

# immobilia



## HOTELLERIE

ANDREAS ZÜLLIG – SEITE 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> SVIT anerkennt Revisionsbedarf.....	12
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Faktoren für erfolgreiche Hotelentwicklungen.....	18
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Zukunft des modularen Holzbaus.....	40

## ATTACKE DER MIETERLOBBYISTEN



**ANDREAS  
INGOLD**

«Der Mieterverband müsste sich den ursprünglichen Willen des Gesetzgebers bei der Einführung des Mietrechts in Erinnerung rufen.»

• «Nein zu Wuchermieten!», fordert Mieterverbandspräsident Carlo Sommaruga und ruft die Mitglieder dazu auf, eine entsprechende Petition zu unterzeichnen. Angeblich 19 000 Unterschriften haben die Mieterlobbyisten Mitte März der Rechtskommission des Ständerats überreicht.

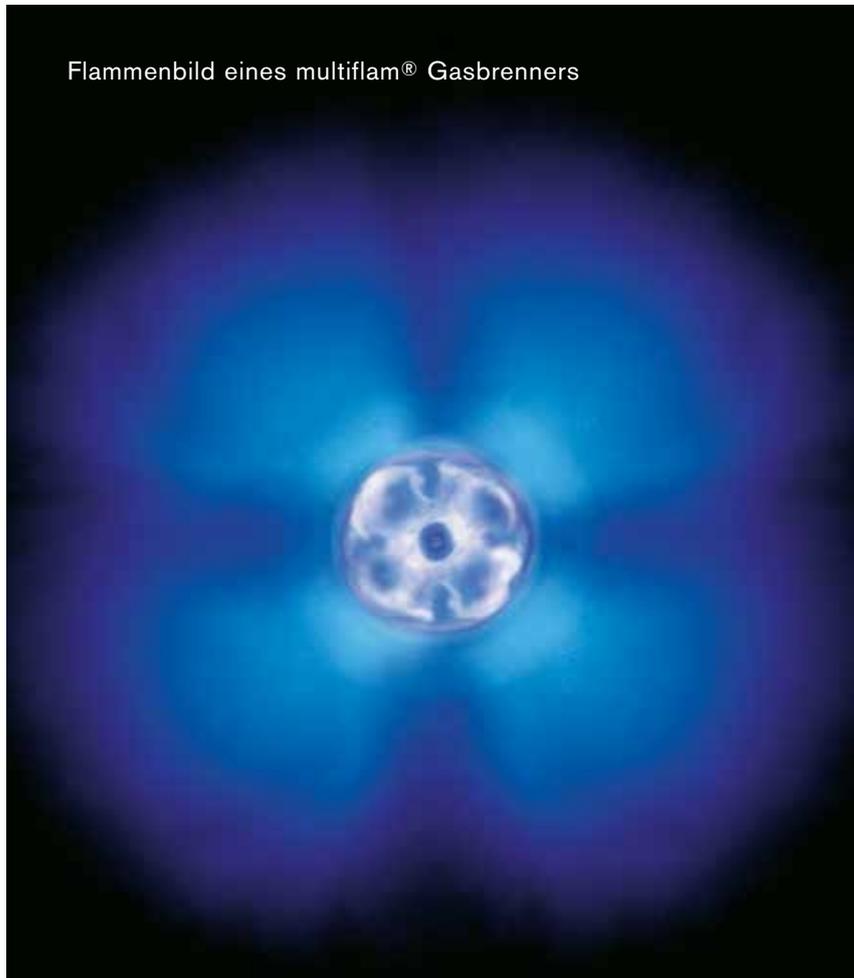
Auch der SVIT Schweiz ist gegen Wuchermieten. Hier hören die Gemeinsamkeiten aber bereits auf. Wucher bezeichnet das Angebot einer Leistung zu einem deutlich überhöhten Preis unter Ausnutzung einer Schwachsituation eines Vertragspartners. Am Schweizer Mietwohnungsmarkt kann keine Rede von einer solchen Asymmetrie sein. Die Begründung des obersten Mieters für seine Forderung hinkt denn auch entsprechend.

«Jahr für Jahr steigen die Mieten weiter an. Doch dies genügt der Vermieterlobby nicht: Mit zahlreichen Vorstössen versuchen ihre Vertreter im Parlament, noch höhere Mietzinsaufschläge durchzudrücken», lautet das Mantra des Mieterverbands. Dabei steigen die Bestandesmieten gar nicht – schon gar nicht im Verhältnis zum verfügbaren Einkommen, zur Mietfläche oder zur Ausstattung der Mietwohnungen.

Hintergrund der Mieterattacke sind verschiedene parlamentarische Initiativen, mit denen unsere Eigentümervertreter im Parlament den ursprünglichen Willen des Gesetzgebers bei der Einführung des Mietrechts als Missbrauchsgesetzgebung in Erinnerung rufen und dem Bundesgericht bei seiner einseitigen Praxis Einhalt gebieten wollen. Der SVIT Schweiz unterstützt diese parlamentarischen Initiativen nach Kräften. Der Mieterverband hat bereits das Referendum angedroht, sollte das Parlament die Vorstösse überweisen und die Gesetzeskonkretisierungen annehmen.

Andreas Ingold •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



## Die Kunst des Feuermachens

Seit Jahrzehnten versteht man sich bei Weishaupt auf die hohe Kunst der Feuerungstechnik und entwickelt sie ständig weiter. Ein Paradebeispiel dafür ist die Weishaupt multiflam® Technologie. Sie reduziert die Emissionswerte von Gas-, Öl- und Zweistoffbrennern auf ein extrem niedriges Niveau. Langjähriges Know-how und modernste Digitaltechnik sind die Kennzeichen aller Weishaupt Brenner von 12 bis 22'000 kW, ob für fossile oder auch biogene Brennstoffe. 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](http://www.weishaupt-ag.ch)

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Andreas Züllig  
(Foto: Ivo Cathomen)

**FOKUS**

**04 «HOTELINVESTMENTS SIND EINE LIEBHABEREI»**  
Hotelleriesuisse-Präsident Andreas Züllig sieht für die Schweizer Hotellerie Perspektiven, aber auch zahlreiche Herausforderungen.

**IMMOBILIENPOLITIK**

**12 SVIT ANERKENNT REVISIONSBEDARF**  
Das Bundesamt für Justiz hat das Verfahren für die Revision des Bauvertragsrechts eröffnet, mit dem parlamentarische Vorstösse umgesetzt werden sollen.

