertungsprozess spielen. Im Regelfall sind Hotels mit hohen Investitionen und einem entsprechenden Betriebskonzept verbunden. Kann beispielsweise der Pachtzins aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr bezahlt werden, so ist es nicht ganz einfach, sofort einen neuen Betreiber für dasselbe Betriebskonzept zu gleichen Bedingungen zu finden. Eine alternative Nutzung wäre in den meisten Fällen mit Umnutzungskosten verbunden, welche den aktuellen Wert des Hotels übersteigen. Dies lohnt sich oft nicht. Entscheidend für die Drittverwendbarkeit ist neben der baulichen Konzeption auch der Standort der Hotelimmobilie. Die Umnutzungsmöglichkeiten an einer städtischen Lage mit einem breiteren Nutzergruppenpotenzial sind üblicherweise vielfältiger als in einer Feriendestination. Bei eingeschränkter Drittverwendbarkeit ist deshalb der Wert des Hotels in Anlehnung

an das Unternehmen oder zumindest eine Herleitung und Plausibilisierung des tragbaren Pachtzinses unabdingbar.

UNTERSCHIED ZWISCHEN LIEGENSCHAFTS- UND UNTERNEHMENSWERT

Die Bewertung nach der DCF-Methode der Hotelliegenschaften, basierend auf einer Planerfolgsrechnung, empfiehlt sich in jedem Fall: Sei es, weil es sich zum Beispiel um einen Eigentümerbetrieb handelt oder die Höhe eines Miet- oder Pachtzinses mit einer breit anerkannten Methode überprüft werden muss.

Bei diversen sich auf dem Markt befindenden DCF-Bewertungen von Hotelliegenschaften wird nicht präzise zwischen dem Liegenschaftswert und einem Unternehmenswert unterschieden. Bei der Berechnung des freien Cashflows (FCF) werden oft keine Abzüge für den Unterhalt/Reparatur/Ersatz/Abschreibung des Mobiliars getätigt. Ebenfalls wird die Verzinsung des benötigten Betriebskapitals vernachlässigt. Als Folge davon stellen diese so errechneten Werte nicht den Marktwert der Liegenschaft dar, sondern entsprechen vielfach einem reinen Unternehmenswert der Hotelliegenschaften.



*DENISE DUBACHER

Die Autorin ist Consultant bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).



*ARNO CURSHELLAS

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

ANZEIGE

PROVIS LIVE-EVENT AM 14. MAI 2020 «DIE SCHWEIZ BAUT MIT UNS.»

BESTEHENDE ARBEITSPROZESSE VEREINFACHEN & VERBESSERN

ORGANISATIONSSTRUKTUREN OPTIMIEREN & KOSTEN SPAREN

UNTERSTÜTZUNG FÜR INTERNE ABLÄUFE & DAS REPORTING

JETZT ANMELDEN! WIR FREUEN UNS AUF IHRE TEILNAHME.

axept.ch/live20

Axept Business Software AG

Grubenstrasse 109
CH-3322 Schönbühl

Telefon 058 871 94 10

Hohenrainstrasse 10
CH-4133 Pratteln

Telefon 058 871 94 33

Kempthpark 12
CH-8310 Kempththal

Telefon 058 871 94 11

Rorschacher Strasse 294
CH-9016 St.Gallen

Telefon 058 871 94 30



SPEZIALIMMOBILIEN ALS ASSETKLASSE

Unter Spezialimmobilien werden Immobilien mit spezifischer gewerblicher Nutzung subsummiert, welche in der Regel nur von einem Mieter für seinen Produktionsprozess genutzt werden.

TEXT – STEFAN BINDERHEIM & ADRIAN FRIEDLI*



▶ SPEZIALIMMOBILIEN – EIN EINGRENZUNGSVERSUCH

Beispiele für Spezialimmobilien sind Studentenheime, Freizeitimmobilien, Hotels, Parkhäuser, Datacenter sowie monofunktionale Industrieimmobilien, welche massgeblich zur Herstellung eines Produkts oder einer Dienstleistung eines einzelnen Mieters («Single-Tenant») beitragen. Die Spezialimmobilie stellt einen strategischen Produktionsfaktor dar, ist so individuell erstellt, dass sie ausschliesslich für die vorgesehene Nutzungsart («Single-Use») verwendet werden kann und wird selten gehandelt.

Lage, Architektur, Raumaufteilung, Betriebseinrichtungen sowie verwendete Materialien sind auf einen spezifischen Betrieb ausgerichtet. Eine Umnutzung ist kaum oder aber nur mit erheblichen Investitionen oder Mietzinseinbussen zu bewerkstelligen. Im Falle von Shoppingcentern und Sportstadien

Beispiel einer Spezialimmobilie: Tierfuttermühle der Granovit AG in Lucens.

BILD: ZVG

können auch mehrere Nutzer eingemietet sein. Die Investition in Spezialimmobilien erfordert Spezialwissen und langjährige Erfahrung bezüglich Vermarktung, Vermietung, Bewirtschaftung und Bonitätsprüfung.

HOHE MIETERBINDUNG

Der Entscheid für den Neubau einer Spezialimmobilie basiert auf der strategischen Unternehmensplanung. Mit der Umsetzung sind erhebliche Investitionen seitens des Nutzers zu tätigen. Die nutzerseitigen Investitionen werden über mehrere Produktionszyklen amortisiert und übersteigen in der Regel die Anlagekosten für den Rohbau. Die Realisierung solcher Projekte basiert auf sorgfältiger Planung und Budgetierung sowohl seitens des Unternehmers als auch des Immobilieninvestors.

Die Mieterbindung ist bei Spezialimmobilien besonders hoch. Einerseits aufgrund hoher mieterseitiger Investitionen, andererseits aufgrund fehlender Alternativen zum bestehenden Spezialgebäude. Die Interessen des Mieters und Vermieters bezüglich der Mietvertragsdauer sind deshalb gleich gelagert. Langfristige Mietverträge von 20 und mehr Jahren mit zusätzlichen Verlängerungsoptionen sind die Regel. Die Mietverträge sind üblicherweise als Double-Net- oder Triple-Net-Mietverträge ausgestaltet. Der Ausgestaltung des Schnittstellenpapiers kommt hierbei eine entscheidende Bedeutung zu. Die Verantwortlichkeiten betreffend Instandhaltung und -setzung zwischen den Parteien werden eindeutig definiert. Die entsprechenden Vereinbarungen haben einen erheblichen Einfluss auf die Rentabilität eines Anlageobjekts.

ANDERE RISIKOGEWICHTUNG

Die Risiken sind bei Spezialimmobilien dieselben wie bei anderen Immobilienanlegeklassen. Den einzelnen Risiken kommt jedoch eine andere Gewichtung zu. Hierbei fallen insbesondere zwei Risiken ins Gewicht: das Bonitäts- und das damit zusammenhängende Leerstandsrisiko. Das Bonitätsrisiko wird über die Bonitätsprüfung und Überwachung gesteuert. Hierbei kommt eine eingehende Prüfung des Geschäftsmodells des Mieters zum Tragen. Der Absicherung bzw. den Fragen der Mietzinsgarantiestellung kommen ebenfalls eine hohe Bedeutung zu. Ein einmal entstandener Leerstand ist mangels alternativer Mieter oft nicht einfach zu beheben. Massnahmen, welche einen Leerstand erst gar nicht entstehen lassen, sind umso wichtiger. Der enge Kontakt mit dem Mieter ist entscheidend, um auf neue Bedürfnisse frühzeitig reagieren zu können.

Beim Ankauf von Spezialimmobilien besteht ein erhöhtes Fehlbewertungsrisiko. Die Bestimmung der korrekten Risikoaufschläge fordert aufgrund der hohen Heterogenität und fehlender Marktdaten eine umfassende Expertise. Kurz- und mittelfristige Marktverwerfungen, wie beispielsweise Negativzinsen, dürfen aufgrund der Langfristigkeit der Mietverträge keinen Einfluss auf die

Chancen	Risiken
Überdurchschnittliche Mietrendite	Betreiberrisiken
Hohe Mieterbindung (Mieterausbau, Gebäudespezifikation)	Beschränkte Umnutzungsmöglichkeiten
Sehr langfristige Mietverträge	Wenige alternative Mieter (Mietermarkt)
Double- / Triple-Net-Mietverträge	Wenige Transaktionen

Renditekalkulation haben. Nebst dem Betreiberrisiko hat insbesondere die Standortabhängigkeit einen massgeblichen Einfluss auf die Mietrendite. Im Extremfall muss die Liegenschaft nach Ablauf der Mietlaufzeit zurückgebaut und auf den Grundstückswert abgeschrieben werden. Der Investor möchte für die Abhängigkeit vom Mieter angemessen entschädigt werden.

Wie einleitend beschrieben, ist die Umnutzung einer Spezialliegenschaft oft nur mit erheblichen Investitionen zu realisieren oder überhaupt nicht möglich. Entsprechend herausfordernd kann es für den Vermieter sein, auf disruptive Marktveränderungen zu reagieren. Beispielsweise stellt die gegenwärtige Umwälzung vom stationären Handel auf den Onlinehandel Eigentümer von Shoppingcentern vor grosse Herausforderungen. Ausgediente oder nicht mehr vermietbare Spezialimmobilien können allenfalls zu Lagerhallen für Spezialgüter oder in Räumlichkeiten für die Freizeitgestaltung umgenutzt werden. Allerdings geht die Umnutzung in der Regel mit entsprechenden Einbussen bei den Mieteinnahmen einher. Die Wiedervermietbarkeit bzw. Wiederverwertbarkeit, eine allfällige modulare Nutzung sowie eine mögliche Umnutzung sind idealerweise bereits bei der Erstellung zu berücksichtigen. Allerdings sind die entsprechenden Möglichkeiten in den meisten Fällen sehr eingeschränkt.

Eine weitere Herausforderung stellen personelle Änderungen im Management von Spezialimmobilien dar. Die Managementverantwortlichen wechseln über den Lebenszyklus einer Spezialimmobiliе. Dieser Umstand birgt die Gefahr der kurzfristigen Optimierung. Investoren in Spezialimmobilien sollten deshalb darauf achten, dass das Management ebenfalls eine langfristige Sicht einnimmt und somit nachhaltig investiert.

BEIMISCHUNG VON SPEZIALIMMOBILIEN ZUR PORTFOLIOOPTIMIERUNG

Immobilien, welche nicht zu den Wohn- und Büroimmobilien zählen, stellen als Immobilienanlegeklasse eine Nische dar. Spezialimmobilien bilden

GEWERBEIMMOBILIEN SCHWEIZ DAGSIS

Die Anlagegruppe Gewerbeimmobilien Schweiz DAGSIS eröffnet steuerbefreiten Einrichtungen der 2. Säule einen direkten und transparenten Zugang zum attraktiven Markt der Gewerbe- und Spezialimmobilien. Die Investition in Schweizer Gewerbe- und Spezialimmobilien bietet ein vielfältiges Diversifikationspotenzial im Sinne von Nutzungsart und Geografie. Der Investor profitiert gleichzeitig von einem attraktiven Rendite-/Risikoprofil. Die stabilen Cashflow-Renditen und die langfristigen, indexierten Mietverträge mit solventen in- und ausländischen Mietern versprechen auch zukünftig eine attraktive Anlagerendite.

hierbei gewissermassen eine Nische innerhalb der Nische. Durch die Beimischung von Spezialimmobilien zu einem bestehenden Immobilienportfolio kann das Rendite-/Risikoverhältnis verbessert werden. Dieser Diversifikationseffekt ist auf das von anderen Immobilienklassen abweichende Risiko-Rendite-Profil von Spezialimmobilien zurückzuführen.

Für institutionelle Anleger mit hohen Beständen an Renditewohnliegenschaften kann die Portfolio-diversifikation mittels Spezialimmobilien naheliegend sein. Aufgrund der ausgeprägten Heterogenität von Spezialimmobilien, dem geforderten Fachwissen sowie einem Anlagevolumen von mindestens CHF 300 Mio. ist die indirekte Anlage vorzuziehen. Hierbei können Gewerbe- und Spezialimmobilien kombiniert werden. Die Immobilienklassen weisen hohe Ähnlichkeiten auf und verlangen dementsprechend nach ähnlichem Know-how. Gerade im derzeitigen Marktumfeld erstaunt es kaum, dass alternative Immobilienanlageklassen mit komplementären Eigenschaften gesucht sind. Der «Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt» von EY Real Estate Schweiz prognostiziert in ihrem neusten Report, dass im Jahr 2020 Spezialimmobilien bei institutionellen Investoren weiter an Bedeutung gewinnen. Trotzdem haben nach wie vor viele Marktteilnehmer in dieses attraktive Immobilienanlegesegment «noch» nicht investiert.



***DR. STEFAN BINDERHEIM**

Der Autor ist Geschäftsführer der Anlagestiftung DAI.



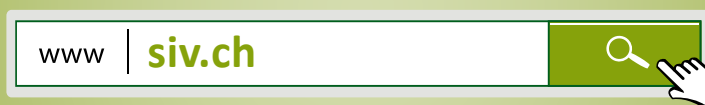
***ADRIAN FRIEDLI**

Der Autor ist Portfolio Manager der Anlagegruppe Gewerbeimmobilien Schweiz DAGSIS bei der Anlagestiftung DAI.

ANZEIGE



Finden Sie den passenden Schätzer für Ihr Objekt:



Nutzen Sie zudem:

Sensor
Service für aktuelle Immobilienvergleichswerte

Marktreport
2x jährlich gegenwärtige Marktdaten

Zoom
Fachmagazin für Schweizer Immobilienbewerter

Stellenportal
Mitarbeitende via SIV-Plattform finden

Profitieren Sie online von unserer Schätzersuche

www.siv.ch

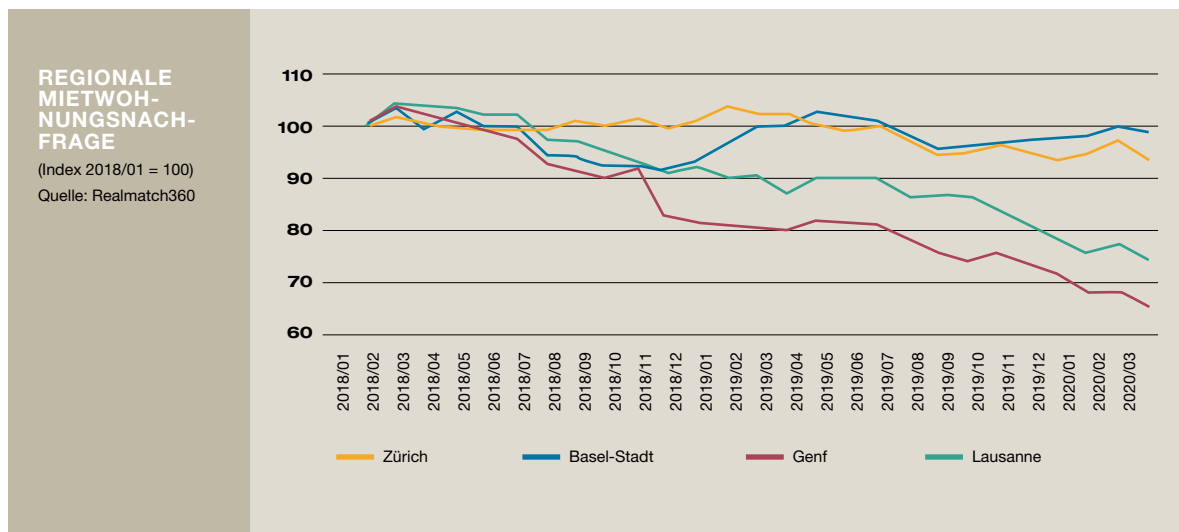
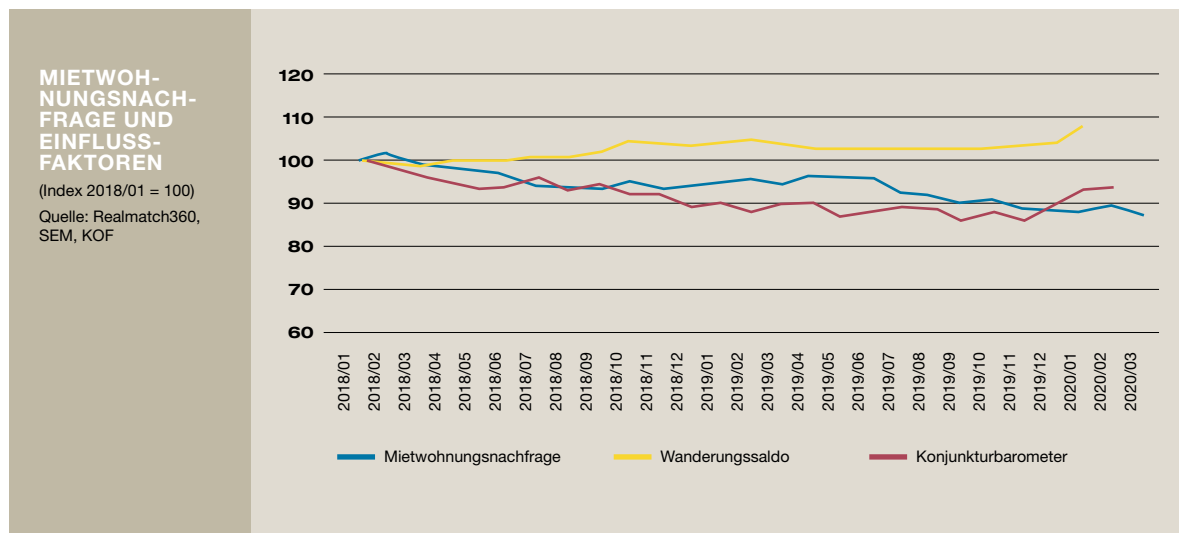
SIV
Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Kompetenzpartner in Immobilienbewertungsfragen

Wenn's um Werte geht.

RÖSTIGRABEN BEI DER NACHFRAGE?

Die Veränderungen bei den inländischen Wohnbedürfnissen haben die Mietwohnungsnachfrage in den vergangenen Jahren stärker geprägt als die Zuwanderung. Regionale Unterschiede beim Wanderungssaldo spiegeln sich in der lokalen Nachfrageentwicklung aber durchaus wider.

TEXT – **DIETER MARMET***



Die nicht zuletzt aufgrund der Corona-Krise eingetrübten Konjunkturaussichten lassen für die Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage nichts Gutes erwarten.

BILD: 123RF.COM

► KONJUNKTURABHÄNGIG

Bereits in einer früheren Immobilien-Ausgabe sind wir der Frage nachgegangen, ob die Stabilisierung bei der Zuwanderung helfen kann, den Leerstandsanstieg etwas zu dämpfen. Und bereits damals sind wir zur Erkenntnis gelangt, dass die Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage sehr stark von den konjunkturellen Aussichten abhängt und die Anbieter wohl eher auf sich verbessernde Wirtschaftsaussichten hoffen sollten als auf Veränderungen bei der Zuwanderung. Diese Hoffnungen erhielten Ende des vergangenen Jahres neue Nahrung, wie die Entwicklung des KOF-Konjunkturbarometers verdeutlicht. Der aktuell vorliegende Februarwert zeigt allerdings noch ein Stimmungsbild vor dem Ausbruch der Coronavirus-Krise in Europa, und es braucht keine prophetischen Gaben, um einen markant tieferen Märzwert zu prognostizieren.

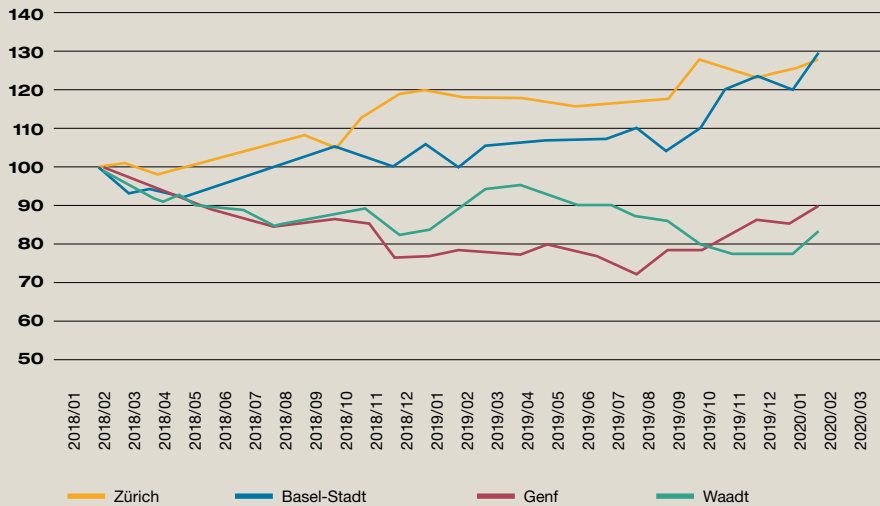
STEIGENDER WANDERUNGSSALDO

Auf der anderen Seite hat sich die Nettozuwanderung in die Schweiz inzwischen nicht nur stabilisiert, sondern zeigt wieder eine leicht steigende Tendenz. Der Wanderungssaldo der ständigen ausländischen Wohnbevölkerung betrug im vergangenen Jahr gut 55 000 Personen, was einer ganz leichten Steigerung gegenüber dem Vorjahr gleichkommt. Im Januar 2020, dem letzten verfügbaren Datenpunkt, betrug der entsprechende Wanderungssaldo fast 7000 Personen, im Vorjahresmonat dagegen nur knapp 5200. Allerdings verteilt sich diese Zuwanderung nicht gleichmässig auf die Schweiz. Gerade die Grossstädte und ihre Agglomerationen profitieren typischerweise überproportional von dieser zusätzlichen Nachfrage auf den Mietwohnungsmärkten.