**13 KURZMELDUNGEN**

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**14 RECHNEN SICH LUXUSRESORTS?**  
Ende August 2017 ist das neue Bürgenstock-Resort eröffnet worden. Eine Spurensuche, wie es um die Auslastung und Rendite bestellt ist.

**16 SPITZENINDUSTRIE IST ZENTRUMSNAH**  
Investoren konzentrieren sich vermehrt auf attraktive Gemeinden als Standort für die Spitzenindustrie.

**18 DAS ERFOLGREICHE HOTEL**  
Hotels bringen viele Vorteile; ein Mieter für viel Fläche, lange Vertragsbindungen. Aber solch eine Entwicklung ist sehr anspruchsvoll.

**21 HYBRIDE ZWEITWOHNUNGEN GEFRAGT**  
Der Zweitwohnungsbau ist in den meisten Schweizer Tourismusgemeinden verboten. Langsam zeichnen sich die Konsequenzen ab.

**24 HOFFUNG IN DEN BERGEN**  
Der Eigentumswohnungsmarkt ist in vielen Tourismusgemeinden noch immer von einem grossen Überangebot geprägt.

**26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

**IMMOBILIENRECHT**

**32 CO-WORKING-SPACES UND DAS RECHT**  
Die Nachfrage nach Co-Working-Spaces steigt weiter. Vorzugsweise werden die Modelle der Untermiete und des Betreiber- bzw. Managementvertrags angewendet.

**BAU & HAUS**

**36 NICHTS IST FÜR DIE EWIGKEIT**  
Moderne Modul- und Temporärbauten genügen den technischen Anforderungen und können an neuen Standorten wieder aufgebaut werden.

**40 «DER MARKT WIRD WACHSEN»**  
Enrico Uffer, Geschäftsführer der Uffer AG, hat mit ein modulares Holzbausystem entwickelt, das sich in Höhe und Breite anpassen lässt.

**42 FLEXIBEL BAUEN FÜR DIE ZUKUNFT**  
Mit einer intelligenten Auswahl von Massivmodulen können beinahe jede Art von Gebäude gebaut werden – schnell, massiv und nachhaltig.

**44 EXPERTEN ZU RATE ZIEHEN**  
Mängel an Bauwerken führen oft zu Diskussionen zwischen den Parteien. Fachexperten können mit einem Gutachten zur Klärung beitragen.

**IMMOBILIENBERUF**

**46 VIELFÄLTIGE BERUFSBILDER**  
Mitte März hat der SVIT Young zum zweiten Mal seinen Berufsinformationsanlass für Sekundarschüler durchgeführt.

**48 SEMINARE UND TAGUNGEN**

**50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

**VERBAND**

**54 DEMOGRAFISCHER WANDEL**  
Das Real Estate Symposium ging der Frage nach, was die zunehmende Alterung der Gesellschaft für die Immobilienwirtschaft bedeutet.

**57 MEHR ALS KONTAKTE PFLEGEN**  
Die diesjährige 10. SVIT Immobilien-Messe in Zürich verbuchte, wie im vergangenen Jahr, ansehnliche Erfolge und konnte den Erwartungen der Besucher gerecht werden.

**MARKTPLATZ**

**53 STELLENMARKT**

**58 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**

**66 BEZUGSQUELLENREGISTER**

**69 ADRESSEN & TERMINE**

**70 ZUGUTERLETTZ / IMPRESSUM**

**ZITIERT**



„Institutionelle Investoren unterschätzen das Risiko einer baldigen Zinswende in der Schweiz.“

**JANNICK DOUSSE**  
Credit Research Analyst  
bei der Credit Suisse AG.



**Bestellung  
Jahresabonnement**

**12 Ausgaben:  
nur CHF 78.00**

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

# «Hotelinvestments sind eine Liebhaberei»

Hotelier und Hotelleriesuisse-Präsident Andreas Züllig sieht für die Schweizer Hotellerie Perspektiven, aber auch zahlreiche Herausforderungen. Fitte Betriebe werden den Strukturwandel meistern, eine marktübliche Rendite darf man von einem Hotelinvestment aber nicht erwarten.



IVO CATHOMEN\* ●.....

**– Würden Sie einem Investor raten, in ein Hotel oder in die Hotellerie zu investieren?**

– Die Hotellerie ist eine sehr spannende Branche. Sie ist sinnstiftend und mit Emotionalität verbunden. Es ist aber kein Renditeinvestment. Der erwirtschaftete Gewinn muss mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit zurück ins Unternehmen fließen.

**– Nichtsdestotrotz legen Investmentbanken Hospitality-Anlagefonds auf. Ist die Situation für diese anders?**

– Meistens handelt es sich um gemischte Portfolios mit einem Anteil Pflegeeinrichtungen, Personalthäuser usw. In der Stadthotellerie mit überdurchschnittlicher Auslastung und höherem Preisniveau wie in Zürich, Genf oder Basel sieht die Situation nochmals anders aus. Hier kann der Markt für Investoren durchaus interessant sein.

**– Also eine Zweiteilung der Schweizer Hotellerie ...**

– Die Ferienhotellerie ist stark von Saisonalität, Wetter und Euro-Kurs geprägt, während diese Faktoren in der Stadthotellerie eine untergeordnete Rolle spielen. Zudem deckt letztere viele Währungsräume ab, wohingegen die Ferien-

ANZEIGE

**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKKORTUNG**

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

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

Dietikon	Boniswil
Chur	Horw
Muttenz	Zofingen

» Der Substanzwert eines Hotels hat keinerlei Bedeutung. Wenn der Betrieb nicht läuft, ist die Liegenschaft nichts wert.«



• **BIOGRAPHIE**

**ANDREAS ZÜLLIG**

(\*1958) Der gebürtige Thurgauer aus einer Hotelfamilie ist seit 1991 Gastgeber im Hotel Schweizerhof, Lenzerheide, und seit 2014 Präsident des Branchenverbandes Hotellerieuisse. Er ist gelernter Koch und Absolvent der Hotelfachschule in Lausanne. Danach arbeitete er weltweit für Swissôtel im IT-Bereich und übernahm mit 33 Jahren die Leitung des Hotels Schweizerhof. 1994 kaufte er das Hotel aus der Konkursmasse des vormaligen Besitzers. •

hotellerie stark auf den inländischen und den europäischen Markt ausgerichtet ist.

**– Stellen Sie sich persönlich die Frage nach der Rentabilität des Investments auch?**

– Mein Investment ist auch mein Arbeitsplatz. Ich rechne für unseren Familienbetrieb langfristig – auch für die nächste Generation.

**– Immer häufiger ist die Trennung zwischen Infrastruktur und Betrieb eines Hotels zu beobachten. Ist diese Trennung sinnvoll?**

– Es ist ein interessantes Modell für die Risikoabsicherung. Bei einem Konkurs des Betriebs fällt die Liegenschaft nicht in die Konkursmasse.

**– Sie selbst sind den umgekehrten Weg gegangen und haben Infrastruktur und Betrieb nach ursprünglicher Trennung wieder vereint. Warum?**

– Vor der Übernahme des «Schweizerhofs Lenzerheide» war die Liegenschaft im Besitz eines Immobilieninvestors mit verschiedenen Tourismusliegenschaften.

Letztere waren in der Marktkorrektur der 1990er-Jahre der Grund für den Konkurs, während der Hotelbetrieb lebensfähig war. Wir haben das Hotel aus der Recovery-Abteilung der Banken übernommen sowie Liegenschaft und Betrieb zusammengeführt.

» Ohne Mäzenatentum ist es fast unmöglich, einen grösseren Hotelbetrieb zu übernehmen und zu betreiben.«

**– Die Ausgliederung von Eigentumswohnungen aus der Hotelliegenschaft war ebenfalls ein beliebtes Modell in der Hotellerie. Jetzt ist sie komplett verschwunden. Warum?**

– Unter dem Zweitwohnungsgesetz ist es heute nicht mehr möglich, durch einen

Teilverkauf Eigenkapital zu beschaffen. Ausgenommen sind nur noch bewirtschaftete Zweitwohnungen. Der Verkauf war früher aber nur dann nachhaltig, wenn das Kapital dazu eingesetzt wurde, die Wettbewerbsfähigkeit und den Ertragswert zu steigern.

**– Damit bleibt heute zur Finanzierung nur der Weg über Eigenkapital von aussen oder Kredite. Wie kreditwillig sind die Banken?**

– Das hängt wesentlich von der Beurteilung durch die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit SGH ab. Ohne ihr Zutun dürften Bankkredite kaum gesprochen werden.

**– Können Sie die Rolle der SGH erklären?**

– Die Rolle ist eine bedeutende – nicht unbedingt aus finanzieller Perspektive, aber aus Bonitätsüberlegungen. Wenn die SGH einen Kreditantrag unterstützt, ist es für die Banken ein starkes Zeichen für die Kreditwürdigkeit. Die SGH prüft ein Projekt, beurteilt es vor dem Hintergrund ihrer Erfahrung und ihrer Marktkenntnis



aus unternehmerischer und finanzieller Sicht. Sie finanziert bis zu 40% des Ertragswerts, die Banken bis zu 60%.

**– Welche Massstäbe werden von den Kreditgebern für den Ertragswert angelegt?**

– Bis in die 1990er-Jahre war die Bewertung nach Substanzwert üblich. Teilweise wurde bis zu 100% belehnt. Mit Basel II fand ein Paradigmenwechsel statt. Die SGH finanzierte anfänglich bis zu 10%, die Banken bis 60 oder 70% des Ertragswerts. Das bedeutete, dass der Hotelier 20 bis 30% Eigenkapital zur Verfügung stellen musste. Der Wechsel zwang Hoteliers zur Amortisation der bisherigen Kreditlinien. Dies hat die Branche stark zurückgeworfen, weil der erwirtschaftete Gewinn nicht für Investitionen, sondern für den Schuldendienst genutzt werden musste. Daher rührt der Vorwurf, die Hotellerie könne nicht mit der ausländischen Konkurrenz mithalten. Der Swiss Finish war für die Branche sehr hinderlich. In Österreich ist Basel II bis heute noch nicht umgesetzt. Teilweise wurde die Hotellerie zudem über

staatliche «À fonds perdu»-Beiträge und langfristige zinslose Darlehen finanziert.

**– Was sind in der Ertragswertberechnung eines Hotels die grössten Hebel?**

– Der Preis, den man am Markt mit den Dienstleistungen erzielen kann, und die Effizienz der Leistungserbringung bestimmen den Ertrag. Wenn das Produkt stimmt, ist der Gast bereit, auch etwas höhere Preise zu bezahlen als bei unseren Mitbewerbern im Ausland. Wenn man auf der Kostenseite effizient arbeitet, eine optimierte Personaleinsatzplanung hat, auf den Betriebsaufwand achtet oder – wie wir in unserem Haus – in die Energieeffizienz investiert, dann steigt der Ertragswert. Dadurch wird ein Hotel bei den Banken wiederum kreditwürdiger.

**– Was sind die Kernkennzahlen für die Rentabilität?**

– Der Cashflow ist entscheidend. Ein Hotel, das mittel- und langfristig überleben will, benötigt einen Cashflow von 10 bis 12%. Das ist wünschenswert, aber längst nicht überall der Fall. In der Branche erreichen die wenigsten solche Werte. Im

Durchschnitt dürfte der Cashflow etwa im Bereich von 5% liegen. Im Gastronomiebereich ist er null oder darunter. Im Hotelleriebereich sieht die Situation etwas besser aus.

**– Von welchen Investitionszyklen muss man in der Hotellerie ausgehen?**

– Die Investitionszyklen sind in der Gastronomie zwischen 8 und 10 Jahren, im Wellness-Bereich etwa 6 bis 8 Jahre und für Hotelimmobilien zwischen 20 und 25 Jahren. Das bedeutet für die Hotellerie, dass jährlich mindestens 4 bis 5% abgeschrieben werden müssen. Dazu kommen etwa 3,5 bis 4% für den Unterhalt. Zusammen mit der Kapitalverzinsung ergibt dies die erwähnten 10 bis 12%.

**– Auf der Kostenseite nimmt die Infrastruktur einen wesentlichen Teil ein. Was sind die Herausforderungen?**

– Ein Hotelbau auf der grünen Wiese ist heute betriebswirtschaftlich schlicht nicht mehr möglich. In den Städten sieht dies zum Beispiel durch Mischnutzungen anders aus. In der Ferienhotellerie müsste man den Boden kostenlos zur Verfügung



gestellt erhalten. Es gibt in gewissen Regionen solche Modelle, um Hotellerie anzusiedeln und zusätzliche warme Betten zu schaffen.