KANTONALE WANDERUNGS-SALDI

(Index 2018/01 = 100)
Quelle: Realmatch360



REGIONALE UNTERSCHIEDE

Ein Blick auf die Entwicklung der kantonalen Wanderungssaldi zeigt, dass dies – zumindest in den vergangenen Jahren – keineswegs alle grossen Wirtschaftsräume in gleichem Masse betraf. Während die Nettozuwanderung in Basel-Stadt seit Anfang 2018 deutlich stärker angestiegen ist als im schweizerischen Mittel, war sie in Genf über den gesamten Zeitraum gesehen gar rückläufig. Dieser Unterschied zeigt sich auch bei den Verhältniszahlen: Während Basel-Stadt 2019 rund 2,3% aller Einwohner beherbergte, lag der Anteil an der Nettozuwanderung mit 5,1% rund 2,3-mal höher. Im Kanton Genf betrug dieser Faktor dagegen lediglich 1,8.

Die Zahlen aus den Kantonen Zürich und Waadt zeigen ein fast identisches Bild, auch wenn die Kantons-grenzen natürlich nicht deckungsgleich sind mit den Grenzen der Wirtschaftsräume. Im Kanton Zürich ist die Nettozuwanderung seit dem 1. Januar 2018 etwa

ähnlich stark gestiegen wie im Kanton Basel-Stadt, die Entwicklung im Waadtland gleicht dagegen jener im Kanton Genf. Der Faktor «Anteil Nettozuwanderung/ Anteil Bevölkerung» betrug im Kanton Zürich 2019 gut 1,5, im Kanton Waadt dagegen nur 1,2.

KONSEQUENZEN FÜR DIE NACHFRAGE

Diese regionalen Unterschiede bei der Zuwanderung haben Folgen für die Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage. Die regionalen Indizes zeigen, dass sich die Nachfrage nach Mietwohnungen in den MS-Regionen Basel-Stadt und Zürich besser gehalten hat als im Schweizer Mittel und deutlich besser als in Lausanne und Genf. Das blieb nicht ohne Konsequenzen für die Mietwohnungsleerstände, die in Zürich zwischen dem 1. Juni 2018 und dem 1. Juni 2019 weiter zurückgegangen sind, während sie etwa in Genf gar stärker zugenommen haben als im schweizerischen Durchschnitt.



***DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ANZEIGE

DAS RUNDUM-PAKET FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

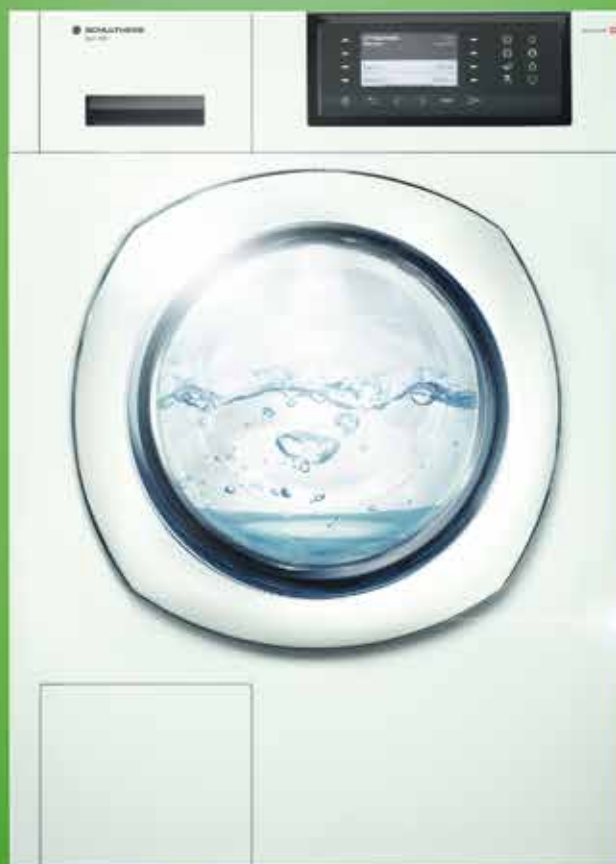


SWISSINTERACTIVE
the visual company

20 YEARS
2000–2020

HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



Unsere Maschinen sind robust und extrem wartungsarm. Und der Kundenservice ist im Falle eines Falles schnell und zuverlässig. Das freut Vermieter und Mieter gleichermaßen. Mehr Infos: schulthess.ch/wasch-profi

 SWISS | 175 years
MADE | since 1845

 **SCHULTHESS**

«LIEFERE STATT LAFERE», LAUTET DIE DEVISE

Die Ergebnisse der diesjährigen Ausgabe der Digital-Real-Estate-Umfrage von pom+ zeigen, dass die Ernüchterung in der Immobilienbranche anhält. Der digitale Reifegrad der Immobilienwirtschaft ist sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland gegenüber dem Vorjahr gesunken.

TEXT – JOACHIM BALDEGGER*

Der Digitalisierungsgrad der Immobilienbranche ist 2021 um 17% eingebrochen.

BILD: ZVG



► DIGITALISIERUNGSGRAD GESUNKEN

Die Digital-Real-Estate-Umfrage wird in der Schweiz seit 2016 und in Deutschland zum zweiten Mal durchgeführt. Sie zeigt auf, welche Technologien bereits eingesetzt und wie ihr Nutzen eingeschätzt wird. Basierend auf der Befragung von 250 Immobilienexperten und Führungskräften wurde zudem der «Digital Real Estate Index» (DRE-Index) bestimmt, um den Digitalisierungsgrad der Branche zu messen. Und dieser ist 2020 um total 17% eingebrochen: Auf einer Skala von eins bis zehn beträgt der Index für die Schweiz und Deutschland insgesamt 3,87. Dabei weist Deutschland mit 3,81 (-24%) erstmalig einen tieferen Index aus als die Schweiz mit 3,88 (-14%). Diese Werte zeigen, dass noch ein weiter Weg vor der Branche liegt, viele Fragen offen sind und Chancen nur zögerlich ergriffen werden.

DISKREPANZEN IN DER SELBSTBEURTEILUNG

Der tiefere Index ist zumindest teilweise darauf zurückzuführen, dass viele Akteure aufgrund bereits realisierter Einzelmassnahmen und erster Best-Practices mittlerweile ein besseres Verständnis von den

Herausforderungen haben, welche die digitale Transformation mit sich bringt. Der Index ist über die unterschiedlichen Rollen der Branche hinweg relativ ausgeglichen, wobei sich Eigentümer und Investoren im Schnitt kritischer bewerten als Planer und Bauunternehmer. Wird der DRE-Index mit der durchschnittlichen Selbstbeurteilung des Digitalisierungsstandes der eigenen Unternehmung verglichen, zeigt sich, dass sich einige Akteure weiter fortgeschritten wähen, als sie in Wirklichkeit sind.

Die Konsequenzen, die sich aus der Digitalisierung für die Unternehmungen ergeben, werden von den Befragten unterschiedlich ausgelegt; ein einheitliches Verständnis fehlt. Einigkeit besteht hingegen darin, dass es an der Zeit ist für Taten. Wo in den letzten Jahren vor allem die Erarbeitung von Strategien zum Umgang mit der Digitalisierung im Vordergrund stand, liegt der Fokus neu auf der Umsetzung von Teilschritten.

DATENMANAGEMENT HAT PRIORITÄT

Die meisten Unternehmen konzentrieren ihre Digitalisierungsaktivitäten heute vor allem auf die Automatisierung von Prozessen und die Datenerfassung. So

geniesst ein durchgehendes Datenmanagement denn auch über alle Akteure hinweg oberste Priorität, was die unverändert hohe Verwendung von Plattformen und Portalen oder der stetige Zuwachs im Einsatz von Building Information Modeling (BIM) zeigen. Mit einem zusätzlichen Schub ist in nächster Zeit bei Sensorik, Data Science, BIM, Blockchain sowie künstlicher Intelligenz zu rechnen. Noch wenig eingesetzt werden Blockchain, additive Fertigungstechnologien und smarte Materialien.

Auffällig bei der Beurteilung des aktuellen Reifegrads von Technologien ist die durchgehende Ernüchterung nach dem grossen Hype – nach dem ersten Einsatz werden sowohl der Reifegrad als auch der Nutzen von Technologien in der Regel kritischer beurteilt. Einzig bei Sensorik, BIM und Data Science rechnen die Befragten mit einem höheren Nutzen als im Vorjahr. ■



*DR. JOACHIM
BALDEGGER

Der Autor ist Head of Service Unit Future Lab bei der pom+ Consulting AG.

Die Credit Suisse rechnet aufgrund der Corona-Krise im Mietwohnungssegment mit einer sinkenden Nachfrage und höheren Leerständen.

(BILD: 123RF.COM)



SCHWEIZ

REGIONALE PREISE VARIIEREN STARK

In den vier liquidesten Marktregionen der Schweiz – Zürich, Nordwestschweiz, Bern, Genfersee – stiegen die Preise für Wohneigentum 2019 um 3,3% bzw. 1,7%. Die Analyse beruht auf den effektiven Verkaufspreisen des Swiss Real Estate Data Pools. Homegate publiziert die Home Market Price Analysis in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Die Preise von Einfamilienhäusern stiegen in den Regionen Nordwestschweiz (+4,8%) und Genfersee (+3,6%) am stärksten. Die Preise von Eigentumswohnungen stiegen nur noch in der preiswertesten Region Bern (+7,4%) und in der teuersten Region Genfersee (+3,6%). In den Regionen Zürich und Nordwestschweiz hingegen sanken die Objektpreise um 3% bzw. 1,5%.

KAUM VERÄNDERUNG BEI MIETPREISEN

Die Angebotsmietpreise in der Schweiz waren im Februar praktisch unverändert (+0,2%). Längerfristig ist

jedoch ein leichter Anstieg der Mieten zu beobachten: Über die letzten zwölf Monate liegt dieser bei 0,8%, wie der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Zunahmen sind in der Grossregion Zürich (+0,7%), in der Nordwestschweiz (+0,6%), im Mittelland (+0,3%) sowie in der Genferseeregion (+0,2%) zu beobachten. Im Tessin (−0,9%) und in der Ostschweiz (−0,6%) dürfen sich Wohnungssuchende über tendenziell rückläufige Mietpreise freuen.

LEICHTER TREND ZU HÖHEREN MIETEN

Gemäss Homegate entwickelt sich der Schweizer Mietwohnungsmarkt weiterhin unauffällig. Die Angebotsmieten haben im Februar wieder leicht zugelegt und sind erneut schweizweit um 0,09% gestiegen. Auch über die vergangenen zwölf Monate weist der Homegate-Mietindex eine leicht ansteigende Tendenz von +0,7% aus. Die Mieten in den Kantonen Jura (+1,31%) und Genf (+1,11%) legten überdurchschnittlich zu. Der Kanton Glarus verzeichnet mit −0,69% den stärksten Rückgang.

BESCHLEUNIGTER ANSTIEG DER LEERSTÄNDE

Credit Suisse rechnet aufgrund der Corona-Krise im Mietwohnungssegment mit einer sinkenden Nachfrage. Aufgrund faktisch geschlossener Grenzen und einer Abnahme der Beschäftigung im Jahresverlauf korrigiert die Bank die Zuwanderungsprognose für 2020 um 10 000 bis 15 000 Nettoeinwanderer nach unten. Die verbreitete Unsicherheit und die steigende Arbeitslosigkeit werden die Mietwohnungsnachfrage zusätzlich beeinträchtigen. Die Bank rechnet mit zusätzlich 7000 bis 8000 leerstehenden Mietwohnungen per Stichdatum am 1. Juni dieses Jahres (+3000 im Vorjahr).

PENSIONS-KASSEN INVESTIEREN MEHR INDIREKT

Nach Angaben von Swisscanto Invest erfreuen sich Immobilien als Anlageklasse im aktuellen Negativzinsumfeld weiterhin grosser Beliebtheit, nicht zuletzt auch bei Pensionskassen. Die Immobilienquote der Schweizer Vorsorgeeinrichtungen stieg in den letzten Jahren stetig und liegt nun bei fast 25%. Auffallend ist, dass die Art der Kapitalanlage in den letzten Jahren einen fundamentalen Wandel durchlaufen hat. Wurden von den Pensionskassen im Jahr 2008 noch rund 65% der Immobilien direkt gehalten, waren es Ende 2017 gerade noch 46%.

DEUTLICHE AUFWERTUNG VON IMMOBILIEN

Gemäss dem IAZI Swiss Property Benchmark ist die Performance für Schweizer Immobiliendirektanlagen per Ende 2019 mit 6,2% sehr positiv ausgefallen. 2018 betrug sie

5,3%. Bei allen Liegenschaftskategorien ist die Performance etwa gleich ausgefallen. Bei Wohnliegenschaften beträgt die Performance 7,1% (Vorjahr: 6,0%), bei gemischt genutzten Liegenschaften 6,2 (5,4)% und bei Geschäftliegenschaften 5,2 (4,2)%. Dieser Zuwachs der Performance ist durch die deutliche Aufwertung der Immobilien begründet. Die gesamte Wertentwicklung beträgt per Ende 2019 3,0 (2,0)%. Bei Wohnliegenschaften hat sich die Wertentwicklung mit +3,9 (+2,8)% am stärksten verändert; bei gemischt genutzten Liegenschaften beträgt der Wert 3,0 (2,1)% und bei Geschäftliegenschaften 1,9 (1,0)%.

UNTERNEHMEN

ROTHSCHILD BÜNDELT GESCHÄFT



Edmond de Rothschild fasst seine drei europäischen Immobilieneinheiten unter einer einheitlichen Marke mit dem Namen Edmond de Rothschild Real Estate Investment Management (Edmond de Rothschild REIM) zusammen. Das 2005 in Frankreich gegründete Unternehmen Cleaveland wurde 2016 von Edmond de Rothschild übernommen und wird von François Grandvoinet geleitet. Die 2008 gegründete Cording Real Estate Group wurde im Jahr 2018 erworben. Sie wird von Rodney Bysh geführt und ist in

ANZEIGE

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

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

Grossbritannien, Deutschland und den Beneluxländern tätig. Das Schweizer Unternehmen Orox wurde 2007 gegründet und wird von Pierre Jacquot und Arnaud Andrieu geleitet. Edmond de Rothschild hat das Unternehmen 2012 gekauft. Die nun unter Edmond de Rothschild REIM zusammengefassten Einheiten bilden ein umfassendes, europäisches Netzwerk aus neun Niederlassungen mit zusammen 120 Mitarbeitern. Sie betreuen Assets under Management von 10,4 Mrd. EUR. Zum CEO des neuen Unternehmens wurde Pierre Jacquot berufen, Arnaud Andrieu zum stellvertretenden CEO und Rodney Bysh zum Head of Business Development.

HELVETIA LANCIERT IMMOBILIENFONDS

Die Helvetia Asset Management AG lanciert mit dem Helvetia (CH) Swiss Property Fund ihren ersten Immobilienfonds. Dieser investiert direkt in Immobilienwerte in der Schweiz, vorwiegend in Gross- und Mittelstädten und deren Agglomerationen. Die Erstemission per Mitte April 2020 richtet sich ausschliesslich an qualifizierte Investoren und hat ein Volumen von bis zu 450 Mio. CHF. Das Management des Fonds erfolgt durch die Helvetia Asset Management AG als Fondsleitung. Die Kotierung an der SIX Swiss Exchange ist in drei bis fünf Jahren beabsichtigt.

WARTECK MIT ERFOLGREICHEM GESCHÄFTSJAHR

Wartec Invest blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Mit 34,1 Mio. CHF wurde der höchste Konzerngewinn in der Firmengeschichte

erzielt. Dieses Ergebnis ist positiv beeinflusst durch die Aufwertungen der Liegenschaften in Höhe von 14,4 Mio. CHF und durch die Auflösung von Rückstellungen für latente Steuern in Höhe von 7,9 Mio. CHF als Folge der Steuerreformen in einigen Kantonen und auf Bundesebene. Doch auch ohne diese Effekte lag der Konzerngewinn mit 15,6 Mio. CHF um 5,1% über dem Vergleichswert des Vorjahrs. Der Marktwert des Immobilienportfolios stieg aufgrund von Investitionen in Neubau- und Sanierungsprojekte und als Folge der Aufwertungen um 3,3% auf 808,2 Mio. CHF.

AUSSERORDENTLICHE EREIGNISSE BEI HIAG

Als Folge zweier ausserordentlichen Ereignisse im Geschäftsjahr 2019 weist HIAG nach einem Gewinn im Vorjahr von 60,9 Mio. CHF im Berichtsjahr einen Verlust von 70,7 Mio. CHF aus. Einerseits belastete die abgebrochene Entwicklung einer eigenen Multicloud-Plattform das Ergebnis mit rund 70 Mio. CHF. Sämtliche Aktiven im Zusammenhang mit diesem Projekt wurden per 31. Dezember 2019 zu 100% wertberichtigt, und HIAG geht heute davon aus, dass im Rahmen der Verwertung der bestehenden Aktiven ausserordentliche Erträge erzielt werden können. Zudem muss HIAG nach dem Konkurs der Mieterin Rohner AG, Pratteln, die Kosten für den Rückbau und die Sanierung des Areals tragen. Dies belastete das Ergebnis 2019 insgesamt mit 51,3 Mio. CHF. HIAG steigerte im Geschäftsjahr den vereinnahmten Liegenschaftsertrag gegenüber dem Vorjahr um 8,2% auf 63,0 Mio. CHF. Dank der erfolgreichen Fertigstellung verschiedener Entwicklungsprojekte ging der annualisierte Liegen-



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

www.abacus.ch

ABAIMMO
by Abacus

schaftsertrag trotz des Konkurses der Rohner AG und des Auszugs eines grossen Mieters in Dietikon nur leicht um 2,5% auf CHF 59,4 Mio zurück. Die Leerstandsquote stieg auf 16,2% (2018: 14,3%).

WACHSTUM DER ZUG ESTATES GRUPPE

Das Geschäftsjahr 2019 der Zug Estates Gruppe war geprägt durch die Fertigstellung bedeutender Entwicklungsprojekte in der «Suurstoffi», Rotkreuz. In der Entwicklung

des Projekts «Lebensraum Metalli» im Zentrumsareal Zug wurden wichtige Meilensteine erreicht. Der Liegenschaftenertrag erhöhte sich um 7,3% auf 54,5 Mio. CHF und das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Neubewertung stieg von 42,2 Mio. CHF auf 53,4 Mio. CHF (+26,6%). Getrieben durch ein solides operatives Wachstum, aber auch durch diverse Sondereffekte erhöhte sich das Konzernergebnis um 95,9% von 38,8 Mio. CHF auf 76,0 Mio. CHF. Das Konzernergebnis ohne Neubewertung und Sondereffekte erfuhr ein operatives Wachstum um 9,6% von 28,6 Mio. CHF auf 31,4 Mio. CHF.

ANZEIGE



Bauproduktion, Bauplanung und Gebäudebewirtschaftung


Höhere Fachschule für Technik

Baukaderschule, dein Sprungbrett zum Erfolg.

gbsg.ch

Kanton St.Gallen Baukaderschule

Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen



VON GRAFFENRIED ÜBERNIMMT DIE SZAKALY MARTI

Die Szakaly Marti Verwaltungen AG, Bern, wird im Rahmen einer Nachfolgeregelung per 1. April 2020 an die Von Graffenried AG Liegenschaften, Bern, übergehen. Sämtliche Mitarbeitenden werden übernommen. Der bisherige Standort der Szakaly Marti Verwaltungen AG an der Neugass-Passage 2 in Bern wird Ende März 2020 aufgehoben.

PROJEKTE

EIFFAGE REALISIERT TIVOLI GARTEN



Die Genossenschaft Migros Aare und Miteigentümergeinschaft «Tivoli Garten» haben gemeinsam in Spreitenbach an zentraler Lage das Projekt Tivoli Garten geplant. Dank der nun vorliegenden rechtskräftigen Baubewilligung können ein Obi Baumarkt und mehr als 400 Mietwohnungen realisiert werden. Ebenfalls sind Dienstleistungsflächen, Gewerbe- und Gastronomienutzung sowie ein Kindergarten vorgesehen. Mit der Baubewilligung und der Eigentumsübertragung geht das Eigentum des Projekts an die MEG Tivoli Garten über. Credit Suisse Asset Management fungiert im Auftrag der MEG Tivoli Garten als Bauherrin. Die Fertigstellung wird Mitte 2024 erwartet.

ALLIANZ ERWIRBT WOHNPROJEKT BEI GENÈVE



Allianz Real Estate hat im Auftrag mehrerer Unternehmen der Allianz-Gruppe im Rahmen eines Forward-Deals für rund 200 Mio. CHF die Wohnprojektentwicklung «Les Hauts du Château» in Bellevue bei Genf erworben. Die Wohnsiedlung umfasst auf rund 20 000 m² Mietfläche knapp 300 Wohnungen sowie einige Gewerbeeinheiten. Der Bau hat bereits begonnen, die Fertigstellung ist für das Jahr 2022 vorgesehen.