**– Hotelleriesuisse prangert auch die hohen Baukosten in der Schweiz an. Wo drückt hier der Schuh?**

– Wir haben extrem hohe Qualitätsansprüche, teure Materialien und strenge Vorschriften. Natürlich schätzt der Gast die hohe Qualität, aber sie schlägt sich in den Kosten und damit im Preis nieder. Ich mache ein Beispiel: Wir bauen nach 23 Jahren das Hallenbad komplett um. Die Vorschriften im Bereich der Wasserhygiene sind so hoch, dass wir heute Trinkwasserqualität im Hallenbad erreichen müssen. In diesem und anderen Bereichen werden die Vorschriften laufend verschärft. Ein anderes Thema ist der Brandschutz und die Sicherheit im Allgemeinen. Bei allen Vorteilen für den Gast treibt dies die Kosten in die Höhe.

**– Was steht bei den Betriebskosten im Fokus?**

– Die Mitarbeiterkosten sind mit rund 50% des Umsatzes der grösste Kostenblock. Dazu kommen relativ hohe Warenkosten in der Schweiz, bedingt unter anderem durch unsere Agrarpolitik. Darum war Hotelle-

riesuisse massgeblich an der Lancierung der Fair-Preis-Initiative beteiligt, die wir im Dezember eingereicht haben und die unter anderem künstlich hoch gehaltene Beschaffungspreise und ungerechtfertigte «Schweiz-Zuschläge» bekämpft.

**» Wir sind als standortgebundene Unternehmen von der Hochpreisinsel Schweiz besonders betroffen.«**

**– Inwiefern ist die Hotellerie gegenüber anderen Branchen besonders betroffen?**

– Wir sind standortgebunden, aber dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt. Höhere Preise der Dienstleistungen sind wegen des höheren Lohnniveaus noch nachzuvollziehen, aber bei den Waren ist der Zuschlag ungerechtfertigt. Ich mache ein Beispiel: Ein Kombi-Steamer aus Deutschland ist in der Schweiz gut und gerne 40 bis 50% teurer als in Deutschland. Hier werden auf Kosten der Schweizer Unternehmen und Konsumenten ungerechtfertigte Renditen abgeschöpft.

**– Was sind auf der Ertragsseite die grössten Herausforderungen?**

– Der zunehmende Wettbewerb durch die Digitalisierung macht den Hotels zu schaffen. Der Markt ist transparenter. Der Konsument hat unzählige Alternativen und vollständige Information. Ein Wochenende in Berlin oder London – oder lieber ein Wochenende in den Bergen zum Biken oder Skifahren? Alles ist nur ein Mausklick entfernt. Die Digitalisierung ist zwar

sehr positiv, weil man im Netz einfach gefunden wird. Wir müssen aber im internationalen Wettbewerb bestehen können. Ein kleiner «Schweiz-Zuschlag» ist, wie erwähnt, möglich, dieser kann aber nicht die gesamten Mehrkosten des Betriebs aufgrund höhere Lohn- und Warenkosten decken.

– Dann frage ich mich, wo dabei die Kostenwahrheit ist – auch in ökologischer Hinsicht. Solche Preise werten das Produkt

**– Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie Pauschalangebote für Ferien im Ausland für 300 oder 400 CHF sehen?**

– Dann frage ich mich, wo dabei die Kostenwahrheit ist – auch in ökologischer Hinsicht. Solche Preise werten das Produkt

# 10. Facility Management Day 2018

Jahrestagung SVIT FM Schweiz  
Dienstag, 19. Juni 2018  
Bocken – ein Haus der Credit Suisse, in Horgen

mit  
*Jubiläums-  
Gala*



10. Facility Management Day 2018  
Dienstag, 19. Juni 2018  
Informationen und Anmeldung:  
[www.kammer-fm.ch](http://www.kammer-fm.ch)  
e-mail: [kammer-fm@svit.ch](mailto:kammer-fm@svit.ch)



**APLEONA**  
HSG Facility Management



**gammaRenax**  
Facility Services



**APLEONA**  
HSG Facility Management



**gammaRenax**  
Facility Services



» Unsere rund 2000 Hotellerie-suisse-Mitglieder vereinen 40% der Branche und 80% der Logiernächte. Sie sind langfristig überlebensfähig.«



«Ferien» ab, und die Wertschätzung sinkt. Das Produkt wird völlig austauschbar.

**– An der Jahresmedienkonferenz von Hotellerie-suisse haben Sie gesagt, die Talsohle der Hotellerie sei durchschritten. Ist jetzt quasi alles «im grünen Bereich»?**

– Nein, überhaupt nicht. Der Strukturwandel, in dem wir uns seit Jahren befinden, geht weiter. Die Hotellerie musste in den schwierigen zurückliegenden Jahren teilweise von der Substanz leben und konnte nicht mehr investieren. Die Auswirkungen machen sich erst mittelfristig bemerkbar. Quantitativ steigen die Zahlen der Logiernächte zwar, qualitativ sind wir aber noch nicht da, wo wir vor 8 oder 10 Jahren waren. Schauen wir auf die Tourismusregion

Graubünden: Wir verzeichneten zwar im Jahresvergleich ein Plus von 5% der Logiernächte, sind aber immer noch 23% hinter den Zahlen von 2008.

**– Wie hat sich der Deckungsbeitrag der Logiernächte entwickelt?**

– Der Deckungsbeitrag ist wegen starken Preisschwankungen und der Kurzfristigkeit der Buchungen massiv gesunken. Die Gäste buchen nicht mehr ein Jahr, sondern zwei oder drei Tage im Voraus. Der Hotelier versucht in diesem Umfeld, seine Auslastung über den Preis zu steigern. Das hat zur Folge, dass der Durchschnittspreis gesunken ist. Zudem leidet die Branche unter einem Fachkräftemangel, was sich auf die Lohnkosten auswirkt.

**– Die Universität Bern hat in einer Studie für das Seco Überkapazität, Investitionsstau und fehlende wirtschaftliche Aussichten als Hauptschwächen des Tourismus bezeichnet. Deckt sich das mit Ihrer Einschätzung?**

– Das ist ein giftiger Cocktail, der richtigerweise aufgezeigt wird. Der Strukturwandel wird weitergehen, auch wenn er unter anderem durch die Zweitwohnungsinitiative behindert wird.

**– Inwiefern?**

– Alternative Nutzungen für Hotelimmobilien werden dadurch ausgeschlossen. Eine Hotelliegenschaft muss als Hotel betrieben werden, auch wenn dies der Markt nicht mehr nachfragt. Wenn keine Perspektiven bestehen, müssten alternative Nutzungen möglich sein.