IMPLENIA SICHERT SICH GROSSGRUNDSTÜCK



Implenia hat im Januar zwei wichtige Grundstücke im Steinacker Gebiet in Kloten mit einer Fläche von zusammen rund 20 000 m² erworben. Verkäuferin ist die gemeinnützige Stiftung «Hans A. Bill». Die erworbenen Parzellen sind unbebaut und gelten als Schlüsselparzellen für die Transformation des Gebiets hin zu einem urbanen Mischgebiet. Implenia rechnet für 2027 mit der Fertigstellung der ersten Etappe.

Der Liegenschaftsertrag der Zug Estates Gruppe erhöhte sich 2019 um 7,3% auf 54,5 Mio. CHF. Dazu hat das Entwicklungsprojekt «Suurstoffi» in Rotkreuz beigetragen.

(BILD: ZUG ESTATES HOLDING AG)



PERSONEN

NEUER «HEAD INVESTMENT ADVISORY»



Dr. Martin Greiner übernimmt ab dem 1. Juni 2020 die Leitung der Abteilung Investment and Consulting der SPG Intercity Zurich AG und wird Mitglied der Geschäftsleitung. Der 38-Jährige ist ein Experte in Immobilienbewertung und -transaktionen und verfügt über langjährige Berufserfahrung im internationalen Immobiliengeschäft.

NEUER CTO VON HOMEGATE



Marcin Zasepa (34) verstärkt Homegate als neuer Chief Technology Officer (CTO). Er tritt damit die Nachfolge von Jens Paul Berndt an, der neu CEO des Immobilienmarktplatzes ist. Zasepa ist seit 2017 für Homegate tätig. Zuletzt hat er als Director of Engineering massgeblich zur technologischen Neuausrichtung der Plattform beigetragen.

DESIGNIERTER CEO VON INA INVEST



Marc Pointet wird als CEO das operative Geschäft der Ina Invest Holding AG und der Ina Invest AG führen. Nach seinem Master in Architektur an der ETH Zürich arbeitete er als Architekt sowie als Projektleiter bei Unternehmen in der Bank- und Bauindustrie. Ab 2006 hatte Marc Pointet bei Mobimo als Leiter Projektmanagement grosse Entwicklungsprojekte geleitet, unter anderem war er der verantwortliche Gesamtprojektleiter für den Mobimo Tower in Zürich.

POM+ ERWEITERT GESCHÄFTSLEITUNG



Pom+Consulting AG baut die Geschäftsleitung aus. Dennis Goedde (31) übernimmt per 1. Juni 2020 als COO die Gesamtverantwortung für die Steuerung und Weiterentwicklung der internen Führungs- und Supportprozesse. Vor seinem Wechsel zu pom+ war er bei Pricewaterhouse Coopers tätig.

STILLHART WIRD CEO VON ZUG ESTATES

Patrik Stillhart (*1974) stösst per 1. August als CEO zur Zug Estates Gruppe. Seit 2011 ist er Managing Director und stellvertretender CEO der Jones Lang LaSalle AG (JLL Schweiz), die er mitgegründet hat. Davor war er Senior Vice President der Sal. Oppenheim jr. & Cie. Corporate Finance (Schweiz) AG und Projektleiter bei der Ernst Basler & Partner AG mit Bauherrenberatungsmandaten. Der jetzige

CEO Tobias Achermann wird sein Amt bis zum 8. Mai 2020 ausüben. Interimistisch übernimmt danach CFO Mirko Käppeli die Funktion als CEO bis zum Eintritt von Patrik Stillhart.



ANZEIGE

Immobilienverwaltung revolutioniert

digital.
modular.
ausbaubar.
wertschöpfend.
preislich attraktiv.



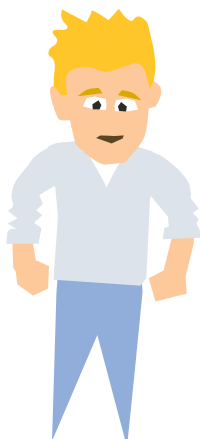

www.godoo.ch

ANZEIGE


AUCH VON ZU HAUSE AUS WEISS ROBIN:

«AUCH IM HOME OFFICE IST DER BETRIEB SICHERGESTELLT»

Robin verwaltet mehrere hundert Anlagen

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

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. 

BEGRENZUNG UND FOLGEN BEI NICHT-VERWENDUNG

In zwei jüngeren Entscheiden aus der Westschweiz befasst sich das Bundesgericht mit der Verwendung des amtlichen Formulars, das in bestimmten Situationen dem Mieter ausgehändigt werden muss.

TEXT – GRÉGORIE PAULI*

1. PFLICHT ZUR VERWENDUNG DES AMTLICHEN FORMULARS BEI GESTAFFELTEN MIETZINSEN

Im Wesentlichen ging es im ersten Waadtländer Bundesgerichtsentscheid um folgenden Sachverhalt: Am 27. August 2012 schlossen die Mieter (Beschwerdeführer) einen Mietvertrag auf unbestimmte Zeit über Geschäftsräumlichkeiten zum Betrieb eines Kaffee-Restaurants in Lausanne ab, der einen Mietzins gemäss Art. 269c und 270d OR mit einer einmaligen Erhöhung von 2000 CHF pro Monat ab dem 1. September 2013 vorsah. Die vertraglich vorgesehene Erhöhung wurde im gegenseitigen Einvernehmen auf den 1. September 2014 verschoben.

2017 verlangten die Mieter erfolglos vor dem erstinstanzlichen kantonalen Gericht («Tribunal des baux») wie auch später vor dem zweitinstanzlichen kantonalen Gericht («Cour d'appel civile du Tribunal cantonal») die Rückzahlung von zu viel bezahlten Mietzinsen in der Höhe von 50 000 CHF, da ihrer Meinung nach die am 1. September 2014 erfolgte Mieterhöhung von 2000 CHF nicht,

gestaffelte Mietzinse anzufechten. Dennoch führt Art. 19 Abs. 2 VMWG die Verpflichtung ein, das amtliche Formular vor jeder Mieterhöhung zu verwenden, auch im Falle von gestaffelten Mietzinsen. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass das amtliche Formular direkt mit dem Anspruch des Mieters verbunden ist, eine Mieterhöhung gemäss Art. 270b Abs. 1 OR anzufechten. Wie oben erwähnt, können gestaffelte Mietzinse jedoch nicht während der Dauer des Mietverhältnisses angefochten werden. Damit ist nach Ansicht des Bundesgerichts das Erfordernis des amtlichen Formulars in dieser Konstellation nicht gerechtfertigt und Art. 19 Abs. 2 VMWG schränkt somit die Vertragsfreiheit unnötigerweise und in Verletzung des Bundesrechts ein.

Im vorliegenden Fall ist die Mieterhöhung von 2000 CHF ab 1. September 2014 trotz des Ausbleibens einer Anzeige gemäss Art. 19 Abs. 2 VMWG in Kraft getreten, da diese Bestimmung im Falle einer Anpassung der Miete bei gestaffelter Miete dem Bundesrecht widerspricht.

(BUNDESGERICHTSURTEIL 4A_124/2019 VOM 1. NOVEMBER 2019)

2003 einen Wohnungsmietvertrag ab mit Mietbeginn 1. Januar 2004. Das amtliche Formular mit Eingabe des Anfangsmietzinses, das unter anderem im Kanton Waadt zwingend verwendet werden muss, wurde dem Mieter nicht ausgehändigt.

Im Juni 2016 kündigte der Mieter den Mietvertrag vorzeitig per 31. Juli 2016 und eventualiter per 31. Dezember 2016. Der Vermieter verlangte die Zahlung der Miete bis zum ordentlichen Kündigungstermin, somit bis 31. Dezember 2016. Nach erfolgloser Schlichtung forderte der Mieter nicht nur die vorzeitige Rückgabe der Sache, sondern machte auch die Nichtigkeit des 2003 vereinbarten Mietzinses geltend und forderte die Festsetzung eines niedrigeren Anfangsmietzinses und damit die Rückzahlung der zu viel bezahlten Beträge für die gesamte Dauer des Mietvertrages. Der Vermieter erhob dagegen die Einrede der Verjährung. Sowohl das erstinstanzliche als auch das zweitinstanzliche kantonale Gericht bestätigten die Nichtigkeit des Mietzinses, und der Vermieter wurde verpflichtet, die in den letzten zehn Jahren zu viel eingekommenen Mietzinse im Verhältnis zum neu gerichtlich festgesetzten, niedrigeren Anfangsmietzins zurückzuzahlen.

UNERWARTETE FOLGEN BEI NICHTVERWENDUNG DES AMTLICHEN FORMULARS

Das Bundesgericht befasste sich zunächst mit der Klage auf richterliche Festsetzung des Anfangsmietzinses und auf Rückerstattung des Mietüberschusses. In Anwendung von Art. 270 Abs. 2 OR sind die Vermieter in einigen Kantonen (wie zum Beispiel Waadt, Basel-Stadt, Freiburg, Genf, Zug oder Zürich) verpflichtet, den Mietern bei Wohnungsknappheit den Anfangsmietzins mit einem amtlichen Formular bekanntzugeben. Dieses Formular wird dem Mieter spätestens 30 Tage nach der Übergabe des Mietobjekts ausgehändigt und ermöglicht es dem Mieter, gegebenenfalls den Anfangsmietzins anzufechten. Gelingt es dem Vermieter nicht, das amtliche Formular rechtzeitig auszuhandigen, so ist der vereinbarte Mietzins nichtig, wodurch der Weg für eine Klage zur richterlichen Festsetzung des Mietzinses und zur Rückerstattung der zu viel erhaltenen Miete nach den Regeln der ungerechtfertigten Bereicherung frei wird. Diese Klage ist, so das Bundesgericht, während der



Im Kanton Waadt befasste sich das Bundesgericht mit der Rückerstattung erhaltener Mietzinse, weil beim Mietbeginn das amtliche Formular dem Mieter nicht ausgehändigt wurde. BILD: 123RF.COM

wie in Art. 19 Abs. 2 VMWG vorgeschrieben, mit dem amtlichen Formular gemeldet wurde und somit nicht rechtskonform war.

ART. 19 ABS. 2 VMWG TEILWEISE BUNDESRECHTSWIDRIG

Das Bundesgericht weist zunächst darauf hin, dass Art. 270d OR im Gegensatz zu altem Recht nicht die Möglichkeit vorsieht, während der Laufzeit des Mietvertrages

2. RÜCKERSTATTUNG VON MIETZINSEN BEI FEHLEN DES AMTLICHEN FORMULARS

Im zweiten Fall, ebenfalls aus dem Kanton Waadt, befasst sich das Bundesgericht mit der Rückerstattung der erhaltenen Mietzinse, wenn beim Mietbeginn das amtliche Formular dem Mieter nicht ausgehändigt wurde. Mieter B (Beschwerdegegner) und Vermieter A (Beschwerdeführer) schlossen

gesamten Dauer des Mietverhältnisses offen und auch danach, sofern die Klage nicht gemäss Art. 67 Abs. 1 OR verjährt ist und der Vermieter sie geltend macht.

In einem zweiten Schritt klärte das Bundesgericht die Frage der Berechnung der Verjährungsfrist für Rückforderungsklagen wegen ungerechtfertigter Bereicherung bei Überzahlung der Miete. Art. 67 Abs. 1 OR sieht in seiner jetzigen Fassung zwei Verjährungsfristen vor, eine relative Frist von drei Jahren nachdem der Verletzte von seinem Anspruch Kenntnis erhalten hat (wobei im vorliegenden Fall die Unkenntnis des Mieters vermutet wurde), und eine absolute zehnjährige Frist seit der Entstehung des Anspruchs. Das Bundesgericht befasst sich vor allem mit der Berechnung der absoluten Zehnjahresfrist im Falle von sukzessiven Zahlungen. Da jede Mietzinszahlung einen neuen und separaten Tatbestand darstellt, könne die Verjährungsfrist nicht für alle Zahlungen während der Dauer des Mietvertrags gemeinsam berechnet

werden; vielmehr löse jede Mietzinszahlung eine eigene Verjährungsfrist aus.

Diese Betrachtungsweise ist aus rechtlicher Sicht zu begrüssen, auch wenn die vor allem finanziellen Folgen einer Nichtverwendung des amtlichen Formulars in diesem Fall etwas komplizierter und unvorhersehbarer werden. Das Bundesgericht schliesst sich der Lösung an, die zum Beispiel bei der Rückerstattung von erhaltenen unrechtmässigen Retrozessionen gewählt wurde, das heisst, die Frist beginnt mit der Auszahlung der Retrozession zu laufen. Fraglich ist allerdings, ob die vermutete Unkenntnis des Mieters über die Folgen der Nichtverwendung des amtlichen Formulars – wie im vorliegenden Entscheid bestätigt – heutzutage noch gerechtfertigt ist, da sich der Mieter zu diesem Thema u. a. im Internet und insbesonde-

re auf den Websites der in der Immobilienbranche tätigen Verbände relativ leicht informieren kann.

Letztendlich weist das Bundesgericht das Argument des Rechtsmissbrauchs im Sinne von Art. 2 Abs. 2 ZGB zurück. Die Tatsache, dass der Mieter den Anfangsmietzins erst 13 Jahre nach Mietbeginn anfiicht und diesen für die ganze Dauer des Mietverhältnisses vorbehaltlos zahlte, reicht nicht aus, um einen Rechtsmissbrauch zu begründen. Dies gelte insbesondere dann, wenn nicht festgestellt werden könne, dass der Mieter von der Nichtigkeit des Anfangsmietzinses tatsächlich Kenntnis erlangt habe. ■

(BUNDESGERICHTSURTEIL 4A_495/2019 VOM 28. FEBRUAR 2020)



***GRÉGORY PAULI**

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

ANZEIGE



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

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

Angelo Breitschmid, Schulung & Support: eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

DIE STILLE FREIWILLIGE VERSTEUERUNG

Seit 2018 ist es nicht mehr nötig, bei der freiwilligen Versteuerung auf der Rechnung die Steuer auszuweisen. Die Deklaration in der periodischen Mehrwertsteuer-Abrechnung bzw. in der Jahresabstimmung reicht aus.

TEXT – KARIN MERKLI & PATRICK LOOSLI*

STILLE UND OFFENE OPTION

Steuerpflichtige Unternehmen haben die Möglichkeit, gewisse nach Art. 21 Abs. 2 Mehrwertsteuergesetz von der Steuer ausgenommene Leistungen freiwillig der Steuer zu unterstellen. Diese Wahlmöglichkeit wird Option genannt. Darunter fallen beispielsweise die Vermietung oder Verpachtung von Grundstücken, der Verkauf von Grundstücken und die Bestellung von dinglichen Rechten an Grundstücken (zum Beispiel Einräumen von Weg- oder Durchleitungsrechten). Nicht optiert werden kann, wenn die Leistung bzw. das Grundstück vom Leistungsempfänger ausschliesslich für Wohnzwecke genutzt wird oder genutzt werden soll.¹ Für alle anderen optierbaren, von der Steuer ausgenommenen Umsätze und somit auch für die Immobilienlieferungen, welche nicht ausschliesslich zu Wohnzwecken genutzt werden – namentlich gewerblich –, ist die Option ohne Einschränkungen möglich.

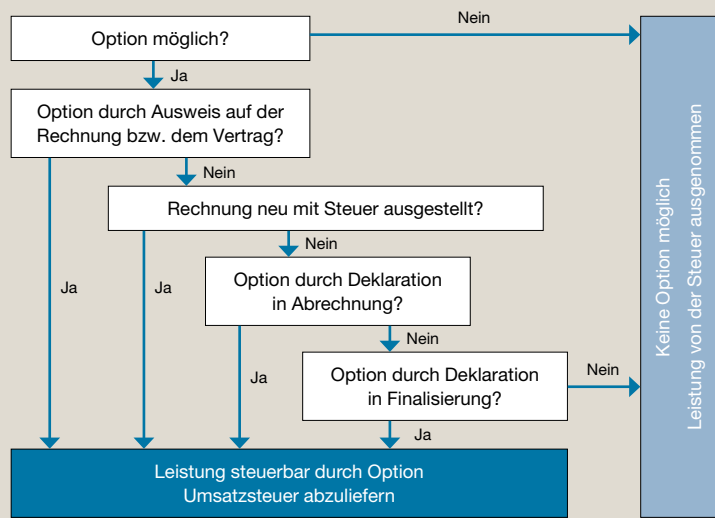
Wird die Option ausgeübt, so kommt grundsätzlich der Normalsatz von aktuell 7,7% zur Anwendung. Als Folge davon kann die auf getätigten Aufwendungen und Investitionen bezahlte Vorsteuer geltend gemacht werden. Die Gründe für die Option sind in der Immobilienbranche insbesondere:

- Vermeidung einer Taxe Occulte (Schattensteuer, da die nicht abzugsfähige Vorsteuer verdeckt überwälzt wird)
- Die Aufteilung der Vorsteuer (abzugsfähig/nicht abzugsfähig) ist bei steuerpflichtigen Personen, die Erträge mit und ohne Anspruch auf Vorsteuerabzug erzielen (gemischte Verwendung), schwierig.
- Vermeidung von Nutzungsänderungen
- Die Leistungsempfänger sind steuerpflichtige Personen (mit Anspruch auf Vorsteuerabzug).

Die Option wird in der Regel durch offenen Ausweis der MWST in Rechnungen und Verträgen ausgeübt.² Idealerweise wird jeweils der Leistungswert exklusiv allfälliger Steuer vereinbart, damit bei Option die MWST zusätzlich in Rechnung gestellt werden kann; bei der Vermietung von Grundstücken resp. Grundstückteilen muss dies mit dem amtlichen Mietformular erfolgen. Wird auf die Klausel verzichtet, gilt üblicherweise (zivilrechtlich) der vereinbarte Preis als inkl. MWST und eine Option schmälert den Ertrag beim Leistungserbringer.

Sollte weder auf der Rechnung noch im Vertrag ein Hinweis auf die MWST zu finden sein, kann eine Option auch mittels Deklaration in der periodischen MWST-Abrechnung oder in der Jahresabstimmung (Finalisierung) erfolgen. Die Deklaration in den Ziffern 200 und 205 des Abrechnungsformulars und die Ablieferung der Steuer reichen aus. Dieses Vorgehen der sogenannten «stillen» Option ist für den Leistungsempfänger nicht sichtbar. Sind die Leistungsempfänger steuerpflichtige Personen, empfiehlt sich jedoch eine «offene» Option durch Ausweis der Steuer auf der

Entscheidungsdiagramm



Rechnung bzw. auf dem Vertrag, weil diese die überwälzte Steuer bei Anwendung der effektiven Abrechnungsmethode als Vorsteuer abziehen können.

Wird auf eine Option verzichtet, nachdem in der Vergangenheit die Option ausgeübt und Vorsteuern auf Investitionen geltend gemacht wurden, findet eine Nutzungsänderung statt. Das Recht auf die Vornahme des Vorsteuerabzuges erlischt. Die vormals auf Investitionen geltend gemachte Vorsteuer muss nun – unter Berücksichtigung eines Zeitwertes³ – anteilig zurückbezahlt werden. Die Berechnung der steuerlichen Folgen von Nutzungsänderungen ist oft aufwendig und die Komplexität wird häufig unterschätzt.

**KANN DIE
UMSATZSTEUER
DEM KUNDEN
ÜBERWÄLT
WERDEN,
LOHNT SICH DIE
OPTION MEIST.**

PRAXISBEISPIEL

Die Immo AG besitzt eine Gewerbeliegenschaft mit 30 Räumlichkeiten. Davon sind 29 Räume mit Option vermietet und ein (zuvor ebenfalls mit Option vermieteter) Raum steht – trotz intensiver Mietersuche – seit Längerem leer. Ein Arzt interessiert sich für den Raum, in welchem er eine Praxis einrichten möchte. Der Arzt will jedoch keine MWST auf der Raummiete bezahlen, bzw. er will keinen Mietvertrag mit ausgewiesener MWST. Die Vermietung von Räumlichkeiten ist von der Steuer ausgenommen (Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 MWSTG). Dabei ist massgebend, dass die Räume dem Mieter zur alleinigen Nutzung zur Verfügung stehen, was vorliegend der Fall ist. Werden die Räume nicht ausschliesslich zu Wohnzwecken genutzt, kann dafür optiert werden. Bei einer Option ist die Steuer zum Normalsatz geschuldet. Die Folge davon wäre, dass die Immo AG die Umsatzsteuer abliefern und dafür alle im Zusammenhang mit dem Gebäude angefallenen Vorsteuern geltend machen kann.

Die Immo AG würde nun – da der Arzt keine MWST ausgewiesen haben will – für diesen einen Raum eine von der MWST ausgenommene Miete erzielen und wäre gezwungen, infolge gemischter Verwendung eine anteilige Vorsteuerkorrektur auf Aufwendungen im Zusammenhang mit der Gewerbeliegenschaft vorzunehmen. Dies bedeutet, dass die angefallene Vorsteuer so weit möglich auf die einzelnen Räumlichkeiten zugeordnet werden müsste, was einen zusätzlichen administrativen Aufwand auslösen würde. Ebenfalls könnte die Immo AG die für die Verwaltung der Liegenschaft angefallene Vorsteuer nicht vollumfänglich zurückfordern, da davon ebenfalls ein Teil für diesen einen Raum verwendet wird. Zusätzlich müsste die Immo AG die früher geltend gemachten Vorsteuern auf den Investitionen anteilig (für diesen einen Raum) unter Berücksichtigung des Zeitwertes zurückbezahlen.

Eine «Ausweichmöglichkeit» besteht nun mittels «stillter» Option. Die Immo AG versteuert die Mieteinnahmen, resp. liefert die Steuer zum Normalsatz an die ESTV ab und kann als Folge davon alle angefallenen Vorsteuern im Zusammenhang mit der Gewerbeliegenschaft vollumfänglich geltend machen. Der Vorteil erstreckt sich hier nicht in der weniger zu bezahlenden Steuer, sondern in der schlankeren administrativen Handhabung, der nicht vorzunehmenden Vorsteuer-

korrektur aufgrund gemischter Verwendung sowie der Vermeidung einer Nutzungsänderung, welche ebenfalls zu einer Vorsteuerkorrektur führen würde.

FAZIT

Die steuerpflichtige Person muss nicht mehr im Zeitpunkt der Leistungserbringung entscheiden, ob sie für die von der Steuer ausgenommene Leistung optieren möchte oder nicht. Sie kann auch nachträglich entscheiden, zum Beispiel wenn ihr die Zahlen der Jahresrechnung vorliegen, ob sie die erbrachten Leistungen noch optieren möchte. Das Recht zur Ausübung der Option muss spätestens innert 180 Tagen nach Ablauf des Geschäftsjahres zuzüglich 60 Tage Einreichungszeit im Rahmen der Finalisierung ausgeübt werden. Danach ist das Recht verwirkt, und es kann nicht mehr (rückwirkend) optiert werden. Falls ein ehemals mit Option vermietetes Objekt zukünftig ohne Option vermietet wird, müssen allenfalls notwendige Vorsteuerkorrekturen aufgrund einer Nutzungsänderung vorgenommen werden.

¹ MWSTG ART. 22 ABS. 2 BST. B

² MWSTG ART. 22 ABS. 1

³ BEI UNBEWEGLICHEN GEGENSTÄNDEN WIRD DIESER MIT EINER JÄHRLICHEN LINEAREN ABSCHREIBUNG VON 5% BERECHNET.



***KARIN MERKLI**

Die Autorin ist MAS FH in Mehrwertsteuer/LL.M. VAT und bei Von Graffenried AG Treuhand in der Mehrwertsteuerberatung tätig.



***PATRICK LOOSLI**

Der Autor ist MAS FH in Mehrwertsteuer/LL.M. VAT und bei Von Graffenried AG Treuhand als Mehrwertsteuerberater tätig.

ANZEIGE

EgoKiefer
Fenster und Türen

FRÜHLINGS-
GEFÜHLE?
DAS KÖNNTE
AUCH AM
NEUEN WEITBLICK
LIEGEN.

FÜR DIE ZUKUNFT DER MENSCHHEIT

Das Technologieunternehmen Bühler investierte an seinem Hauptsitz in Uzwil 50 Mio. CHF für einen Innovationscampus. Entstanden ist ein Gebäude mit drei Ebenen und dynamischer Hightech-Fassade.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Links: Auch in der Dämmerung besticht Bühlers «Cubic» durch seine schlichte Eleganz.

Rechts: Das vielseitig nutzbare Auditorium mit seinen farnefrohen Elementen.

BILDER: FARUK PINJO

► INNOVATIONEN FÜR EINE BESSERE WELT

Die Firma Bühler AG ist ein international tätiges Schweizer Technologieunternehmen mit Sitz in Uzwil. Jeden Tag kommen Milliarden Menschen mit Technologien von Bühler in Berührung, um ihre Grundbedürfnisse an Lebensmitteln zu decken. Dazu CEO Stefan Scheiber: «Wir sind führend bei der Verarbeitung von Getreide, Reis, Schokolade, Kaffee und anderen Rohstoffen. Zudem sind wir ein wegweisender Anbieter von Druckguss- und Beschichtungstechnologien für die Automobil-, Optik- und Druckfarbenindustrie.» Die Bühler-Gruppe ist 160 Jahre alt, hat Niederlassungen in 140 Ländern, betreibt fast 100 Servicestationen und umfasst mehr als 30 Produktionsstandorte. Sie beschäftigt in der Schweiz 3000 Mitarbeiter, weltweit über 13 500 und erzielte im vergangenen Jahr 3,3 Mrd. CHF Umsatz.

Die Weltmarke Bühler investiert Jahr für Jahr einen dreistelligen Millionenbetrag in Forschung und Entwicklung. Vergangenes Jahr waren es knapp 150 Mio. CHF. Eine der wichtigsten Projekte in Bühlers globalem Produktionsnetzwerk war die Modernisierung des Standorts und Hauptsitzes Uzwil. Nach bloss anderthalbjähriger Bauzeit nahm Bühler im Mai 2019 das 50-Millionen-Projekt Innovationscampus Cubic mit seinen acht Applikationszentren in Betrieb. «Wir führen damit unsere Strategie der Innovation und der Aus- und Weiterbildung konsequent fort. Gemeinsam mit Kunden, Partnern aus Wissenschaft, Wirtschaft und Start-ups forschen wir hier nach neuen, nachhaltigen Lösungen, um sie in erfolgreiche Geschäfte umzusetzen», sagt dazu CEO Stefan Scheiber.

DER TRAUM VOM CAMPUS

Das Cubic-Gebäude ist sozusagen das Epizentrum von Bühlers neuem

Innovationscampus. Der quadratische, über einem Sockel schwebende, zweigeschossige Stahlskelettbau mit Glasfassade hat Abmessungen von 50 mal 50 Metern und wurde vom bekannten Architekten Carlos Martinez (siehe Interview nächste Seite) aus Berneck im St. Galler Rheintal entworfen und gebaut. Wie kam es dazu? Dazu Carlos Martinez: «Wir hatten 2006 den Wettbewerb für das Kundenzentrum der Bühler AG gewonnen und danach auch umgesetzt. Bei diesem Auftrag, 2011 auch international ausgezeichnet, lernte ich die Unternehmensleitung der Firma kennen und schätzen. Bühler hatte einen Traum: ein neues, spezielles Innovationszentrum. So wurden wir eingeladen, eine Machbarkeit zu prüfen.» Der Traum der Weltfirma konkretisierte sich ab 2014. Dazu nochmals Architekt Carlos Martinez: «Der Campus-Neubau sollte die drei bestehenden Hochhäuser, das Applikationscenter sowie den



Forschungs- und Entwicklungsbereich in den Hallen hinter den Hochhäusern miteinander verbinden. Wir generierten im Team viele verschiedene Ideen – auch verrückte. Schliesslich entschieden wir uns, zusammen mit der Bauherrschaft, das 'Cubic' auf dem Applikationscenter (Kundenzentrum) aufzulegen. Es soll wie ein Raumschiff wirken, das sanft gelandet ist und die Verbindung zu Forschung und Entwicklung herstellt.» Der Entwurf und die Planung erfolgte in enger Zusammenarbeit mit Elvis Pidic, dem firmeneigenen Architekten der Bühler AG.

Der schlichte, aber deswegen nicht minder eindruckliche Baukörper des 'Cubic' ruht einerseits auf einem massiven Zugangskern mit Verbindungs-Passerebenen zu den Hochhäusern und dem ▶

ANZEIGE

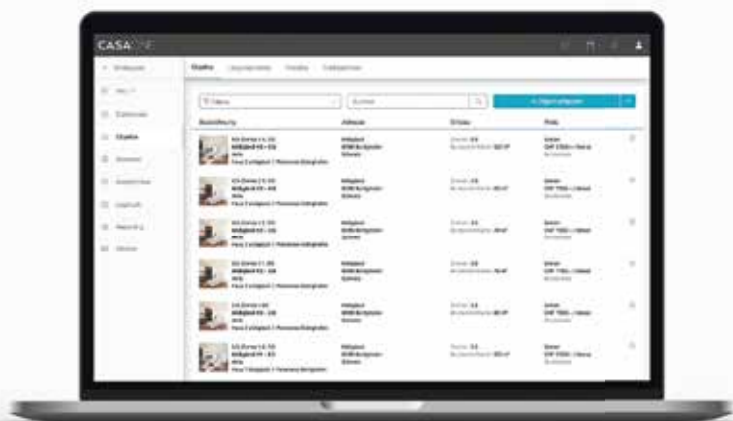
 **SOFORT
LOSLEGEN**

ALLES NUTZEN, FLAT ZAHLEN.

CASASOFT

Mit der Software CASAONE vermarkten Sie Immobilien im Nullkommanichts. Alles mit dabei. Alles ohne Limits.

- ✔ **Unlimitierte** Benutzer
- ✔ **Unlimitierte** Objekte
- ✔ **Alle** Funktionen



MONATSFLAT
CHF 250.—

Mehr Informationen auf
www.casaone.ch

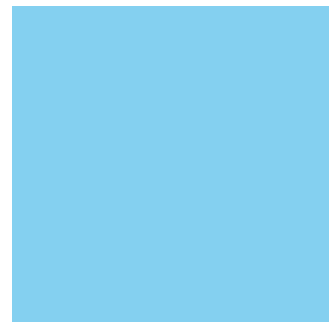
bereits erwähnten Kundenzentrum, andererseits auf den modernisierten Versuchshallen. Um die gewünschte Flexibilität des neuen Innovationscampus herzustellen, konzentrieren sich tragende Bauteile und Elemente, Treppen und Aufzüge sowie Haustechnikerschliessungen auf drei Betonkerne. Diese Kernbauteile definieren zusammen mit drei Patios (Innenhöfe von spanischen und portugiesischen Stadt- und Herrschaftshäusern) und drei doppelgeschossigen Hallen das Zentrum des Cubic'. Architekt Carlos Martinez präzisiert: «Die klare Architektursprache artikuliert sich aus einer minimalistischen Form, der reduzierten Materialwahl und starken Sichtbezügen zwischen innen und aussen.»

VIelfältiges, Neuartiges INNENLEBEN

Ein kurzer Rundgang zeigt Wesen und Geist des Cubic'. Bereits der schlichte, aber eindruckliche Lobbyraum in Sichtbeton im Zugangskern zeigt Struktur und Idee des Gebäudes. Die an einen Turbolader erinnernde, freischwebende Wendeltreppe führt die Besucher nach oben und ins Herz des Cubic'. So gelangt man am mehrgeschossigen, gegen oben offenen und begrünten Innenhof vorbei ins Zentrum mit der Cafébar, die auch Empfang, Treff- und Orientierungspunkt ist. Die drei Patios versorgen den tiefen Baukörper mit genügend Tageslicht und bringen durch Bepflanzungen und Gestaltungen Natur ins Gebäude. Sie dienen als Bezugs- und Orientierungspunkte im Cubic'.



ANZEIGE



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Teilübersicht über das Bühler-Areal in Uzwil mit dem neuen Innovationcampus Cubic im Zentrum.

BILD: FARUK PINJO



Um die Kerne und fixe Hallen herum ordnet sich ringförmig auf zwei Geschossen eine offene Raumlandschaft, strukturiert durch geschlossene, raumhoch verglaste Boxen. Umgenutzte Seecontainer, loungeartige Möbel und flexibel nutzbare Arbeitsplätze schaffen eine lockere Atmosphäre und brechen mit Konventionen von klassischen Büro- und Forschungsbauten. Eine Halle mit grosszügiger Sitztreppe unterstreicht deren wandelbare Nutzung. Mit Schallschutzvorhängen lässt sie sich in ein Auditorium für 300 Personen umwandeln. Das Cubic ist ein hochmodernes Coworking-Space, basierend auf dem Geschäftskonzept mit neuen Arbeitsformen, das Arbeitsplätze und In-

frastruktur zeitlich befristet zur Verfügung stellt – also ein Ort des kollaborativen Forschens und Entwickelns.

STRAHLKRAFT ÜBER DIE REGION HINAUS

Auf dem Dach des Cubic' befindet sich das zurückversetzte, dritte und oberste Geschoss, umgeben von einem Ring der begrünten Dachterrasse. Eine Stahlstruktur mit gedeckten Aussenflächen verbindet weitere, dem Forschen und Entwickeln dienende Räume. Hinter dem bewusst industriell anmutenden Ambiente, hervorgehoben und unterstützt durch die unverkleideten Stahlkonstruktionen, versteckt sich eine innovative Haustechnik und smarte

Gebäudeautomation. Die Decken aus tragenden Trapezblechen mit Überbeton erfüllen alle raumakustischen Funktionen. Sie beherbergen weiter das gesamte Heiz- und Kühlsystem.

Die smarte Glasfassade mit schaltbaren Gläsern, die mit Maschinen von Bühler Leybold Optics beschichtet sind, unterstreicht den gut in die Umgebung passenden Campus. Den Architekten gelang mit diesem aussergewöhnlichen Bau mit seinen spannenden Strukturen eine intelligente Synthese von Flexibilität und Nachhaltigkeit, zertifiziert mit dem Lead Gold Label.

Seine Strahlkraft gewinnt der neue Innovationscampus vor allem durch seine Idee: die Idee eines neuartigen Innovations-Ökosystems, das auf Neugier, Offenheit, Zusammenarbeit und Vertrauen gründet. Die Reaktionen sind allseitig positiv bis begeisternd: Das Cubic fasziniert. Stefan Scheiber, CEO der Bühler AG resümiert: «Es sind sich verstärkende Quellen, aus denen sich diese Faszination speist. Den Architekten und ausführenden Partnern ist mit dem Gebäude ein grosser Wurf gelungen, der weit über die Region hinaus Anerkennung findet.» ■

Als Verbindung zwischen den Hochhäusern und dem Kundenzentrum kommt die feine und klare Architektur besonders gut zur Geltung. BILD: FARUK PINJO



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

«GRÖSSTE FLEXIBILITÄT BEI MAXIMALER ÄSTHETIK»

Ein Gespräch mit dem Architekten Carlos Martinez über die Herausforderungen beim Bau des Innovationscampus Cubic für das Uzwiller Unternehmen Bühler AG, über gute Architektur und Stahl- und Glasbau in der Architektur. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



BIOGRAPHIE CARLOS MARTINEZ

1967 in Widnau als Sohn spanischer Emigranten aus Asturien geboren. Lehre als Hochbauzeichner mit anschließendem Studium an der Fachhochschule St. Gallen. Abschluss 1992 als dipl. Architekt FH. Schon ein Jahr später gründete Carlos Martinez sein erstes Architekturbüro. Er war auch Architektexperte der Eidgenössischen Kunstkommission und lebt in Berneck SG. In seinen Büros in Berneck und Rorschach arbeiten rund 40 Mitarbeiter. Carlos Martinez ist verheiratet und Vater einer Tochter und dreier Söhne.

Herr Martinez, was waren die Vorgaben und besonderen Herausforderungen beim Projekt Cubic?

Carlos Martinez: Zu Beginn der Machbarkeitsstudie vor vier Jahren war eigentlich recht wenig bestimmt. Die Firma Bühler AG als Auftraggeberin wollte einen zukunftsfähigen Innovationscampus erstellen. Vage Vorstellungen, wie so etwas aussehen könnte, waren da. Aber man wollte etwas Neues und Eigenständiges entwickeln, das perfekt zur Firmenphilosophie von Bühler passt. Die Bauherrschaft hatte keine festen Vorstellungen, was die Anzahl der Arbeitsplätze oder Gemeinschaftsräume betraf. Man muss ebenfalls bedenken, dass seit unserem Neubau des Kundenzentrums vor rund zwölf Jahren die Bühler-Gruppe auch personell stark gewachsen ist: Sie hat sich bis heute verdreifacht.

Sie hatten also so etwas wie freie Hand?

In der Tat, das kann man so sagen. Das zeigt aber auch das grosse Vertrauen, das uns die Bauherrschaft nach dem gelungenen Applikationscenter (Kundenzentrum) entgegenbrachte. Zudem kannten wir die Firma Bühler bereits sehr gut. Im Gegensatz zu anderen Projekten lag nur ein eher vages Raumkonzept vor. Aber genau das war für uns interessant.

Das Erarbeiten eines umsetzbaren Konzepts und Projekts war bestimmt eine sehr interessante und anspruchsvolle Aufgabe. Wie seid Ihr dabei vorgegangen?

Die Hauptvorgabe bestand darin, einen modernen «Innovation Campus» zu schaffen, in dem Innovation und kreative Zusammenarbeit praktiziert und gefördert werden. Es war eine spannende Arbeit. Angefangen bei den einzelnen Nutzungen, diese zu gruppieren und in Räumen zu organisieren. Im Team mit Elvis Pidic, dem Architekten der Bühler AG, haben wir uns grundsätzliche Überlegungen gemacht, was für und welche Räume Innovation braucht. Und: Wie und wo kann Innovation am besten entstehen? Wir gestalteten einen Ring mit Arbeitsplätzen und -orten. Dieser Ring sollte flexibel einteilbar sein und allseitig in Kontakt mit dem Zentrum des Gebäudes stehen. Dieses Zentrum musste folgende drei wichtigen Kommunikationselemente enthalten: ein Auditorium, ein Maker-Space, also eine Prototypen-Werkstatt und eine Bar, die auch die Funktion als Empfangsstation hat.

Gab es seitens der Bauherrschaft bezüglich Gebäudeform, Tragkonzept und Materialwahl bestimmte oder spezielle Auflagen?

Nein, von der Bauherrschaft gab es keinerlei Vorgaben in diesen Bereichen. Die Firma Bühler war und ist stets offen für neue Ideen, und sie arbeitete sehr gut und konstruktiv mit. Der vorgegebene, sehr knappe Zeitplan hat natürlich die Materialwahl und das Konstruktionskonzept stark beeinflusst. Da war natürlich der Stahlbau unschlagbar.

Eine grosse, wenn nicht gar die grösste Herausforderung waren vermutlich die zeitlichen Massgaben und Termine.

Das trifft absolut zu. Zu Beginn der Machbarkeitsstudie, anfangs 2016, ging man davon aus, dass der neue Campus in fünf Jahren erstellt sein sollte. Doch als wir einen ersten Entwurf als Vision im Sommer 2016 an einem Workshop mit den hundert wichtigsten Kadermitgliedern der Bühler AG präsentierten, entschied die Bauherrschaft spontan: «Wunderbar! Wir brauchen das sofort!» Man fragte uns, ob wir einen solchen Campus auf anfangs 2019 realisieren können. Dabei hatten wir damals nur ein Visionspapier – noch gar kein richtiges Projekt. Die zeitlichen Vorgaben waren also mehr als sportlich. Wir holten mit Carretta + Weidmann einen guten und verlässlichen Partner für das Baumanagement an Bord und erreichten als Team die extrem sportliche Zielvorgabe. Im Februar 2019, also nach nicht einmal 18 Monaten Bauzeit, konnten wir den neuen Innovation Campus mit dem Cubic an den Bauherrn übergeben.

Warum fiel die Wahl auf eine elektrochrome Glasfassade, also auf sogenannt schaltbares Glas?

Wir haben schon die Augenklinik Bellavista in Speicher mit diesem Glas ausgestattet. Es reagiert sehr gut

auf Sonnenlicht und dunkelt automatisch und stufenlos ab. Beim Bauherrn Bühler gab es zwei Gründe für diese Wahl. Erstens eine Beschattung mit speziellen Elementen an der Fassade wollte man nicht. Dieses Glas hat zudem Vorteile in Bezug auf Verschmutzung und Witterungseinflüsse. Zweitens werden solche Gläser von SageGlass mit Maschinen von Bühler fabriziert.

Das Beispiel Cubic zeigt, dass ein funktionaler Bau mit komplexer Innenraumstruktur in jeder Beziehung auch schön sein kann.

Was ist das Geheimnis hierfür?

In erster Linie ist das auch eine Frage der Zielsetzung und von Wertvorstellungen. Oft wird der Ästhetik nicht allzu viel Wert beigemessen – leider. Vielfach und besonders bei Industrie- und Gewerbebauten. Für mich und für unser Atelier mit mittlerweile 40 Mitarbeitenden ist Ästhetik in der Architektur sehr wichtig. Viele meinen auch heute noch, dass gute Architektur mit hoher Ästhetik teuer sei. Aber das stimmt nicht. Es braucht gute und qualifizierte Architekten, die wissen, wie man ein schönes Fenster gestaltet. Und es braucht gleichzeitig den Bauherrn, der ein schönes Fenster wünscht.

Es gilt also nach wie vor der alte Grundsatz im Bauwesen, dass gute Bauten eben auch gute Bauherren benötigen?

Das stimmt zu einhundert Prozent – ich sage dies immer wieder. Oft erlebt man als Architekt, dass eine gute Idee aus den verschiedensten Gründen verstimmt oder gar zerstört wird. Ein fordernder Bauherr, der offen und engagiert mitarbeitet, fördert somit auch gute Architektur. Dies ist nicht nur die schönste, sondern auch die nutzungsfreundlichste und auf Dauer die wirtschaftlichste Art zu bauen.

In den letzten Jahren werden auch bei uns vermehrt Hochhäuser geplant und gebaut. Also eine Chance für den Stahl- und Glasbau?