**– Wie manifestiert sich der Strukturwandel, etwa am Beispiel der Lenzerheide?**

– Der Strukturwandel findet nicht flächendeckend statt, sondern in Regionen, die nicht mehr auf dem Radar der Gäste sind. Das betrifft vor allem ländliche Gebiete. In touristischen Zentren haben selbst kleinere Betriebe weniger Probleme, um zu überleben.

**– Die Überlebensfähigkeit steht also im Zusammenhang mit dem Tourismusangebot einer Region.**

– Wer es nicht schafft, sich als Destination zu etablieren, wird es schwer haben. Alternative Positionierungen – beispielsweise Orte der Ruhe und Authentizität – können nur Nischen abdecken.

**– Auch andere Sektoren haben mit dem Frankenkurs zu kämpfen,**

ANZEIGE

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

### **bewältigen aber die Herausforderung scheinbar besser. Warum?**

–Der Eindruck täuscht. Wo immer Exportsektoren standortgebundene Zulieferer haben, hat eine Branche zu kämpfen. Die grössten Unternehmen jedes Sektors haben es aufgrund der Einkaufsmacht und der Auslagerung einfacher.

### **– Und warum behaupten sich die einen Tourismusregionen besser als andere?**

» Wir haben es als einer der wenigen Familienbetriebe geschafft, sämtliche Investitionen aus dem Betrieb zu finanzieren.«

–Das hängt vor allem damit zusammen, dass diese unterschiedlich ausgerichtet sind. Luzern, Berner Oberland und Wallis mit Zermatt sind international breit aufgestellt. Märkte wie Graubünden und Tessin mit einer starken Ausrichtung auf die Schweiz und den Euro-Raum haben am meisten verloren.

### **– In der Schweizer Hotellerie verfügen rund 69% bis 50 Betten, 88% bis 100 Betten. Kann das rentabel sein?**

–Die Branche ist tatsächlich sehr kleinteilig strukturiert. Rund 10% der Hotelbetriebe in der Schweiz erzielen 50% der Logiernächte.

### **– Ab wie vielen Betten lässt sich ein Hotel in einer Tourismusregion wirtschaftlich betreiben?**

–Als Faustregel gelten 100 Betten oder 50 Zimmer. Mit den Fixkosten und gewissen Grunddienstleistungen braucht es diese Minimalgrösse. Das heisst aber nicht, dass kleinere Betriebe keine Chance haben. Ein Familienbetrieb oder ein Boutique-Hotel hat in einer guten Region absolut Chancen. Keine Regel ohne Ausnahme.

### **– Warum geht der Strukturwandel scheinbar langsam vonstatten?**

–Der Wandel erfasst pro Jahr etwa 1% der Betriebe oder 50 Hotels. Bis ein Hotel

aus dem Markt verschwindet, dauert es 20 oder 25 Jahre, denn Kapitalgeber versuchen über Konkurse und Abschreibungen einen Betrieb wieder zum Leben zu erwecken, bis schliesslich alle Mittel ausgeschöpft sind.

### **– Der Sondersatz der Mehrwertsteuer wurde im vergangenen Jahr um zehn Jahre verlängert. Hemmt dies den Strukturwandel nicht zusätzlich?**

–Ich betone mit Nachdruck, dass der Sondersatz nichts mit einer Förderung der Hotellerie oder dergleichen zu tun hat. Er widerspiegelt einzig und allein unseren Exportanteil mit 55% ausländischen Gästen und ist somit systemrichtig. Es gibt für die Hotellerie keinerlei Subvention des Staates.

### **– Würden Sie sich wünschen, dass der Strukturwandel**

### **beschleunigt werden könnte?**

–Es ist nach meiner Ansicht weder die Rolle der Branche noch der Politik, den Wandel zu beschleunigen. Ich würde mir aber Rahmenbedingungen wünschen, die den Strukturwandel zulassen, beispielsweise in Bergregionen die Möglichkeit zur Umnutzung nicht mehr rentabler Hotelbetriebe.

### **– Also eher raumplanerische Themen.**

–Es gibt weitere Felder, neben der Raumplanung beispielsweise die Neue Regionalpolitik des Bundes. Im Moment wird der Strukturwandel eher behindert.

### **– Welche politischen Themenfelder sind aus Ihrer Sicht weitere Brennpunkte?**

–Das ganze Thema Arbeitsrecht, das in der heutigen Form sehr einschränkend ist und die Hotellerie und den Tourismus behindert. Dann die Regulierungsdichte im Allgemeinen, die Unternehmen sehr viel Geld kostet.

### **– Hilft die Zweitwohnungsinitiative den Hotels nicht?**

–Ja und nein. Sie kommt eigentlich Jahre zu spät. Wir haben in den vergangenen Jahrzehnten unsere besten Gäste an die Zweitwohnungen verloren. In Österreich hat man die Entwicklung viel früher erkannt und die Hotellerie gestärkt. Im Hotel ist die Wertschöpfung wesent-

lich höher als in Zweitwohnungen und die Infrastrukturkosten der Gemeinden zudem tiefer.

### **– Eine Verbesserung auf der politischen Bühne zeichnet sich hinsichtlich der Buchungsplattformen ab. Was ist hier der Stand?**

–Der Bund ist jetzt – nachdem die «Moti-on Bischof» von beiden Kammern angenommen wurde – gefordert, ein Verbot der Preisparitätsklausel auszuarbeiten. Wir kämpfen nicht gegen die Digitalisierung oder die Buchungsplattformen. Sie sind für uns ein wichtiger Verkaufskanal, vor allem für kleine Betriebe mit geringerem Marketingbudget. Wir fordern aber ein Verbot der Preisparitätsklausel, wie es im Ausland bereits umgesetzt ist. Denn eine solche Klausel verzerrt den Wettbewerb.

### **– Sehen Sie in den Bewertungsportalen gegenüber dem Sternesystem wie bei Hotellerie-suisse eine Konkurrenz?**

–Überhaupt nicht. Bewertungsportale sind eines der besten Marketinginstrumente. Wir bewirtschaften sie aktiv und nutzen sie als Führungsinstrument, um Schwächen und Verbesserungspotenziale aufzuzeigen. Bewertungsportale sind in hohem Grad glaubwürdig. Es braucht aber für die Gäste weiterhin die Klassifikation als Orientierungshilfe über die zu erwartende Qualität.