Gewiss, das trifft zu. Denn besonders in grösseren Städten und Ballungsgebieten müssen weiterhin und wohl vermehrt Hochhäuser gebaut werden. Allerdings erfordert Planung und Ausführung mit Stahl und Glas mehr Fachwissen. Bauten aus altbewährtem, «gewöhnlichem» Mauerwerk sind halt schon etwas einfacher. Und: Sichtbeton wird auch oft unterschätzt. ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Optimieren Sie Ihre Erträge, verlängern Sie die Lebensdauer Ihrer Gebäude.

Als Partner der grossen Immobilieneigentümer und Verwaltungen ist DIPAN der führende Schweizer Anbieter von GreenTech Management der Wassernetze.



SEIT 1963

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH

ZÜRICH • GENÈVE • LAUSANNE • NYON • SITTEN



GLASPALAST IN NEUEM GLANZ

Das Tramdepot Elisabethenstrasse in Zürich gilt als kunst- und kulturhistorisches Schutzobjekt. In den vergangenen drei Jahren wurde es unter laufendem Betrieb umfassend saniert.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



Das Tramdepot Elisabethenstrasse: ein wichtiger Zeitzeuge der industriellen Betriebe der Stadt Zürich.

BILD: ZELJKO GATARIC

► EINES VON HERTERS SPÄTWERKEN

Mit einer Länge von 250 Metern erhebt sich der imposante Bau entlang der Bahnlinie direkt über dem Seebahngraben beim Bahnhof Zürich-Wiedikon. Die Stahlkonstruktion dominiert den Ort und besticht durch ihre grossflächige Verglasung mit filigranen Profilen. Im Inneren der Halle werden Trams in erster Linie gewaschen und nachts geparkt. Das gesamte Gebäudegefüge setzt sich aus der Depothalle und den beiden Dienstgebäuden Elisabethenstrasse 15 und 43 zusammen. Im Jahr 1913 hatte Friedrich Fissler mit dem Verwaltungsgebäude den Kopfbau an der Elisabethenstrasse 43 entworfen. Ergänzend dazu wurde von 1939 bis 1949 das Tramdepot Kalkbreite/Elisabethenstrasse vom damaligen Stadtbaumeister Hermann Herter erstellt. Alle drei Gebäudeteile, ein Bauvolumen von insgesamt 102 600 Kubikmetern, sind im kommunalen Inventar der kunst- und kulturhistorischen Schutzobjekte der Stadt Zürich aufgeführt.

Das Tramdepot ist eines von Herters Spätwerken. Als Vertreter der Schweizer Moderne amtierte er 25 Jahre lang als Stadtbaumeister und verwirklichte während dieser Zeit unzählige eigene prägende Bauten. Etwa das Bahnhofgebäude Wiedikon, die Turnhalle Sihlhölzli, das EWZ-Unterwerk Selnau, das Amtshaus V am Werdmühleplatz, das Tramhäuschen am Bellevue oder das Hallenbad City – allesamt im Inventar für schützenswerte Bauten.

IMPOSANTE VERGLASUNG

Beim Tramdepot liess Hermann Herter 1098 Fensterflügel einbauen, was einer Fensterfläche von 2835 Quadratmetern entspricht. Zusätzlich öffnete er das Dach mit diversen Oberlichtern. Seit der Erstellung vor über 70 Jahren waren die Gebäude des Tramdepots nie einer gesamthaften Instandsetzung unterzogen worden. Die Gebäudehülle und die Tragstruktur, insbesondere der verlasteten Halle, befanden sich in einem teils sehr schlechten Zustand.

Die Gesamtinstandsetzung durch Ernst & Hummel Architekten für den Nutzungszyklus der nächsten 30 Jahre beinhaltete eine Vielzahl dringender Massnahmen. So beispielsweise die statische Ertüchtigung nach heutigen Anforderungen (SIA), inklusive Anprallschutz und Erdbebensicherheit. Der Fokus wurde zudem auf die energetische Instandsetzung und Optimierung sowie auf die Reduktion des Heiz-Energiebedarfs und der Steigerung der Energieeffizienz gelegt. Dies bedingte die Erneuerung der gebäudetechnischen Anlagen wie Heizungs-, Lüftungs-, Sanitär-, Klima- und Elektroanlagen. In der Folge wurden auch die feuerpolizeilichen Auflagen hinsichtlich Brandschutz umgesetzt. Zur Einhaltung des aktuellen Arbeitsgesetzes mussten auch Temperaturvorgaben sichergestellt werden. So gilt für die Reparaturbereiche in der Halle ein Zielwert von 14 bis 16 Grad, für die beiden Dienstgebäude ein Zielwert von 21 Grad Raumtemperatur.



NEUE «INNERE HAUT»

Die umfassendsten Sanierungsarbeiten wurden an der Einstellhalle ausgeführt. Da die leichte und transparente Glasarchitektur für die Stadt Zürich kulturhistorisch von grosser Bedeutung ist, musste die äussere Erscheinung und Tragstruktur weitgehend unverändert erhalten bleiben. Die Fassade wies mit ihrem filigranen und transparenten Erscheinungsbild eklatante Mängel betreffend winterlichen und sommerlichen Wärmeschutz auf. Abhilfe schafft unter Erhaltung der Originalsubstanz neu eine innere zweite Haut. Dabei wurde inwendig im Sockelbereich der bestehenden Fassade eine zweite Schicht aus Dämmung und Mauerwerk sowie im Fensterbereich eine zeitgemässe Stahlelementfassade mit dreifach Isolierglas und Sonnenschutzanlagen montiert. Mit nur 60 Millimetern Bautiefe erzielen die thermisch getrennten Stahlprofile von der Firma Jansen hervorragende Wärmedämmwerte. Durch die neue, innenliegende Fassade konnte der winterliche Wärmeverlust wie auch der sommerliche Hitzeeintrag mit einer wettergeschützten Beschattung optimiert werden.

MODERNE DACHKONSTRUKTION

Die Dachfläche, bestehend aus Leichtbetonelementen, musste infolge des schlechten Zustands und der aufgetretenen Armierungskorrosion ebenfalls komplett instand gesetzt werden. Als wirtschaftlich günstigste Instandsetzungsvariante erwies sich eine Holz- Blechkonstruktion, mit der zusätzlich die erforderliche Erdbbensicherheit erreicht werden konnte. Da die Dachhaut aufgrund des Alters und wegen



Undichtigkeiten ersetzt werden musste, wurde sie vollflächig neu gedämmt. Sie trägt mit ihrer nun sehr hohen Wirtschaftlichkeit massgeblich zur Reduktion des Wärmeverlustes und des CO₂-Ausstosses bei. Mit einer neuen Fotovoltaik-Anlage können gut 65% des eigenen Strombedarfs von jährlich 560 000 Kilowattstunden pro Jahr abgedeckt werden.

Sämtliche Sanierungsarbeiten und die bauliche Instandsetzung fanden unter laufendem Betrieb statt. Mit den aufeinander abgestimmten und voneinander abhängigen Massnahmen der energetischen Verbesserungen der Hülle und der Erneuerung der Haustechnik wurde eine ganzheitliche Lösung erreicht. Sämtliche Massnahmen wurden im Einvernehmen mit der städtischen Denkmalpflege definiert, um den Erhalt der Erscheinung eines wichtigen Zeitzeugen der industriellen Betriebe der Stadt Zürich zu sichern. ■

Unter Erhaltung der Originalsubstanz wurde neu eine innere zweite Haut errichtet.

BILD: ZELJKO GATARIC



***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor verfasst als Fachjournalist Reportagen und Fachartikel zu den Themen Architektur und Immobilien.

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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

DARO TOR

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



ELEKTRISCHE IMPULSE STEUERN VERSCHATTUNG

An den Fassaden des Projektes an der Richtistrasse im Zürcher Glatttal sind auf engstem Raum wichtige Innovationen vereint: Gläser, die sich selbst reinigen und verdunkeln können. **TEXT – RED***



Die Fassadengestaltung des Projektes «Richtistrasse 2 bis 6» wurde durch New Yorks Architektur der 1930er Jahre inspiriert und gebaut mit dem Know-how von heute.

BILDER: ZELJKO GATARIC



▶ KEIN VERSCHATTUNGSSYSTEM NÖTIG

Das Projekt Richtistrasse 2 bis 6 umfasst drei auf den ersten Blick völlig unterschiedliche Bauwerke: ein 20-stöckiges Bürohochhaus, ein modernes B&B-Hotel mit 142 Zimmern und eine komplett sanierte Gewerbehalle, in der sich eine Garage für die Marken Ferrari und Maserati befindet. Trotz aller Unterschiede eint die Gebäude ein gemeinsamer Nenner: In den Fassaden der drei Bauwerke stecken innovative Lösungen von Aepli Metallbau. Die Aussenhülle des siebenstöckigen Hotels beispielsweise besteht aus vorgefertigten Fensterelementen. Bei der Gewerbeimmobilie wurde die bestehende Fassade zuerst demontiert, dann als Füllung der neuen Elementfassade dynamisches Isolierglas eingesetzt, welches auf die Sonne reagiert. Das Gebäude funktioniert daher ohne Beschattung. Das Hochhaus wiederum wurde mit einer Elementfassade samt darauf montierten Steinelementen verkleidet.

EFFIZIENZ ZUM WOHLFÜHLEN

Das siebenstöckige Hotel der B&B-Gruppe ist ein modernes Haus, das die hohen Ansprüche der heutigen Geschäfts- und Städtereisenden erfüllt. Neben diversen Eingangstüren und dem Ganzglaswindfang im Erdgeschoss zeichnet besonders die attraktive Elementfassade des Gebäudes die Arbeit aus. Weshalb der Bauherr eine Elementfassade als Alternative zu den üblichen Pfosten-Riegel-Konstruktionen gewählt hat, liegt bei näherer Betrachtung auf der Hand. Elementfassaden bestehen aus werkseitig vorgefertigten, mindestens geschosshohen Bauteilen, die alle erforderlichen Bestandteile in einem «Element» integrieren. Dazu gehören beispielsweise opake Brüstungen oder transparente, teils öffnungsfähige Felder. Für die Montage solcher Fassadenelemente muss man kein Gerüst aufbauen, was die Montagezeit gegenüber bisherigen Konstruktionen wesentlich verkürzt. So erlaubt die Elementbauweise bei Fassaden wesentlich mehr Schnelligkeit, Sauberkeit und Effizienz.

SELBSTVERDUNKELNDES SAGE-GLASS

Auch ein ikonisches Stück italienischer Automobil-Feinkost hat sich in diesem Areal niedergelassen. Und zwar in Form der «octane126»-Garage, eines offiziellen Servicepartners für Ferrari und Maserati. Das Unternehmen betreibt zusätzlich ein Autohotel und unterhält ein eigenes Ferrari-Rennteam. Untergebracht ist das Ganze in einem um 12 Meter verlängerten und um drei Stockwerke erhöhten Gewerbegebäude, das mit seiner Klinkerfassade und den raumhohen Fensterelementen an die prachtvollen Industriebauten des frühen 20. Jahrhunderts erinnert. Die von Aepli Metallbau gefertigte Gebäudehülle bietet dasselbe wie die Fahrzeuge, die sie beherbergt: Ästhetik und Technik auf allerhöchstem Niveau. Auch die Thematik der im Sommer hohen Temperaturen im Inneren der Halle konnte mit dem Einsatz von Sage-Glass gelöst werden. Denn diese Gläser sind in der Lage, sich durch elektrische Impulse in drei Stufen selbst abzdunkeln.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Die Natursteine
an der Fassade
stammen aus dem
Apennin-Gebirge.



ANGENEHMES KLIMA UND RUHE IM BÜROTURM

20 Stockwerke, 68 Meter Höhe, 14 700 m² Bürofläche, neun Autobahnfahrspuren nur wenige Meter entfernt: Das Hochhaus des Ensembles ist in vielerlei Hinsicht ein Gebäude der Superlative. Allein die Architektur ist ein Blickfang, zitiert sie doch gekonnt die berühmten New Yorker Hochhäuser der 1930er Jahre. Um eine Fassade in diesem Look bei einem solch hohen Gebäude effizient, kostengünstig und schnell zu realisieren, kam nur eine Technologie infrage: die Aepli-Air-Control-(AAC)-Fassade. Viel Zeitersparnis brachte hier die Idee, die markanten Steine auf der Baustelle direkt auf die AAC-Fassadenelemente zu montieren und die fünf Meter breiten Elemente dann als Ganzes an der Unterkonstruktion anzubringen. Bei der exponierten

Lage des Objektes direkt an der Autobahn ist natürlich der Schallschutz ein entscheidender Wohlfühlfaktor für die später 1000 Beschäftigten. Auch hier punktet die AAC-Fassade dank ihres Doppelhaut-Prinzips. Da Schall bekanntlich durch die Luft transportiert wird, wirkt die AAC-Fassade mit ihrem leichten Überdruck zwischen den beiden Glasscheiben wie ein Schallschutz. Neben einer geräuscharmen Umgebung

erfüllt die Fassade den Minergie-Eco-Standard, und der Raum zwischen äusserer Scheibe und innerem Isolierglas wird mit Luft gefüllt. Die inneren Seiten der Gläser müssen somit nicht gereinigt werden, und die Beschattung wird keinerlei Verschmutzung ausgesetzt. ■

Der Beitrag wurde uns von der Aepli Metallbau AG zur Verfügung gestellt.

ANZEIGE



Der Bildungsanlass für Profis
der Immobilien-Bewirtschaftung

14. & 15.9.2020
Hotel Paxmontana
Flüeli-Ranft OW



Praxis der Immobilien-Bewirtschaftung

Spannende Referate & Workshops / Übernachtung im Jugendstil-Hotel Paxmontana, Flüeli-Ranft / Apéro und Nachtessen in der Frutt Lodge Melchsee-Frutt

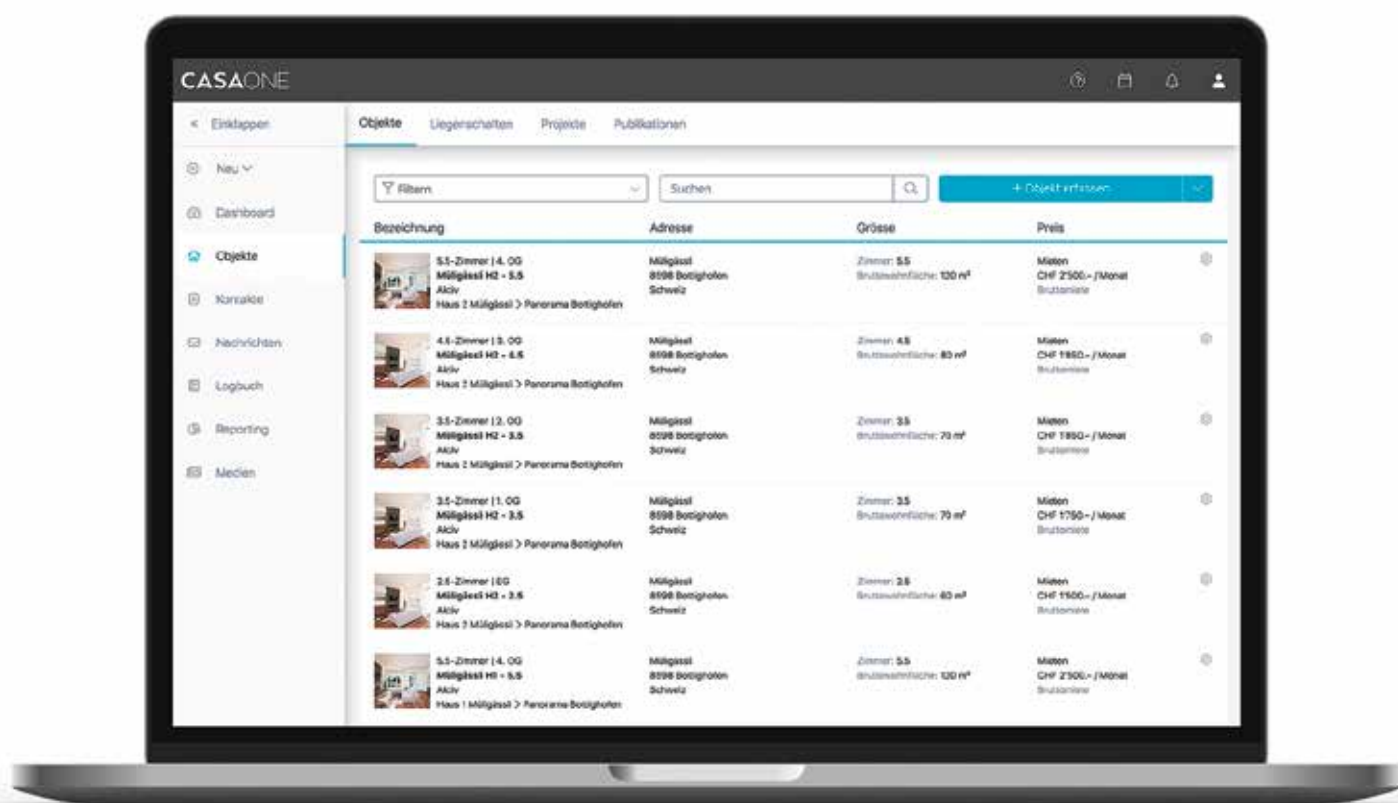
Preis Mitglieder / Nichtmitglieder: CHF 990.- / 1 100.-

Mit freundlicher Unterstützung:  **homegate.ch**
Der Immobilienmarktplatz

Jetzt mehr erfahren & anmelden: www.svit.ch/campus

CASAONE WILL DEN VERKAUFSPROZESS KOMPLETT DIGITALISIEREN

Die Immobiliensoftware CASAONE ist innert 1,5 Jahren zur meistgenutzten Vermarktungslösung der Schweiz avanciert. Das Tool von CASASOFT automatisiert Routinearbeiten von Immobilienprofis und sorgt für mehr Effizienz im Vermarktungsprozess. Neben der Digitalisierung des Arbeitsalltages will CASAONE in Zukunft auch die Abwicklung von Hypothekar-, Grundstück- und Handelsregister-geschäften ermöglichen.



Digitalisierung als Chance für Immobilienprofis

Immobilienmaklern steht mittlerweile eine grosse Bandbreite an digitalen Vermarktungsinstrumenten zur Verfügung. Dennoch stösst die Digitalisierung der Immobilienbranche teilweise auf Widerstand. Noch werden viele Prozessschritte von der Datenaufbereitung über die Insertion bis hin zum Exposé manuell ausgeführt. Dabei könnte ein Grossteil Schritte digitalisiert und vereinfacht werden, was zu einer enormen Effizienzsteigerung seitens des Maklers führen würde. Immobilienfachleute hätten somit mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten: Kundenbetreuung und hochwertige Beratung.

Software als Digitalisierungs-Enabler

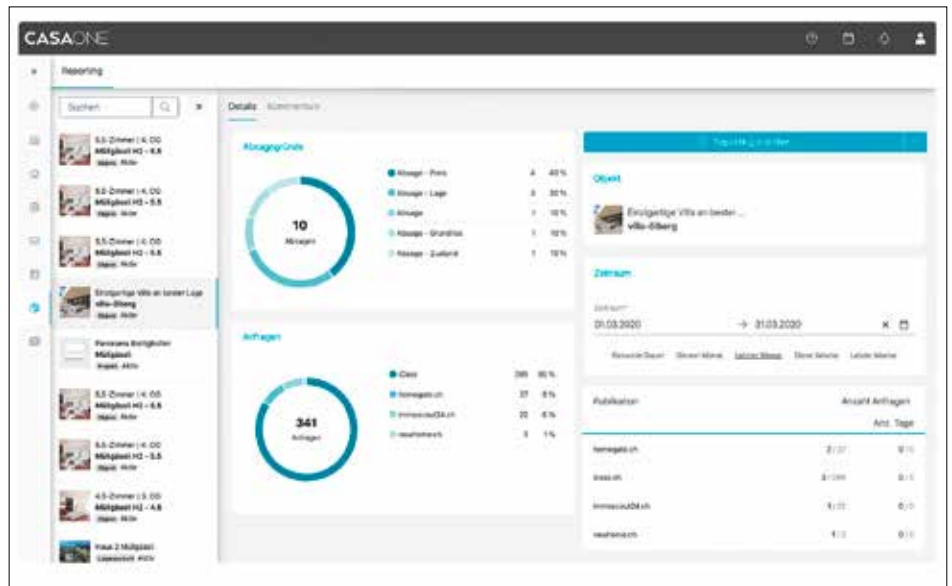
Die Grundlage eines effizienten Verkaufsprozesses ist letztlich immer ein Datenhub. So werden Exposés beispielsweise per Mausklick generiert und müssen nicht mehr extern in Auftrag gegeben werden. Objekte werden zentral gesteuert und über mehrere Plattformen verteilt. Bestehende Kontakte werden mittels eines automatisch von der Software generierten E-Mails über die neusten Objekte informiert. Ein Reporting sammelt alle aufgelaufenen Informationen und Aktivitäten zu einem Stichtag und gibt diese konsolidiert aus. Automatisierungen wie das Verarbeiten von Portalanfragen, die Hinterlegung von

CASAONE Pro: Funktionen im Überblick

Die Vermarktungssoftware deckt alle zentralen Arbeitsschritte der Immobilienvermarktung ab:

- Objekt- und Projektverwaltung
- Online-Publikation
- Projekt-Websites
- CRM-Funktionalitäten
- Matching
- E-Mail
- Aktivitäten
- Reporting
- PDF- und Datenexporte

In der monatlichen Flatrate von CHF 250.– sind Benutzer, Objekte und Speicherplatz unlimitiert enthalten. CASAONE ist auch als kostenlose Starterversion mit eingeschränktem Funktionsumfang erhältlich.



Kontaktdaten oder das Matching zwischen Interessenten und Objekten erleichtern das Tagesgeschäft enorm. Zudem wird der Arbeitsprozess innerhalb eines Unternehmens durch eine Software transparenter, da einzelne Vermarktungsschritte für alle Mitarbeitenden einsehbar sind.

Blick in die Zukunft

Derzeit bestehen auf dem Markt einige Lösungen, welche nur einen Teil des Vermarktungsprozesses abbilden. Ziel wird es sein, Daten über Schnittstellen zu beziehen und in einem Tool zu nutzen. Es gibt nämlich zahlreiche Unternehmen in der Immobilienbranche, welche intelligente Services sowie innovative Technologien anbieten. Solche Dienstleistungen, wie z. B. Hypothekenvermittlung, Immobilienschätzungen oder Kautionsdienstleistungen, werden in der Software verknüpft und mit wenigen Klicks anwendbar gemacht. Auch die Anbindung des elektronischen Geschäftsverkehrs wird in naher Zukunft ein wichtiges Thema. Eine Schnittstelle ermöglicht die Abwicklung von Hypothekar-, Grundstück- und Handelsregistergeschäften über ein einziges Tool. Das bringt den Kundinnen und Kunden einen enormen Mehrwert und ist ein grosser Schritt vorwärts für die gesamte Immobilienbranche. Für diese Schnittstellen braucht es aber den entsprechenden Kooperationswillen aller im Prozess involvierten Akteure.

Bits und Bytes können die professionelle Beratung nicht ersetzen

Trotz voranschreitender Digitalisierung spielen Makler auch künftig eine zentrale Rolle im Verkaufsprozess von Immobilien. Gerade ein Immobilienkauf oder -verkauf ist ein hoch emotionales Geschäft. Die Abwicklung fordert Menschenkenntnis und

viel regionales und lokales Know-how. Dies wird sich auch in Zukunft nicht digitalisieren lassen. CASASOFT möchte Makler mit innovativen und digitalen Tools und Services unterstützen und ihnen so eine moderne und effiziente Arbeitsweise ermöglichen.

CASASOFT: Vom Start-up zum preisgekrönten Marktleader

Gestartet ist CASASOFT als Einmannbetrieb im Jahr 2006. Mittlerweile zählt das Unternehmen über 25 Mitarbeitende an den Standorten Bottighofen TG und Zürich. Im Jahr 2018 wurde zusammen mit dem Immobilienportal ImmoScout24 die Software CASAONE lanciert. Bereits über 700 Firmen und 5000 Benutzer arbeiten mit dem Tool. Zum Produktportfolio gehören neben CASAONE auch Neubau-Websites, Immobilien-Websites, 360°-Touren, Immobilienportale und Immobilien-Screens. CASASOFT ist Gewinner des Real Estate Award und Best of Swiss Web Award.

CASASOFT

Kontakt:

Casasoft AG
Hauptstrasse 9
8598 Bottighofen

www.casasoft.ch
info@casasoft.ch
T +41 71 686 94 94



Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienentwicklung 2020

Anfang Oktober 2020 wird die Berufsprüfung Immobilienentwicklung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 25. April 2012 und entsprechender Wegleitung.

Prüfungsdaten: Dienstag 6. Oktober 2020 und Mittwoch 7. Oktober 2020 (schriftlicher Teil)
Donnerstag 8. Oktober 2020 und Freitag 9. Oktober 2020 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: Zürich

Prüfungsgebühr: Fr. 2'900.–

Anmeldeschluss: Freitag 8. Mai 2020 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage
<http://www.sfpk.ch/fr/examens/promotion.html>.

Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können ebenfalls auf der Homepage unter <http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/entwicklung.html> eingesehen oder heruntergeladen werden.

Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW)
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, E-Mail info@sfpk.ch

Publication / Annonce

Examen professionnel d'experte / d'expert en estimations immobilières 2020

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de développeuse immobilière / développeur immobilier aura lieu au début octobre 2020. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 25 avril 2012 et aux directives y relatives.

Dates de l'examen: Mardi 6 octobre 2020 et mercredi 7 octobre 2020 (partie écrite)
Jeudi 8 octobre 2020 et vendredi 9 octobre 2020 (partie orale)

Lieu de l'examen: St-Légier-la-Chiésaz

Taxe d'examen: Fr. 2'900.–

Clôture des inscriptions: Vendredi 8 mai 2020 (timbre postal)

L'inscription s'effectue en ligne sous: <http://www.sfpk.ch/fr/examens/promotion.html>

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur notre page internet <http://www.sfpk.ch/fr/examen/examen-de-developpeuse-immobiliere-developpeur-immobilier.html>

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (CSEEI)
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne, E-Mail: info@cseei.ch

Inserzione / pubblicazione

Esame per esperti in Sviluppo Immobiliare 2020

Nel mese di ottobre 2020 si terrà l'esame di esperti in Sviluppo Immobiliare. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 25 aprile 2012 e secondo le linee guida.

Date dell'esame: Martedì 6 ottobre 2020 e mercoledì 7 ottobre 2020 (esame scritto)
Giovedì 8 ottobre 2020 e venerdì 9 ottobre 2020 (esame orale)

Luogo dell'esame: Zürich (ZH) e St-Légier-la-Chiésaz (VD)

Tassa d'esame: Fr. 2'900.–

Termine d'iscrizione: Venerdì 8 maggio 2020 (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/fr/examens/promotion.html> oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera (CEPSEI)
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, E-Mail: info@cepsei.ch

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Architektur, Gestaltung
und Bauingenieurwesen

CAS Bestellerkompetenz

Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 22. Kurs
für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, professionelle Leitung von Teams, vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur.
Start 25. September 2020 bis 2. Juli 2021.
Anmeldeschluss 21.8.2020

Weitere Informationen:
www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung
Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch



Real Estate School

- > Assistenzkurse SVIT
- > Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilienreuhändler/-in, eidg. Diplom

Nächste Infoveranstaltungen

Daten finden Sie unter: www.feusi.ch/infoveranstaltungen
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Aufgrund der jüngsten Massnahmen von Bund und Kantonen zur Pandemiebekämpfung setzen die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT School) und die durchführenden SVIT-Mitgliederorganisationen den Präsenzunterricht sämtlicher Lehrgänge bis mindestens 19. April 2020 aus.

23.03.2020 VERSCHOBEN

Modul 2, Leistungsmodelle (SIA-Kurszyklus)

06.04.2020 VERSCHOBEN

Modul 3, Leistungsregulative (SIA-Kurszyklus)

27.04.2020 VERSCHOBEN

Modul 4, Vergabewesen (SIA-Kurszyklus)

11.05.2020 VERSCHOBEN

Modul 5, Leistungsprozesse (SIA-Kurszyklus)

08.06.2020

Informationsanlass

INFORMATIONSANLASS ZUM SCHULANGEBOT 08.06.2020

Besuchen Sie den Informationsanlass und erfahren Sie mehr über unser Kursangebot! Eine zukunftssträchtige und solide Branche wartet auf Sie! Sie haben die Wahl zwischen Assistenzkursen für Einsteiger, vertiefenden Weiterbildungen oder Tagesseminaren. Der Informationsanlass verschafft Ihnen den kompletten Überblick.

ORT UND ZEIT

Carbahaus
Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich
17.30 bis 19.00 Uhr

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

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG AB MÄRZ 2020

AUSBILDUNGSZIEL

Analytisch und abwechslungsreich arbeiten: Immobilienentwickler verstehen und realisieren die Bedürfnisse der Bauherrschaft sowie der künftigen Nutzer eines Gebäudes. Indem sie ein Objekt durch alle Phase begleiten, nehmen sie die unterschiedlichsten Rollen ein und erfüllen eine unentbehrliche Schnittstellenfunktion.

Immobilienentwickler präsentieren Investoren und Bauherren mögliche Nutzungen einer Liegenschaft, sie begleiten die Projekte von der ersten Idee bis hin zur Übergabe an Käufer oder Mieter. Diese wichtige Drehscheibenfunktion definiert sich über eine kompetente und lösungsorientierte Kundenberatung sowie ein breites Netzwerk. Ein wichtiger Faktor der Berufs ist schliesslich auch, ethische Anforderungen und Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen. Weil Entwickler die Bauten in jeder Phase des Lebenszyklus begleiten, bilden sie ein unersetzliches Glied in der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft.

INHALTE DES LEHRGANGS

- Recht
- Bautechnik, inklusive Standards des nachhaltigen Bauens
- Projektmanagement
- Immobilienentwicklung
- Projektfinanzierung
- Rechtliche Aspekte der Immobilienentwicklung
- Planungs- und Bauprozess
- Nutzung und Betrieb von Immobilien

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Immobilienfachleute, die an der Entwicklung, Sanierung und Projektierung von kleineren und grösseren Projekten beteiligt sind. Dies sind insbesondere Architekten, Immobilienbewirtschaftler und Bauleiter.

ORT UND ZEIT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich
Dienstag und Mittwoch
17.00 bis 20.20 Uhr

PREIS

11 600 CHF (SVIT-Mitglieder)
12 400 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST

KURSZYKLUS SIA-NORMEN IN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT MÄRZ BIS MAI 2020

INHALT

Der Kurszyklus behandelt praxisbezogen SIA-Normen, welche in der Immobilienwirtschaft wichtig sind und häufig Anwendung finden.

(SIA 102, 112, 113, 118, 142, 143, 144, 180, 181, 358, 400, 414/2, 416, 500, 2040, 2051, D 0165, D 0174, D 0213)

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich an Personen, die in der Ausbildung zu einer Berufs- oder Höheren Fachprüfung der Immobilienwirtschaft sind, bereits einen solchen Nachweis besitzen, oder Personen mit langjähriger Immobilienpraxis. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

REFERENT

Markus Friedli
Ing. Architekt ETH BSA SIA SWB
Lehrgangsleiter
Planungs- und Bauprozesse nach SIA
8055 Frauenfeld

ORT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Raum 126/127
Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich

KURSDATEN

Montag, 23. März 2020 -> **verschoben**
Montag, 6. April 2020 -> **verschoben**
Montag, 27. April 2020 -> **verschoben**
Montag, 11. Mai 2020 -> **verschoben**
jeweils von 17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

1450 CHF (SVIT-Mitglieder),
1700 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind
Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk
an den Kursabenden.

Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 398 CHF (348 CHF für SVIT-Mitglieder) inkl. MWST möglich.
Bitte beachten Sie, dass Anmeldungen von Personen, welche den ganzen Kurszyklus besuchen, Vorrang haben.

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

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

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

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

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT BERN

02.09.2020 – 15.09.2021
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

17.08.2020 – 18.03.2021
Montag und Donnerstag,
18.15 – 21.30 Uhr
bzb Weiterbildung, Buchs SG

11.08.2020 – 10.06.2021
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

20.08.2020 – 08.04.2021
Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 12.11.2020
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

27.04.2020 – 12.09.2020
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

11.08.2020 – 14.01.2021
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 17.08.2020 – 14.12.2020
(inkl. Kommunikation/
Methodenkompetenz)
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

21.08.2020 – 04.12.2020
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

18.08.2020 – 27.10.2020
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT ZÜRICH

10.08.2020 – 30.11.2020
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
sowie teilweise
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 13.10.2020
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

04.11.2020 – 25.11.2020
Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

23.04.2020 – 18.06.2020
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

30.10.2020 – 14.11.2020
Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

02.06.2020 – 02.07.2020
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 03.06.2020 – 15.07.2020
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

07.05.2020 – 09.07.2020
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Schweizerische Treuhänder Schule,
Zürich

02.11.2020 – 07.12.2020

Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Schweizerische Treuhänder Schule,
Zürich

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 2: 15.08.2020 – 19.09.2020
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 02.12.2020 – 16.12.2020
Modul 2: 06.01.2021 – 27.01.2021
Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 11.08.2020 – 20.10.2020
Modul 2: 27.10.2020 – 15.12.2020
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

Modul 1: 08.05.2020 – 13.06.2020
Modul 2: 21.08.2020 – 05.09.2020
Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 11.08.2020 – 03.09.2020
Modul 2: 15.09.2020 – 10.11.2020
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2020 – 21.09.2020
Modul 2: 12.10.2020 – 30.11.2020
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 1: 28.04.2020 – 23.06.2020
Modul 2: 25.08.2020 – 27.10.2020
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Schweizerische Treuhänder Schule,
Zürich

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

13.10.2020 – 03.12.2020
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

17.08.2020 – 30.11.2020
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
sowie teils
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

06.05.2020 – 10.06.2020
Examen: 24.06.2020
A 10 minutes de la gare de Genève

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGS-SPEZIALIST SVIT

Zürich, Klasse A
Mittwoch und Samstag,
8.30 – 16.20 Uhr
Dauer: 4 Monate

Aufgrund der jüngsten Massnahmen von Bund und Kantonen zur Pandemiebekämpfung setzen die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT School) und die durchführenden SVIT-Mitgliederorganisationen den Präsenzunterricht sämtlicher Lehrgänge bis mindestens 19. April 2020 aus.

Informationen zu allen Angeboten:
www.svit-sres.ch

SVIT Swiss Real Estate School AG
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99
info@svit-sres.ch

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Zürich, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.00 – 20.20 Uhr
Zürich, Klasse B
Dienstag, 08.30 – 16.20 Uhr
Bern, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.45 – 21.00 Uhr
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SRES BILDUNGS- ZENTRUM

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

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

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

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE
Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, dem nach Basel orientierten Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School c/o SVIT beider Basel, Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

ANZEIGE

Im Auftrag einer privaten Immobiliengesellschaft suchen wir den oder die

Projektleiter / Projektleiterin des Bauherrn

Er/Sie führt die Planung und Realisierung eines anspruchsvollen Wohnbauvorhabens in der Stadt Zürich mit 160 Wohnungen. Gesucht ist die Persönlichkeit, welche die Führungsleistungen persönlich erbringt und ausschliesslich die Interessen der Bauherrin wahrnimmt. Sie untersteht der Baukommission und führt den Projektleiter Bau (GP / GU / TU) und den Projektleiter oder die Projektleiterin Betrieb.

Die Bewerbungsgrundlagen können bezogen werden bei sg@samuel-gerber.ch.

ANZEIGE



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Instandhaltungsmanager/-in Facility Management 100%

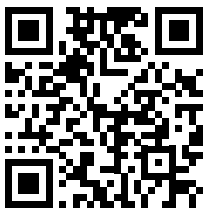
Wir im Ressort Facility Management (FM) Projekte schaffen Grundlagen für eine zweckmässige Instandhaltung. Wir begleiten Bauprojekte im Rahmen des planungs- und baubegleitenden FM und sind beteiligt an der Beauftragung der Betreiber. Wir stellen dabei die fachgerechte Instandhaltung sowie den Unterhalt und die entsprechenden Bewilligungen der Projekte bis Fr. 150'000.- sicher.

Als belastbare und kommunikationsstarke Persönlichkeit mit einer qualifizierten Weiterbildung als Instandhaltungsmanager/-in mit eidg. Fachausweis oder dipl. techn. Bauplaner/-in und betriebswirtschaftlicher Praxis übernehmen Sie vielfältige Aufgaben im Bereich Steuerung und Koordination von ganzheitlichen Instandhaltungen. Dank Ihrer guten IT-Kenntnisse (MS-Office, Lotus Notes und SAP) fallen Ihnen auch die administrativen Tätigkeiten leicht.

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

Patrick Hey ist Leiter Instandhaltung FM und vielleicht Ihr künftiger Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 22 21. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.zh.ch/jobs. Ihr neues Umfeld: www.immobilienamts.zh.ch.

entwickeln - steuern - bewirtschaften



ANZEIGE



Kompetente Fachberatung rund um Immobilien seit 1995

Unsere Mandantin, die Immobilien-Treuhänder Straub & Partner AG, ist seit 1995 ein angesehenes Familien-Unternehmen in Lenzburg/Staufen. Professionelle Immobilien-Dienstleistungen, persönliche Beratung im Kleinen wie auch im Grossen, Transparenz und Kompetenz sowie partnerschaftliches Verhalten bilden das Fundament ihrer unternehmerischen Tätigkeit.

Als Ergänzung des Bewirtschaftungsteams infolge Pensionierung suchen wir per 1. Juli oder nach Vereinbarung eine kompetente, erfahrene und leistungsorientierte Persönlichkeit als

Immobilienbewirtschaftler Stockwerkeigentum (m/w) 60-100%

„Gemeinsam in die digitale Zukunft“

Haben Sie es satt eine kleine Nummer in einem grossen Betrieb zu sein und wären gerne eine grosse Nummer in einem familiären Umfeld? Möchten Sie mit einem aufgestellten Team in der Welt der digitalen und prozessorientierten Bewirtschaftung von Liegenschaften mitwirken und sich weiterentwickeln? Hier bleiben Sie am Ball der digitalen Transformation des Immobilienberufs.

Das sind Ihre Herausforderungen: Sie betreuen selbständig und eigenverantwortlich ein bestehendes, interessantes Portefeuille im Bereich Stockwerkeigentum und tragen entscheidend zur Zufriedenheit der Kunden bei. Ihnen stehen in einer modernen Umgebung sämtliche Tools wie zum Beispiel

Rimo R4	ERP-System, Branchenlösung
ELO	Vollintegriertes ECM-System papierarme Verwaltung / digitalisierte Prozesse (Mandatsführung, Posteingang, Auftrags- und Kreditorenbearbeitung, Pendenzenbearbeitung, Archivierung etc.)
S&P	Dokumentenplattform / digitale Dossiers für Mieter und STW-Eigentümer (vollintegriert und automatisiert / automatisierte Verteilmechanismen)
Flatfox	digitaler Vermietungsprozess
S & P App	elektronische Gebäude- und Bewohnerplattform
Telefon	standortunabhängige VOIP-Telefonie
iPad	für elektronische Wohnungsabnahmen / Zugriff digitale Prozesse und Akten
Fotos	professionelle Spiegelreflex-Kameras / Matterport Equipment für 360-Grad Aufnahmen

zur Verfügung.

Sie verfügen über eine kaufmännische Grundbildung und haben den Fachausweis zum Immobilienbewirtschaftler erfolgreich abgeschlossen oder sind auf dem Weg dazu. Ihre mehrjährige Erfahrung als Immobilienbewirtschaftler sowie vertiefte Kenntnisse in der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum zeichnet Sie aus. Denken und handeln Sie unternehmerisch, sind dienstleistungsorientiert, gut organisiert, engagiert und belastbar? Unser Auftraggeber unterstützt und fördert Sie bei Ihren Aufgaben und bietet Ihnen viel Platz für Eigeninitiative in einem lebhaften Team.

Frau Petra Knecht (pkn@art-of-work.ch) freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen in elektronischer Form.

Art of Work Personalberatung AG
Haselstrasse 19
5400 Baden

art of work
Personalberatung

Tel. 056 222 21 21
Fax 056 222 21 23
www.art-of-work.ch

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor acht Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe Sachbearbeitung. Dafür werden verschiedene Kurse angeboten, in denen die entsprechenden Fertigkeiten ausgebildet werden. So gibt es Assistenzkurse in folgenden Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse umfassen zwischen 20 und 80 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Ziel ist es, dass die Kursteilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage sind, als Sachbearbeiter selbständig und sicher die ihnen anvertrauten Aufgaben zu erledigen. Dabei werden die im jeweiligen Lehrgang vorliegenden Lernziele mit Vorträgen, Aufgaben, Gruppenarbeiten und Tests erarbeitet und sichergestellt.

Höhere Fachprüfung	Immobilientreuhänder/-in mit eidg. Diplom		
Berufsprüfung Fachausweise	Immobilienbewirtschafter/-in mit eidg. FA	Immobilienbewerter/-in mit eidg. FA	Immobilienvermarkter/-in mit eidg. FA
Sachbearbeiter/-innen mit Zertifikat SVIT	Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT (beim Abschluss aller 3 Einzelmodule)	Sachbearbeiter/-in Immobilienbewirtschaftung SVIT (Integraler Lehrgang)	Sachbearbeiter/-in Immobilienvermarktung und -bewertung SVIT (beim Abschluss der 2 Einzelmodule)
Assistent/-innen mit Zertifikat SVIT	- AK1 Assistent/-in Bewirtschaftung Mietliegenschaften SVIT - AK3 Assistent/-in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum SVIT - AK4 Assistent/-in Liegenschaftsbuchhaltung SVIT		- AK2 Assistent/-in Immobilienvermarktung SVIT - AK5 Assistent/-in Immobilienbewertung SVIT

WEITERE INFORMATIONEN:

Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1
3014 Bern
Tel. 031 537 36 36
weiterbildung@feusi.ch
www.feusi.ch



NÄCHSTE INFOVERANSTALTUNGEN

- Montag, 27. April 2020, 18.15 Uhr
- Montag, 18. Mai 2020, 18.15 Uhr
- Montag, 08. Juni 2020, 18.15 Uhr
- Montag, 22. Juni 2020, 18.15 Uhr

Feusi Bildungszentrum,
beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

REAL ESTATE SCHOOL

- Assistenzkurse SVIT
- Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- Immobilientreuhänder/-in, eidg. Diplom

Neues Entfeuchtungsgerät für Kellerräume

Heute werden Neubauten meist unter grossem Termindruck erstellt. Die Betonwände in den Kellerräumen bleiben deshalb sehr lange nass und feucht. Das führt zwangsläufig zu Feuchteschäden.