### **– Ihr persönliches Fazit: Ist der Hotelierberuf mehr Freude oder Leid?**

–Er bedeutet definitiv mehr Freude. Der Kontakt mit Gästen und Mitarbeitern bringt grosse Befriedigung. Ich stelle zudem in der gesamten Branche fest, dass man die bestehenden Herausforderungen motiviert anpacken will. ●



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

# SVIT anerkennt Revisionsbedarf

Das Bundesamt für Justiz hat das Verfahren für die Revision des Bauvertragsrechts eröffnet, mit dem verschiedene parlamentarische Vorstösse umgesetzt werden sollen. Der SVIT Schweiz macht sich dafür stark, dass einige offensichtliche Mängel behoben werden.

IVO CATHOMEN •

**ÜBERWIESENE VORSTÖSSE.** In den vergangenen Jahren sind im Parlament verschiedene Vorstösse eingereicht worden, die auf die Anpassung von Bestimmungen im Bauvertragsrecht abzielen (siehe Kasten). Im Fokus stehen unter anderem Themen wie Rügefristen, Mängelrechte und Bauhandwerkerpfandrechte im Bereich des privaten Baurechts. Die geforderten Anpassungen zielen im Grundsatz auf eine Stärkung der Position der Bauherren und der Käufer von Stockwerkeigentum ab. Das Bundesamt für Justiz prüft nun im Auftrag des Parlaments und des Bundesrats, ob Änderungen des Bauvertragsrechts eine Mehrheit finden. Es hat dazu in einer ersten Phase die Interessenverbände konsultiert. Für die zweite Jahreshälfte 2018 ist eine Vernehmlassung vorgesehen.

Bereits 2012 beauftragte das Bundesamt für Justiz das Institut für Schweizerisches und Internationales Baurecht in Freiburg mit der Ausarbeitung eines Gutachtens zu den in der Motion Fässler-Osterwalder aufgeworfenen Fragen. Aufgrund des Gutachtens von Prof. Dr. Hubert Stöckli zieht das Bundesamt für Justiz eine punktuelle Revision des geltenden Rechts – namentlich des Werkvertragsrechts in Art.

über, ob «Einmalbauherren» einen Konsumentenschutz geniessen sollen.

Die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) hat für den SVIT Schweiz den Handlungsbedarf und die Vorschläge aus dem Gutachten «Stöckli» geprüft und kommt zum Schluss, dass es vor dem Hintergrund reifer Erfahrung aus der Praxis durchaus Bereiche aus dem weiten Feld des Bauvertragsrechts gibt, die zugunsten der Bauherren angepasst werden könnten. So haben KUB und SVIT Schweiz in einer ausführlichen Stellungnahme dem Bundesamt für Justiz unter anderem folgende Anträge zu den Vorschlägen aus dem Gutachten unterbreitet:

- Ausdehnung der Mängelrügefrist. KUB und SVIT Schweiz fordern, dass in Art. 360 Abs. 3 OR eine längere Rügefrist bzw. Verwirkungsfrist vorzusehen ist. Dabei soll für Bauwerkverträge die Regel der SIA-Norm 118 ins OR übernommen werden, wonach die Rügefrist 2 Jahre ab Abnahme und die Verwirkungsfrist 5 Jahre ab Abnahme beträgt.
- Erwerb von Stockwerkeigentum ab Plan: Verbot der Abtretung der Mängelrechte vom Verkäufer an den Käufer. In diesem dringlichen Problembereich ist im OR nach den Vorstellungen von KUB und SVIT Schweiz beim Kauf von Stockwerk-

ren (Art. 371 Abs. 2 OR) auf die allgemeine Regel-Verjährungsfrist von 10 Jahren (vgl. Art. 127 OR) auszudehnen. Umgekehrt soll die 10-jährige Frist dann absolut Geltung haben und nicht durch Unterbrechung der Verjährungsfrist weiter ausgedehnt werden können, wie das bei der 5-jährigen Frist der Fall ist.

**KEIN KONSUMENTENSCHUTZ.** Andersherum sehen KUB und SVIT Schweiz keine Notwendigkeit für eine gesetzliche Klarstellung, dass Art. 8 des Bundesgesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) auch auf Bauverträge angewendet werden soll. Es geht dabei um die Verwendung «allgemeiner Geschäftsbedingungen, die in Treu und Glauben verletzender Weise zum Nachteil der Konsumentinnen und Konsumenten ein erhebliches und ungerechtfertigtes Missverhältnis zwischen den vertraglichen Rechten und den vertraglichen Pflichten vorsehen». Dies brächte mit sich, dass Gerichte künftig im Zweifelsfall einen Bauvertrag dem Konsumentenschutz unterstellen dürften, was nicht im Sinn einer freiheitlichen Rechtsordnung ist.

Auch die Einführung eines Separatrechts für Einmalbauherren ist kaum praktikabel. Denn die Abgrenzung ist ebenfalls nicht trennscharf, was unweigerlich zu Rechtsstreitigkeiten führt. KUB und SVIT Schweiz fordern im Weiteren einen Verzicht auf eine Verschärfung der Haftung für Planer. Aus Planungsfehler haftet der Architekt schon heute kausal für Schäden, die daraus beim Bauherren entstehen. Es gilt die werkvertragliche Haftung, die mit der oben erwähnten Verlängerung der Verjährungsfrist im Werkvertragsrecht von 5 auf 10 Jahre ohnehin erhöht würde.

Nun gilt es die Vorlage abzuwarten, die der Bundesrat in die Vernehmlassung schicken wird. Für eine heisse Diskussion unter den Bau- und Immobilienverbänden dürfte gesorgt sein. ●

## Die Freizeichnung und Abtretung der Mängelrechte ist in der Praxis so verbreitet, dass diese Klauseln schon Eingang in einschlägige Vertragsmuster der Notare gefunden haben.»

STELLUNGNAHME KUB UND SVIT SCHWEIZ

363 ff. OR, aber auch des Auftragsrechts in Art. 394 ff. OR und des Kaufrechts in Art. 184 ff. OR in Erwägung, während die Schaffung eines neuen Nominatvertrags, also quasi eines Bauvertrags, nicht (mehr) vorgesehen ist.