Damit die im Keller aufbewahrten Artikel keine Feuchteschäden aufnehmen, muss eine Zwangsbelüftung eingebaut werden. Zum einen um einmal pro Tag die Luft zu wechseln damit keine Gerüche entstehen, zum anderen um die Luft zu trocknen: Im Winter mit Aussenluft und im Sommer mittels eingebauter Kältemaschine. Ein normales Lüftungsgerät ohne Kältemaschine ist nicht empfehlenswert; beim Spülbetrieb im Sommer gelangt nämlich immer wieder Feuchtigkeit in die Keller. Grosser Vorteil: Die Kältemittelmenge ist bei beiden Geräten unter 3 kg. Somit entfallen die Melde- und jährliche Servicepflichten.

WEITERE INFORMATIONEN:

RC Klimatechnik GmbH
rc-klimatechnik.ch



RCE5 und RCE13, kompakte Ausführung inkl. Steuerung / Regulierung, anschlussfertig verkabelt. Luftmengenbereich von 300–1300 m³/h.

Seit 25 Jahren für meine Kunden als Hauswart unterwegs



Seit 25 Jahren bin ich für meine Kunden im Raum Zürcher Oberland und Winterthur als Hauswart unterwegs. Angefangen habe ich 1994 als Hauswart im Nebenamt. Im Mai 2003 gründete ich meine eigene Firma, die «D. Reichmuth GmbH, Hauswartungen» und durfte im Mai 2018 bereits das 15jährige Firmenjubiläum feiern.

Im Oktober 2004 habe ich die Berufsprüfung zum Eidg. Hauswart erfolgreich abgeschlossen. Seither bin ich für meine Kunden als Hauswart mit eidgenössischem Fachausweis unterwegs. In meiner Firma lege ich grossen Wert auf die Ausbildung meiner

Mitarbeiter. Alle Hauswarte sind im Besitz des «eidgenössischen Fauchausweis Hauswart» oder wir begleiten sie auf dem Weg dorthin.

Wir beschäftigen aktuell 2 Hauswarte mit eidg. Abschluss und einen Gärtner. 2015 haben wir zusätzlich einen Praktikanten während seiner Umschulung begleitet und zum eidg. Abschluss als Hauswart vorbereitet. Er hat diese Prüfung im 2018 mit Erfolg bestanden. Auch heute beschäftigen wir zusätzlich einen Hauswart, welcher die Ausbildung zum eidg. Hauswart in Angriff nehmen wird. Für unser Gewerbe ist es wichtig, dass

auch in Zukunft gut ausgebildete Fachleute zur Verfügung stehen. Nur wer sich um den Nachwuchs kümmert, kann auch unbeschwert in die Zukunft blicken.

Als Hauswart fühle ich und meine Mitarbeiter uns verantwortlich, die Liegenschaften sauber zu halten und diese in einem gepflegten Zustand zu präsentieren. Neben den allgemeinen Reinigungsarbeiten pflegen wir auch vorhandene Grünflächen oder Gartenanlagen. Auf Wunsch übernehmen wir Wohnungsübergaben und -reinigungen sowie auch Wohnungsräumungen. Ebenso gehören kleinere Reparaturen auf den

Liegenschaften sowie der Unterhalt der allgemeinen technischen Installationen (zum Beispiel Heizungs- und Enthärtungsanlagen etc.) zu unserem Tätigkeitsgebiet. Seit 2006 bewältigen wir den Winterdienst mit unseren firmeneigenen Schneepflügen. Kann eine Arbeit nicht von uns direkt erledigt werden koordinieren wir gerne den Einsatz eines geeigneten Handwerkers. In Notfällen sind wir für Mieter und Eigentümer 24 Stunden erreichbar. Auch die Betreuung von Industriegebäuden und Ladenlokalitäten gehören zu unseren Aufgaben.

Wir freuen uns, vielleicht auch schon bald für Sie als Hauswart unterwegs sein zu dürfen.

Daniel Reichmuth

WEITERE INFORMATIONEN:

D. Reichmuth GmbH
Hauswartungen
Postfach 214, CH-8320 Fehraltorf
Tel. +41 44 955 13 73
Mobile 079 409 60 73
rh@reichmuth-hauswartungen.ch
<http://www.reichmuth-hauswartungen.ch>



Nachhaltige Digitalisierung – dank godoo

Die Digitalisierung gehört zu den grössten Herausforderungen der Immobilienbranche. Mit godoo hat die e-globe solutions AG eine nachhaltige und einfach zu integrierende Softwarelösung entwickelt.

Die Digitalisierung schreitet auch in der Immobilienbranche voran und eröffnet ungeahnte Möglichkeiten. Mit der richtigen Lösung lässt sich die Qualität erhöhen, der Kostendruck senken und die Effizienz massgeblich steigern.

Wie aber teilhaben an dieser kulturellen Revolution? Viele Unternehmen sehen sich immer wieder vor neuen Herausforderungen gestellt und stecken irgendwo mittendrin fest.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Hier kommt godoo ins Spiel. godoo ist eine Softwarelösung für Unternehmen jeglicher Grösse, die es erlaubt jeden erdenklichen Arbeitsprozess so zu digitalisieren, dass am Ende sämtliche Prozesse vollautomatisch

miteinander kommunizieren. Zudem ist godoo ausbaufähig und erfüllt damit die Anforderung einer nachhaltigen Investition.

Vielleicht leidet Ihre Arbeit immer noch unter mühsamen und arbeitsintensiven Medienbrüchen. Herkömmlich gespeicherte Daten (etwa via Excel) müssen immer wieder übertragen werden. Das ist arbeitsintensiv und fehleranfällig. godoo verfügt über ein umfassendes Datenmanagement. Von der Wohnungsübergabe zum integrierten Property Management, über Kalender- und Arbeitszeiterfassung bis hin zum Billing und der Kommunikation mit Dritten (Mieter, Partner) lässt sich alles zentral verwalten und koordinieren.

Dabei spielt es überhaupt keine Rolle, ob Sie bereits Schritte zur Digitalisierung unternommen haben oder noch ganz am Anfang stehen. godoo ist eine einfach integrierbare Softwarelösung, die an bestehende Systeme angebunden werden kann.

DAS ZIEL IM AUGE

Lernen Sie noch heute unsere transparente und preislich attraktive Softwarelösung kennen. Mit godoo hat nicht nur Ihre Suche ein Ende, denn godoo wird es Ihnen in Zukunft erlauben, Ihr Ziel nie aus den Augen zu verlieren.

LASSEN SIE UNS ALSO GEMEINSAM AN IHRER ZUKUNFT ARBEITEN UND KONTAKTIEREN SIE UNS!

VORTEILE VON godoo:

- Modularer Aufbau
- Eigene Prozesskonfiguration
- Kosten- und Zeitersparnis
- Synchronisierung in Echtzeit
- Einfache Integration

IHR KONTAKT:

Anna Leone-Eicher
anna.leone@e-globe-solutions.com

WEITERE INFORMATIONEN:

e-globe solutions AG
Schwarztorstrasse 11, CH-3007 Bern
031 372 04 14, www.godoo.ch



(Video-)Gegensprechanlagen für bestehende Häuser

Dietrich Gegensprechanlagen – Wer wissen will, wer draussen steht, bevor man die Tür öffnet, der benötigt eine Audio- oder Video-Gegensprechanlage. Das Unternehmen plant und installiert schweizweit solche Anlagen oder ersetzt alte durch moderne Modelle.

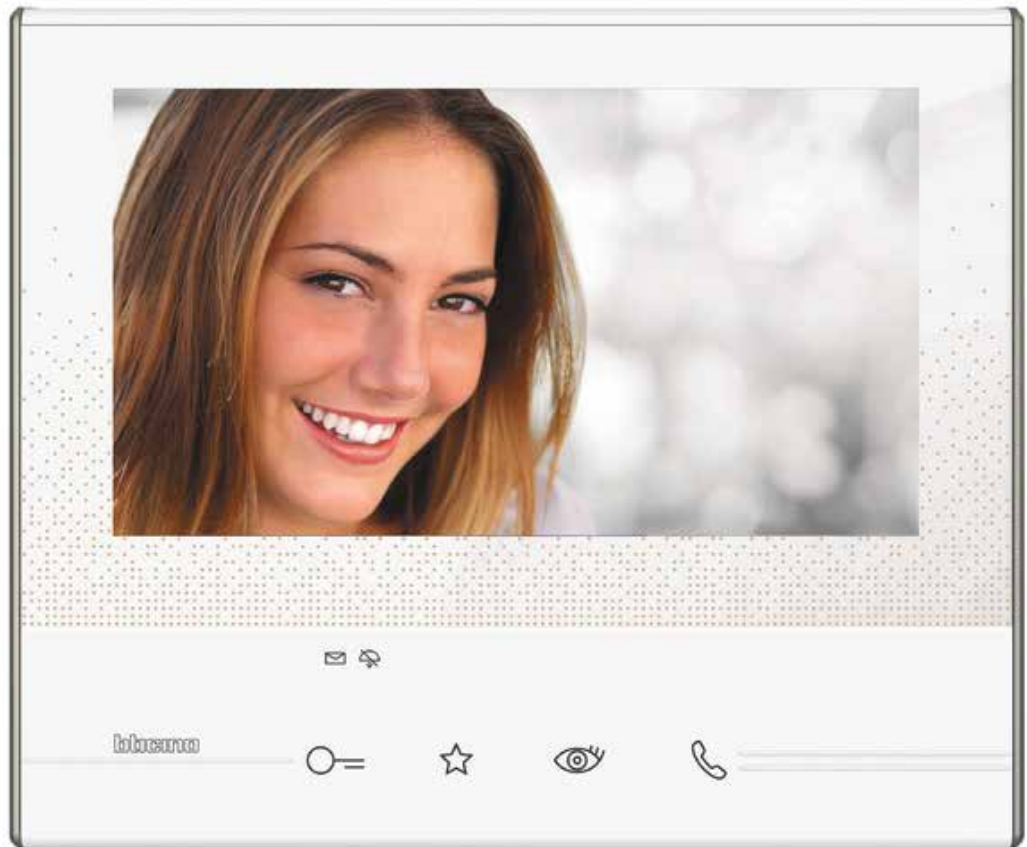
Wurden vor 30 Jahren bei Mehrfamilienhäusern Gegensprechanlagen installiert, verlangten Installateure für diese Arbeit etwa 1000 Franken pro Wohnung. Dies schien der Firma Dietrich etwas hoch. Sie fand eine neue Technik, bei der eine Gegensprechanlage mit den bestehenden Drähter der Klingelanlage realisiert werden konnte. Weitere Optimierungen beim Installieren folgten. Diese Arbeiten bot die Firma zu vordefinierten Pauschalpreisen an. Schlussendlich wurde der Umbau der Haustüre auch in den Preis einbezogen (Standard-Türöffner, Wechselschloss, Knauff). Mittlerweile haben die Fachleute in der ganzen Schweiz über 1000 Anlagen realisiert.

PRAKTISCHE ANLAGEN FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

Für das Installieren einer Gegensprechanlage liegt der Richtpreis heute bei 3300 Franken für ein 6-Familienhaus. Jede weitere Wohnung kostet 220 Franken zusätzlich. Die Fachleute der Dietrich Gegensprechanlagen schreiben bewusst «Richtpreis», obwohl es selten mehr kostet. Aber es gibt Häuser, die von der Bauart oder vom Zustand her nicht zu diesen Preisen installiert werden können. Zum Beispiel, wenn eine sehr alte Haustüre besteht, die nicht mehr richtig schliesst und vielleicht sogar noch über ein aufgesetztes Kastenschloss mit Bartschlüsseln verfügt. Natürlich lässt sich auch dort eine Anlage installieren, aber nicht zum Richtpreis. Für die Installation einer Video-Gegensprechanlage liegt der Richtpreis heute bei 6500 Franken für ein 6-Familienhaus. Jede weitere Wohnung kostet 550 Franken zusätzlich. Mittlerweile sind bei vielen Häusern die bestehenden (Video-)Gegensprechanlagen in die Jahre gekommen und müssen ersetzt werden. Je nach Zustand der Installation wird eine solche Auswechslung meistens günstiger als eine Neuinstallation. Zudem lässt Dietrich spezielle Adapterplatten anfertigen, damit alle Spuren vom alten Sprechapparat abgedeckt werden.

VON DER FERNE SEHEN, WER ZU HAUSE KLINGELT

Mit den heutigen BUS-Anlagen lassen sich auch relativ einfach Spezialschaltungen realisieren – zum Beispiel das Offenhalten der Haustüren während einer gewissen Zeit (Postschaltung) oder eine automatische Türöffnung für Praxen (Arztschaltung). Auch das Übertagen des Türrufes auf ein Tablet oder ein Smartphone ist heute möglich. So kann man auch im Urlaub sehen, wer zu Hause klingelt. Oder es gibt die Möglichkeit, die Haustüre mittels Code-Tastatur oder dem Fingerabdruck zu öffnen. Neu gibt es auch Zusatzkameras für innen und aussen, mit Gesichtserkennung und Alarmierung, sobald ein Fremder die Wohnung betritt.



Hörerlose Farbvideo- Hausstation in 2-Drahttechnik mit 7" LCDTouchscreen und integrierter Induktionsschleife für Höreräteträger

OFFERTE MIT PAUSCHALPREISEN

Generell machen die Dietrich- Fachleute immer eine Besichtigung vor Ort, damit der offerierte Pauschalpreis auch eingehalten werden kann. Die Offerten sind modular aufgebaut. Das heisst, Interessenten erhalten einen verbindlichen Pauschalpreis für die einfachste und günstigste Lösung. Dazu gibt es verschiedene Varianten, zum Beispiel für andere Apparate, was erfahrungsgemäss bei Stockwerkeigentümergeellschaften sehr gefragt ist. Falls gewünscht, liefert und montiert das Unternehmen auch eine neue Briefkastenanlage. Zudem kennt sich das Team mit Spezialschlössern (Mehrpunktverriegelungen, Motorschloss, Mediator, etc.) bestens aus.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR EINFAMILIENHÄUSER

Für ein Einfamilienhaus können leider keine konkreten Richtpreise angeboten werden, weil hier die Bauweisen und bestehenden Installationen zu unterschiedlich sind. Interessierte können sich aber auf der Homepage die Sets für Ein- und Zweifamilienhäuser anschauen. Dort erfahren sie, was das Material kostet. Den Arbeitsaufwand legen die Fachleute dann nach einer Besichtigung vor Ort fest. Wer möchte, kann die Leitungen auch selber verlegen. Dann montiert das kompetente Team nur die Apparate sowie die Anschlüsse und setzt diese in Betrieb. Dank der langjährigen Erfahrung ist das Unternehmen Dietrich aber auch bei Ein- und Zweifamilienhäusern immer günstiger als die meisten Mitbewerber.



Verschiedene Innensprechstellen sind erhältlich, mit oder ohne Hörer, Zusatzfunktionen, etc.



Türstationen sind in verschiedenen Ausführungen und Farben lieferbar.

Gegensprechanlage 6-Familienhaus für Fr. 3 300.–
Jede weitere Wohnung Fr. 220.–

Video-Gegensprechanlage 6-Familienhaus Fr. 6 500.–
Jede weitere Wohnung Fr. 550.–

WEITERE INFORMATIONEN:

DIETRICH
Feldeggstrasse 12
3322 Schönbühl
Tel. 031 859 43 82
info@dietrichgegensprechanlagen.ch
www.dietrichgegensprechanlagen.ch

Dietrich
Gegensprechanlagen

Mit Schulthess in die Zukunft investieren

Maximales Waschergebnis bei minimalem Strom-, Wasser- und Waschmittelverbrauch: Schulthess setzt Masstäbe bei Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Das Schweizer Traditionsunternehmen aus Wolfhausen ZH investiert deshalb intensiv in Forschung und Entwicklung.

DIE UMWELT VERTRÄGT KEINE LIPPENBEKENNTNISSE

Schulthess setzt sich für einen respektvollen und nachhaltigen Umgang mit der Umwelt ein. Energieeffizienz wird deshalb bei allen Schulthess-Geräten grossgeschrieben. So waschen Schulthess-Maschinen mit dem Warmwasser- und Regenwasseranschluss ganz besonders ressourcenschonend. Und die Schulthess-Geräte überzeugen regelmässig mit Bestnoten, was das europäische Energy-Label bestätigt: Die Schulthess-Spitzenmodelle erhalten kontinuierlich das höchste Prädikat A+++ , was für beste Wasch- und Schleuderwirkung mit minimalem Wasser- und Energieverbrauch steht.



ALTERNATIVEN SIND GEFRAGT

Wenn es um Plastik geht, reagiert unsere Gesellschaft sensibel – zu Recht. Alternative Lösungen sind gefragter denn je. Auch für Schulthess gilt: Plastik wird grundsätzlich nur dort eingesetzt, wo es ihn wirklich braucht. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Teile von aussen sichtbar sind oder nicht. Deshalb sind die Waschtrommeln im Innern der Schulthess-Waschmaschinen aus hochwertigem Chromstahl. Dieses Material ist nicht nur hygienischer als Plastik, sondern auch zu 100 Prozent recycelbar. Bis es so weit ist, dauert es aber eine ganze Weile: Schulthess gewährt auf seine Chromstahl-Waschtrommeln eine Garantie von 20 Jahren.



VERBESSERTER MECHANIK IST UMWELTFREUNDLICHER

Der Waschvorgang basiert auf einem – auf den ersten Blick – einfachen System: dem sinnerschen Kreis, auch Waschkreis genannt. Er beinhaltet vier entscheidenden Faktoren für saubere Wäsche: Waschmittel, Mechanik, Zeit und Temperatur. Alle diese Parameter sind voneinander abhängig. Das heisst: Wird ein Faktor verändert, variieren die anderen auch. Schulthess macht sich hier seine Vorreiterrolle in der Waschtechnologie zunutze. Denn wird die Mechanik der Maschinen optimiert, wird die Wäsche nicht nur sauberer, auch die Wirtschaftlichkeit verbessert sich. Das bedeutet kürzere Waschzeiten und massgebliche Strom- und Waschmittelsparnis. Was ganz konkret Umwelt und Budget entlastet.



RESSOURCEN SCHONEN – AUCH BEIM KUNDENSERVICE

Umweltschutz hört nicht beim Entwickeln, Produzieren und Verkauf der Geräte auf. Bei Schulthess ist auch der Kundenservice nachhaltig. Die mobile Anbindung der Servicemitarbeitenden über Tablets garantiert, dass diese in noch weniger Fahrzeit bei der Kundschaft sind. Die Auftragsabwicklung ist bei Schulthess zudem gänzlich papierlos: Vom Moment des Auftragsingangs bis zur Rechnungsstellung wird alles elektronisch abgewickelt.



WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
T 055 253 51 11



Schulthess-CEO Thomas Marder

«GUTE SCHWEIZER QUALITÄT ZAHLT SICH AUS»

Dass sich robuste, langlebige Geräte auszahlen, wissen Immobilienverwalter längst. Auf Schweizer Premiumqualität zu setzen, lohnt sich aber nicht nur finanziell – auch die Umwelt profitiert. Schulthess-CEO Thomas Marder erklärt im Interview, was Schulthess konkret unter Nachhaltigkeit versteht.

THOMAS MARDER, HEUTE SIND HAUSHALTSGERÄTE JA WESENTLICH ENERGIE-SPARENDER ALS NOCH VOR EIN PAAR JAHREN. HABEN SIE KONKRETE ZAHLEN? Nicht nur konkrete, sondern auch eindrückliche: Der Energie- und Wasserverbrauch von Schulthess-Geräten wurde in den vergangenen 40 Jahren um fast das Siebenfache gesenkt. 1975 benötigte eine Waschmaschine durchschnittlich 55 Liter Wasser pro Kilogramm Wäsche. Heute sind es ganze 88 Prozent weniger, nämlich 6,8 Liter. Auch der Energieverbrauch ging zurück: von 0,49 Kilowattstunden auf 0,08.

WELCHE SCHULTHESS-INNOVATIONEN SIND DABEI BESONDERS NENNENSWERT? Bei den Gewerbemaschinen sind wir Marktführer. Von dieser Erfahrung profitieren wir auch bei den Eigenheim- und Mehrfamilienhaus-Maschinen. Nehmen wir als Beispiel unsere Spirit-Wäschetrockner: Sie reinigen sich nach jedem Trocknungsgang automatisch selbst. Der Wärmetauscher wird dabei mit dem Kondenswasser durchgespült. Das sorgt für eine konstante Trocknungsleistung, und zwar ein Geräteleben lang!