**PRÜFENSWERTE ÄNDERUNGSVORSCHLÄGE.** Die Bauverbände wehren sich gegen jeglichen Eingriff und fordern, dass die parlamentarischen Vorstösse samt und sonders abgeschrieben werden. Die Immobilienverbände einschliesslich des SVIT Schweiz signalisieren demgegenüber Bereitschaft, die Themen eingehender zu prüfen. Unter ihnen herrscht wiederum Uneinigkeit dar-

eigentum ab Plan generell – nicht nur für Einmalbauherren – ein gesetzliches Verbot der Abtretung der Mängelrechte (Nachbesserung, Minderung, Wandlung, Mangelfolgeschaden) an die Käuferschaft einzuführen. Allerdings könnte genau diese Abtretung der Mängelrechte für professionelle Bauherren, welche die entsprechenden Prozesse im Griff haben, aus Preisüberlegungen interessant sein.

- Ausdehnung der Verjährungsfrist im Werkvertragsrecht. Es sei – so fordern KUB und SVIT Schweiz – die Ausnahme-Verjährungsfrist für unbewegliche Werke im Werkvertragsrecht von 5 Jah-

### PARLAMENTARISCHE VORSTÖSSE

**Motion 09.3392 Fässler-Osterwalder** «Stärkere Rechte der Bauherrschaft bei der Behebung von Baumängeln»

**Parlamentarische Initiative 12.502 Hutter** «Für faire Rügefristen im Werkvertragsrecht»

**Parlamentarische Initiative 14.453 Gössi** «Für verbindliche Haftungsregeln beim Kauf neuer Wohnungen»

**Motion 17.4079 Burkart** «Praxistaugliches Bauhandwerkerpfandrechte. Recht des Eigentümers auf die Stellung einer Ersatzsicherheit konkretisieren» (im Rat noch nicht behandelt)

**SCHWEIZ**

**ZAHL DER SCHLICHTUNGSVERFAHREN STEIGT**

Die Schlichtungsbehörden in Miet- und Pachtangelegenheiten haben im 2. Halbjahr 2017 insgesamt 16 035 Schlichtungsverfahren eingeleitet. Im Vergleich zum 1. Semester 2017 sind dies 3174 (+24,7%) und im Vergleich zur Vorjahresperiode 3103 Neueingänge (+24,0%) mehr. Im Gefolge der Senkung des Referenzzinssatzes von Mitte Jahr stieg die Zahl der Schlichtungsverfahren über angebehrte Mietzinssenkungen markant. Auch Anfangsmietzins und Mietzinserhöhungen waren vermehrt Thema vor der Schlichtungsbehörde. Demgegenüber wurde weniger häufig über ordentliche Vertragskündigungen, Erstreckungen und Zahlungsverorderungen gestritten.

**BUNDES RAT LEHNT «MEHR BEZAHLBARE WOHNUNGEN» AB**

Der Bundesrat hat Ende März die Botschaft zur Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» vorgelegt. Er empfiehlt die Initiative Volk und Ständen zur Ablehnung, stellt aber einen Rahmenkredit von 250 Mio. CHF für die Aufstockung des Fonds de Roulement zugunsten des gemeinnützigen Wohnungsbaus in Aussicht. Damit soll dieser seinen derzeitigen Marktanteil von 4 bis 5% längerfristig halten können.

**BUNDES RAT STELLT BWO AUF DEN PRÜFSTAND**

Nach Auskunft von Bundesrat Johann Schneider-Ammann in der Fragestunde der Frühjahrs-session sucht sein Departement nach Potenzial für strukturelle

Reformen. Es wurde unter anderem beauftragt, verschiedene Möglichkeiten zu prüfen und dem Bundesrat in Form eines Aussprachepapiers vorzulegen, wie und an welchem Standort die Bundesaufgaben im Wohnungswesen am zweckmässigsten und effizientesten umgesetzt werden können.

**KEINE EINIGUNG ZUR UMNÜTZUNG AUSSERHALB BAUGEBIET**

Der ständerätlichen Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie (UREK-S) gehen die von den Nationalratskollegen auferlegten Restriktionen für die Umnutzung nicht mehr benötigter landwirtschaftlicher Bauten zu Wohnzwecken zu weit. Die UREK-S hatte im Mai 2017 eine Motion eingereicht, wonach die Kantone eine Umnutzung zulassen können, sofern dies ihr Richtplan vorsieht und der öffentlichen Hand dadurch keine zusätzlichen Kosten oder Verpflichtungen entstehen. Die grosse Kammer knüpfte die Zulässigkeit neu an die Bedingung, dass die neue Regelung «zu einer Verbesserung der Gesamtsituation bezüglich Natur, Kultur, Landschaft und Landwirtschaft» führen muss. Die UREK-S lehnte nun die Motion ab.

**KEINE OBLIGATORISCHE ERDBEBENVERSICHERUNG**

Mit Stichentscheid beantragt die UREK-S der kleinen Kammer, eine Motion abzuschreiben, die eine obligatorische Erdbebenversicherung verlangt. Sie folgt damit dem Antrag des Bundesrats. Dieser stellt sich auf den Standpunkt, dass es an der erforderlichen Unterstützung in den Kantonen fehle.

**QuorumDigital**

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

**QUORUMSOFTWARE.CH**

**Quorum** Software

# Rechnen sich Luxusresorts?

Über Jahre befand sich hier hoch über dem Vierwaldstättersee eine der grössten privaten Baustellen der Schweiz. Nun steht das neue Bürgenstock-Resort Gästen aus aller Welt offen. Wichtig sind auch die Tagestouristen aus der Region.



Das neu eröffnete Luxus-Resort erstreckt sich auf 60 Hektar Fläche. Auf dem 1100 Meter hohen Bergrücken am Vierwaldstättersee stand bereits vor rund 150 Jahren ein edles Grand Hotel.

JÜRIG ZULLIGER\* •

**LANGE TRADITION.** Seit über 100 Jahren fahren Ausflügler und Touristen auf den Bürgenstock. Der Rundblick über den Vierwaldstättersee, die teils schroffe Berglandschaft, der berühmte Felsenweg und die prächtigen Hotels versprechen ein einmaliges Erlebnis. Berühmtheiten wie Indira Gandhi oder Konrad Adenauer suchten in der Innerschweizer Bergluft Erholung. Viele Stars aus Hollywood pflegten hier zu nächtigen und Partys zu feiern. So wie vielen anderen historischen Hotels drohte den touristischen Bauten allerdings eine ungewisse Zukunft. Irgendwann werden grosse Investitionen fällig, um sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten.