SCHULTHESS ERWÄHNT IMMER WIEDER, DASS DIE INNERE WASCHTROMMEL IHRER WASCHMASCHINEN AUS CHROMSTAHL SEI ANSTATT AUS PLASTIK. WELCHE VORTEILE HAT DIESES MATERIAL? Was Plastik in unserer Natur anrichtet, wissen wir ja inzwischen ... Chromstahl ist in jeder Beziehung nachhaltiger. Er ist auch äusserst robust und recycelbar.

WAS KÖNNEN SIE ÜBER DIE WASCHPROGRAMME UND -ZEITEN VON SCHULTHESS-MASCHINEN SAGEN? Schulthess-Maschinen gehören zu den schnellsten auf dem Markt. Die Express-Programme waschen bereits ab 20 Minuten sauber, das Quickwash-Programm zum Auffrischen benötigt sogar nur 15 Minuten. Und das Vollwaschprogramm für normal

verschmutzte Wäsche braucht weniger als eine Stunde, nämlich gerade mal 57 Minuten. Die Waschprogramme sind exakt auf die verschiedenen Textilarten abgestimmt, damit sie nicht unnötig Ressourcen benötigen. Ein weiterer Vorteil: Sie schonen die Textilien. Jede einzelne Komponente hat Auswirkungen auf die Nachhaltigkeit.

DIE LANGLEBIGKEIT VON SCHULTHESS-MASCHINEN IST LEGENDÄR. WANN LOHNT ES SICH TROTZDEM, IN EIN NEUES GERÄT ZU INVESTIEREN?

Wir wissen tatsächlich von Kundinnen und Kunden, die noch eine grüne Schulthess-Maschine aus den Sechzigerjahren haben! Auch wenn uns ehrt, dass die Maschine noch immer einwandfrei läuft: Aus energie-technischen Gründen machen solche Geräte keinen Sinn mehr. Da lohnt es sich, in ein neues Gerät zu investieren – damit man danach wieder jahrelang seine Ruhe hat ...

HEUTE WERDEN GERADE ELEKTRO-APPARATE EHER WEGGEWORFEN ALS REPARIERT. UND SCHULTHESS-GERÄTE?

Die gehen selten kaputt! (lacht) Nein, im Ernst: Schulthess-Maschinen sind gut reparierbar, da zahlt sich die gute Schweizer Qualität aus. Wer mittel- und langfristig rechnet, kauft Premiumprodukte. Gerade Investoren und GU kalkulieren scharf, und sie wissen, dass die Total Cost of Ownership zählen – und nicht bloss die günstigen Beschaffungskosten.

ÜBER SCHULTHESS:

Schulthess ist seit 1845 die führende Schweizer Unternehmensgruppe in der Waschtechnik und steht für Innovation in der Wäschepflege. Als Pionier geht Schulthess neue Wege mit dem Ziel, das Leben im Alltag zu vereinfachen.

Das Schweizer Traditionsunternehmen entwickelt und produziert hochwertige Maschinen, Anlagen und Systemlösungen für private, gewerbliche und industrielle Kundschaft. Der nationale und internationale Verkauf wird durch professionelle Serviceleistungen ergänzt. Schulthess-Geräte heben sich durch hohe Funktionalität, Leistung und Langlebigkeit ab und stehen für Schweizer Premiumqualität.

Der Vermieter haftet beim Sturz eines Mieters im Treppenhaus?



Genossenschaftliche Wohnanlage mit dem wandseitigen Handlauf nachgerüstet, Austritt mit Knick nach Norm.



Bürogebäude mit beidseitigen Handläufen von Flexo

Bild: suva

Im Treppenhaus einer Genossenschaft wurde nach den aufwändigen Malerarbeiten der Handlauf an der Treppe nicht mehr angebracht. Obwohl verschiedene Mieter die Verwaltung auf den fehlenden Handlauf aufmerksam gemacht hatten, wurde seitens der Verwaltung nichts unternommen.

Unglücklicherweise kam, was kommen musste: Ein Mieter stolperte im Treppenhaus, versuchte sich festzuhalten und stürzte ab dem Podest fast 2 Meter Höhe auf den Kopf. Aufgrund dieses Unfalls musste der Mieter ins Spital und war mehrere Monate arbeitsunfähig. Nun verlangt er vom Vermieter Schadenersatz in Höhe der Heilungskosten und des erlittenen Erwerbsausfalls.

Erleidet ein Mieter einen Schaden, der auf einen Mangel an der Mietsache zurückzuführen ist, könnte der Vermieter zu Schadenersatz verpflichtet werden, wenn er nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. Liegt zudem mangelhafter Unterhalt vor, könnte gestützt auf die Werkeigentümerhaftung Schadenersatz verlangt werden, unabhängig davon ob der Schaden seitens des Vermieters verschuldet ist.

Der haftpflichtige Vermieter seinerseits könnte infolge Verletzung des Verwaltungsvertrages Regress auf die Verwaltung nehmen.

VERTRAGLICHE HAFTUNG AUS DEM MIETVERHÄLTNIS

Der Vermieter ist verpflichtet, die Sache in einem zum vorausgesetzten Gebrauch tauglichen Zustand zu übergeben und in demselben zu erhalten. (Art. 256 Abs 1 OR). Liegt ein Mangel vor und erleidet der Mieter demzufolge einen Schaden, muss ihm der Vermieter Schadenersatz leisten, wenn der Vermieter nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. (Art. 259e OR).

Ist das Treppengeländer nicht korrekt befestigt, falsch hergestellt oder montiert, oder fehlt es hier gänzlich, liegt offensichtlich ein

sicherheitsrelevanter Mangel vor. Da verschiedene Mieter den Mangel bereits bei der Verwaltung gemeldet hatten, kann sich der Vermieter auch nicht vom Verschulden exkulpieren, weil er Kenntnis vom Mangel hatte und nichts dagegen unternommen hatte. Der Mieter wird die Schadenersatzklage in erster Linie gegen den Vermieter und nicht gegen die Verwaltung einreichen, weil die Verwaltung nur als Vertreterin der Eigentümer resp. des Vermieters handelt und nicht Vertragspartner ist.

Mietvertragliche Schadenersatzansprüche aus mietvertraglicher Haftung nach Art. 259e OR unterliegen der ordentlichen Verjährungsfrist von zehn Jahren ab ihrer Entstehung.

AUSSERVERTRAGLICHE WERKEIGENTÜMERHAFTUNG NACH ART. 58 OR

Zur Beurteilung ob ein Werk regelkonform erstellt wurde, stellen die Gerichte auf spezielle kantonale oder kommunale Vorschriften ab. Fehlen solche Vorschriften, werden in der Regel die anerkannten technischen Normen, wie die SIA Normen, beigezogen.

Nach Art 58.OR hat der Eigentümer eines Gebäudes oder eines anderen Werkes den Schaden zu ersetzen, den dieses infolge fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder

mangelhaften Unterhalts verursacht. Ob ein Werk fehlerhaft ist, hängt allgemein von seinem Zweck ab. Bietet ein Werk bei bestimmungsgemäsem Gebrauch keine genügende Sicherheit, liegt in der Regel ein Werkmangel vor.

Der Werkeigentümer darf davon ausgehen, dass das Werk bestimmungsgemäss benutzt wird und die Benutzer sich vorsichtig und selbstverantwortlich verhalten. Weist ein Werk Mängel auf, sind diese dann zu beheben, wenn die Kosten in einem vernünftigen und zumutbaren Verhältnis zum Schutzinteresse der Benutzer und dem Zweck des Werks stehen.

Weist ein fehlerfrei angelegtes Werk infolge Alterung und Abnutzung Mängel auf, dann sollte der Eigentümer oder dessen Vertreter Massnahmen treffen, um diese zu beseitigen.

Widrigenfalls droht im Schadensfall eine Haftung des Werkeigentümers.

Bei der Werkeigentümerhaftung können nicht nur Mieter, sondern auch Dritte, wie z.B. Besucher des Mieters, Ansprüche auf Schadenersatz haben, obwohl sie nicht Mietvertragsparteie sind. Die Verjährungsfrist für die Ansprüche aus der Werkeigentümerhaftung

ist jedoch kurz. Der Anspruch des Geschädigten auf Schadenersatz oder Genugtuung verjährt in einem Jahr von dem Tag an, ab dem der Geschädigte vom Schaden und der Person des Haftpflichtigen Kenntnis hat. Der Anspruch verjährt aber in jedem Fall nach zehn Jahren seit dem schädigenden Ereignis/Art. Abs. 1OR)

DIE ÜBERTRAGUNG DES HAFTUNGSRISIKOS AUF DEN VERSICHERER

Bei Vorliegen einer Haftung ist der Schaden zu ersetzen. Darunter fallen die Heilungskosten, der Erwerbsausfall, die Einschränkung in der Haushaltsführung, die Genugtuung und die Anwaltskosten.

Insbesondere wenn Personen zu Schaden kommen, können Haftungsfolgen erheblich sein und den haftpflichtigen Werkeigentümer existenziell treffen. Vor allem Eigentümer von Liegenschaften werden sich daher gegen diese Risiken versichern. Der Versicherungsvertrag ändert jedoch nichts an den aufgezeigten Haftungsgrundsätzen. Dem Geschädigten steht von Gesetzes wegen auch kein direktes Forderungsrecht gegen die Versicherung zu.

Werk- und Hauseigentümer im Besonderen tun daher gut daran, die eigene Versicherungssituation zu überprüfen, wobei zu beachten gilt, dass die Versicherung, je nach Verschuldensschwere und Vertragsbestimmungen des versicherten Eigentümers, eine Kürzung der Leistung vornehmen könnte. Günstiger wäre es natürlich die baulichen Mängel zu beheben, und je nach Gebäude die Treppen mit einseitigen oder beidseitigen Handläufen nach Norm auszustatten.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Gebäude mit Publikumsverkehr mit beidseitigem Handlauf

Jetzt den Immobilienverkauf digitalisieren

MANUELLE ARBEITSSCHRITTE REDUZIEREN

Die Suche nach Kauf- und Mietobjekten erfolgt mittlerweile beinahe ausnahmslos im Netz. Die Kunden von heute agieren und kommunizieren digital. Nahezu alle Immobilieninserate werden von den Anbietern online publiziert. Doch bei den wenigsten Maklern sind die gesamten Prozesse digitalisiert. Viele Arbeitsschritte vor und nach der Insertion auf Online-Immobilienplattformen werden noch manuell ausgeführt. Dabei könnte ein Grossteil dieser Prozesse digitalisiert und vereinfacht werden. Mit CASAONE bekommen Immobilienprofis ein intelligentes Tool zur Vermarktung von Immobilien an die Hand. Die intuitive Oberfläche ist einfach zu bedienen und reduziert den Schulungsaufwand für das Team.

CASAONE PRO: DIGITALISIERT DEN ARBEITSALLTAG

Alltägliche Aufgaben lassen sich von CASAONE ganz einfach automatisieren. Exposés werden per Mausklick generiert. Objekte werden zentral gesteuert und automatisch über mehrere Plattformen verteilt, was ein mehrmaliges manuelles Erfassen der Daten überflüssig macht. Ein Reporting sammelt sämtliche aufgelaufenen Informationen sowie Aktivitäten und bereitet diese zu einem Stichtag auf. Portalanfragen wie auch das Matching zwischen Interessenten und Objekten werden automatisiert und in Echtzeit bearbeitet. So können Suchinteressenten in wenigen Schritten über die neusten Objekte im Portfolio informiert werden. Zudem werden alle Vermarktungsaktivitäten im Logbuch protokolliert und sind für die Mitarbeitenden transparent einsehbar. CASAONE erleichtert das Tagesgeschäft enorm und bringt substanzzielle Kosteneinsparungen.

CASAONE STARTER: KOSTENLOSE VERSION ERHÄLTICH

Gerade Immobilien-Start-ups verfügen während der Gründung nicht immer über genügend finanzielle Mittel. Genau für diese Phase bietet sich CASAONE Starter an. Im kostenlosen Starterpaket ist nämlich eine zentrale

Objekt- und Inseratedatenbank enthalten. Somit können Jungunternehmen ohne Mehraufwand auf allen Portalen und auf der eigenen Website Objekte publizieren.

PROJEKT-WEBSITES FÜR CHF 5.- AM TAG

CASAONE bietet eine höchst effektive und kostengünstige Methode zur Vermarktung von Projekten. Objekte, Liegenschaften und Projekte lassen sich verknüpfen und in einer übersichtlichen Hierarchie darstellen. Darauf aufbauend können Neubau-Websites mit nur wenigen Klicks zusammengestellt werden. Alle Inhalte und Daten werden mit der Software automatisch zusammengefasst und in einer Website ausgegeben. Daten werden zentral verwaltet und die aufwändige Erstellung einer Projekt-Website entfällt komplett. Die Kosten belaufen sich auf nur

CHF 5.- pro Tag inklusive verschlüsselten Webhostings.

FAIRES PREISMODELL MIT DER MONATSFLATRATE

CASAONE Pro kostet CHF 250.- monatlich. Folgende Vorteile und Leistungen sind inklusive:

- Flatrate: Benutzer, Objekte und Speicherplatz unlimitiert
- Alle neuen Funktionen und Features
- Keine zusätzlichen Gebühren für Schnittstellen
- Zusätzliches iFrame für Websites
- Kostenlos inserieren auf iCasa.ch
- Cloudbasierte Software mit Serverstandort in der Schweiz
- Professioneller Support und umfangreicher FAQ-Bereich

UNVERBINDLICHE PRODUKTPRÄSENTATION

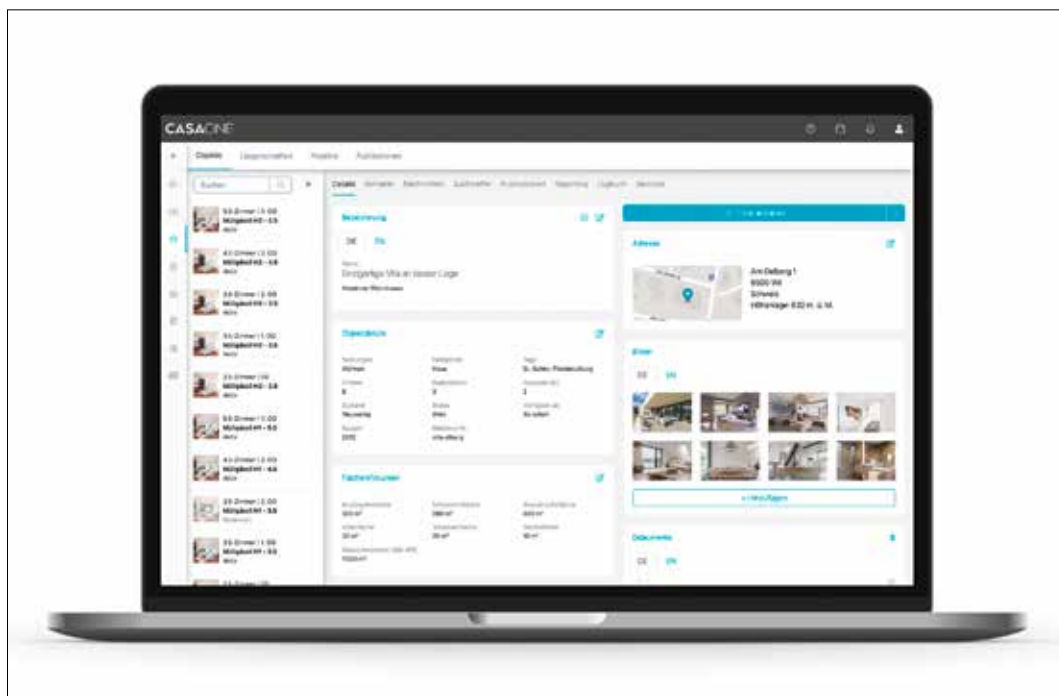
Für eine kostenlose und unverbindliche Präsentation kontaktieren Sie uns unter info@casasoft.ch.

Weitere Informationen finden Sie auf www.casaone.ch. CASAONE ist ein Produkt der Casasoft AG, dem Schweizer Marktführer für digitale Immobilienvermarktung.

WEITERE INFORMATIONEN:

Casasoft AG
Hauptstrasse 9, 8598 Bottighofen
www.casasoft.ch, info@casasoft.ch
T +41 71 686 94 94

CASASOFT



CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)

ZERTIFIKATSLEHNGANG FÜR DIE PROJEKTSTEUERUNG IM BAU- UND IMMOBILIENBEREICH AN DER ZHAW

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und

öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer und -bewirtschafter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf aktuellsten Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage die Prozesse von anspruchsvollen Planungs- und Bewirtschaftungsprojekten gesamtheitlich und zielführend zu gestalten und zu leiten. Gleichzeitig werden sie

sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft, des projektbegleitenden Facilitymanagements sowie der Markt- und Kundenorientierung. Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit einundzwanzig Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Rund 30 kompetente Fachleute als ReferentInnen stellen den aktuellen Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sicher. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurstagen findet vom 25. September 2020 bis am 2. Juli 2021 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 21. August 2020.

WEITERE INFORMATIONEN:

www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung
oder Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch

ABDICHTUNGEN / BAUTENSCHUTZ



all-san gmbh
Büelmatt 4
8906 Bonstetten
www.all-san.ch
044 700 42 42
info@all-san.ch

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG

Ablauf
verstopft?
24h Service
0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX
Halte dein Rohr sauber
24h 0848 852 856

...ich komme immer!

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

Kostenlose Kontrolle
Abwasser
+ Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
Neuenburgstrasse 7
CH-3238 Gals

Otto Mueller
Key Account Management
079 326 19 04
otto.mueller@keycom.ch
info@keycom.ch
www.keycom.ch

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
Weieracherstrasse 5
8184 Bachenbülach

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

BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
BAUCONTROL AG**
Schadenmanagement Bauimmissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
mail@baucontrol.ch
www.baucontrol.ch

Erschütterungs-
messungen Mitglied SIA / USIC

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
Elektrokontrolle und Beratung

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

HAUSWARTUNGEN



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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch



Ihre Experten für Abalmmo:

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich
www.bdo.ch/abacus

Tel. 044 444 35 55
abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT



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

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

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

dealestate
www.dealestate.ch

X homegate.ch

Der grösste Immobilienmarktplatz
der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

IMMO
SCOUT24

**Ihre erste Adresse für eine
langfristige Partnerschaft**

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

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

www.garaio-rem.ch



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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

**Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk**

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenchaftsverwaltungssystem

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

Quorum
Software

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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

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

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

SPIELPLATZGERÄTE

bimbo
macht spass

Gute Spielplätze
Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

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

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

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

Magie des Spielens...

bürli

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
5600 Lenzburg	+41 (0)62 777 04 04
7000 Chur	+41 (0)81 353 11 66
6048 Horw	+41 (0)41 340 70 70
4132 Muttenz	+41 (0)61 461 16 00
4800 Zofingen	+41 (0)62 285 90 95

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockag AG
Silbernstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockag.ch
www.trockag.ch

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchen-**

entwicklung: Michel Molinari,
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

**Vizepräsident, Vertretung lateinische
Schweiz & Ressort Bildung:**

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Tanja Molinari, Aeschenvor-
stadt 55, 4051 Basel,
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 06, info@bek.ch
www.bewertungsexperte.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 05, info@fkstwe.ch
www.fkstwe.ch

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 07, info@kub.ch
www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich,
T 044 521 02 08, welcome@smk.ch
www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 04, info@kammer-fm.ch
www.kammer-fm.ch

TERMINE 2020

SVIT SCHWEIZ

SVIT PLENUM

19.06.20 Aarau

SVIT CAMPUS

14.-15.09.20 Flüeli-Ranft

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

**Aufgrund der Corona-Pandemie
wurden zahlreiche Anlässe abge-
sagt oder verschoben. Bitte konsul-
tieren Sie die Webseite der betref-
fenden SVIT-Mitgliederorganisation.**

SVIT AARGAU

20.08.20 Partnerfirmenanlass
24.09.20 Generalversammlung
12.11.20 SVIT Frühstück

SVIT BASEL

05.05.20 Generalversammlung
04.12.20 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

09.06.20 InfoMeet, Münsingen

SVIT GRAUBÜNDEN

11.05.20 Generalversammlung

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

15.05.20 Generalversammlung
10.09.20 Business Lunch

SVIT ZÜRICH

07.05.20 Generalversammlung
08.06.20 SVIT Digital Day,
KOSMOS Zürich
11.06.20 Stehlunch
02.07.20 Sommerevent
03.09.20 Stehlunch
01.10.20 Stehlunch
27.11.20 Jahresschluss

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

10.06.20 Generalversammlung
10.06.20 Seminar
30.06.20 Valuation Congress

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

08.06.20 Seminar
28.10.20 Herbstanlass,
Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

14.05.20 Generalversammlung
08.09.20 KUB Focus

SCHWEIZERISCHE

MAKLERKAMMER SMK
20.10.20 Generalversammlung
20.10.20 Makler-Convention



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3411 (WEMF 2019)
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 (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

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

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

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

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




***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.

Dä E-Druck't für alli



Digital- & Offsetdruck für
Firmen, Vereine und Privatpersonen



E-Druck AG PrePress & Print · Lettenstrasse 21 · 9016 St.Gallen
Tel. 071 246 41 41 · andreas.feurer@edruck.ch · www.edruck.ch



contreag



Das führende Unternehmen für
Container-Reinigungen,
Reparaturen und Verkauf.

www.contreag.ch