**NEUES RESORT ÜBER 60 HEKTAREN.** Nachdem über Jahre Baumaschinen und -kräne die Szene prägten, sind die Bauarbeiten nun weitgehend abgeschlossen. Das neue Bürgenstock-Resort erstreckt sich über rund 60 Hektaren. Das noble Hotel Bürgenstock (5-Sterne-Superior) ist das Herzstück der neuen Anlage. Zur Kernzone gehören ein Spa-Bereich der Superlative mit rund 10 000 m<sup>2</sup> Fläche. Hinzu kommen viele weitere Hotels und Anlagen, Event- und Kongressräume für bis zu 900 Perso-

nen, 383 Hotelzimmer und Suiten der Extraklasse, Residenz-Wohnungen (Miete), Golf- und Tennisanlagen, Restaurants, Läden und Shopping-Zonen, Kino, Wanderwege und Bike-Trails etc.

Möglich gemacht haben dies Investoren aus Katar. Betreiber des Resorts ist die Bürgenstock Selection mit Sitz in Zug. Dahinter steht der Staatsfonds Qatar Investment Authority, der nebst dem Bürgenstock-Resort auch in Fünf-Sterne-Hotels in Bern und Lausanne investiert hat. Weiter ist bekannt, dass sich die Investitionen am Bürgenstock auf gesamthaft 550 Mio. CHF belaufen. Addiert man alle Investitionen an allen drei Standorten, kommt man auf ein Gesamtvolumen von rund einer Milliarde Franken. Weitere Details zu den geplanten Investitionszielen und der genaueren Zusammensetzung der Kosten gibt es nicht. Die Bürgenstock Hotels AG und das gesamte Portfolio der Bürgenstock Selection seien «private Unternehmen», heisst es als Begründung.

**REGIONALE WERTSCHÖPFUNG.** Der Luzerner Bruno Schöpfer, Managing Director der Bürgenstock Selection, legt aber Wert auf die Feststellung, dass das Projekt vor allem auch der Region und den Unternehmen vor Ort zugutekommt. «92% der be-

rücksichtigten Unternehmen stammen aus der Schweiz, mehr als 65% davon aus den Kantonen Luzern, Ob- und Nidwalden.» Der Bau des Bürgenstock-Resorts habe allein in den drei genannten Kantonen Aufträge im Umfang von 355 Mio. CHF generiert. Schöpfer und sein Team hatten in den letzten Jahren mit dem Gesamtprojekt eine unglaubliche Fülle an Aufgaben und Schwierigkeiten zu meistern. Mit weit über 1000 Zulieferern und Planern schlossen sie Einzelverträge ab. Ganz zu schweigen von den Herausforderungen rund um Denkmalschutz, Baueingaben und -bewilligungen. Aktuell sind auf dem Bürgenstock-Resort 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

Die Promotoren und Betreiber gehen davon aus, dass die Gäste zu etwa 50% aus dem Ausland kommen. Die andere Hälfte der Auslastung geht auf das Konto von Schweizer Touristen. «Grosses Potenzial sehen wir bei den Individual-Touristen aus China, dem mittleren Osten und aus den USA», sagt ein Sprecher des Resorts. Um eine gute Diversifikation zu erreichen, sind nebst den Hotels, den Restaurants und sonstigen Aktivitäten auch die medizinischen Dienstleistungen und der Bereich Rehabilitation wichtig. 12 Betten im Bürgenstock-Resort sind offiziell

auf der Spitalliste des Kantons Nidwalden und können über die Krankenkasse abgerechnet werden.

Um für internationale Touristen genauso wie für Gäste aus der Region eine optimale Erschliessung zu ermöglichen, sind die Transportanlagen renoviert und stark ausgebaut worden. Bereits seit dem Sommer 2017 besteht mit dem Motorschiff von Luzern und der aufwendig renovierten Bürgenstock-Bahn eine ganzjährige Direktverbindung. Voraussichtlich im Späthfrühling dieses Jahres wird zudem ein vollhybrider Katamaran-Shuttle den Betrieb aufnehmen. Dieser neue «Bürgenstock-Express» verkehrt künftig im Stundentakt und nimmt bis zu 300 Personen mit an Bord. Das Resort ist nach wie vor auch per Postauto erreichbar.

## » Für den Bau des Bürgenstock-Resorts haben wir zu 92% Unternehmen aus der Schweiz berücksichtigt.«

BRUNO SCHÖPFER, MANAGING DIRECTOR DER BÜRGENSTOCK SELECTION

**ÖKOBILANZEN IM BETRIEB.** Generell legen die Promotoren grossen Wert auf Nachhaltigkeit. Dabei ist nicht nur die Erschliessung mit öffentlichem Verkehr zu erwähnen, sondern auch das fortschrittliche Energiekonzept. Zur Kühlung und Heizung der zahlreichen Gebäude setzt man Wärmepumpen ein, welche erneuerbare Energie aus den Tiefen des Sees nutzen. Offiziell erfolgt die Kühlleistung zu 100% CO<sub>2</sub>-neutral, die benötigte Heizleistung zu rund 80%. «Erst kürzlich wurde unser Resort zudem mit dem diesjährigen Sustainability Award der European Hotel Managers Association (EHMA) ausgezeichnet», sagt ein Sprecher des Resorts. Die Promotoren achten im Betrieb und bei allen alltäglichen Details auf Ökobilanzen und Nachhaltigkeit. Das erstreckt sich sogar auf die Restaurantküchen, wie Culinary Director Mike Wehrle ausführt: «Was alle Restaurants vereint, ist der «Farm to Table»-Ansatz. Wir legen Wert darauf, Nahrungsmittel möglichst bei lokalen Lieferanten zu beziehen. Im Sinne von «Nose to Tail» verwerten wir ausserdem nicht nur die Filetstücke, sondern das gesamte Tier.»

Der erfolgreiche Abschluss des Grossprojekts wird auch von vielen Experten

und Investoren sehr aufmerksam verfolgt. Norbert Metzger, Portfoliomanager bei der Suva in Luzern, sagt zum Beispiel: «Es wäre falsch anzunehmen, dass institutionelle Investoren grundsätzlich keine solchen Investitionen tätigen würden.» Er führt allerdings diverse Vorbehalte ins Feld, die klassische Immobilieninvestoren wie Versicherungen, Fonds, Pensionskassen etc. von solchen Investments abhalten. «Einen wichtigen Punkt sehen wir darin», so betont Norbert Metzger, «dass Hotels ein ganz spezifisches Know-how voraussetzen und mit zusätzlichen Risiken verbunden sind.» Voraussetzung für einen erfolgreichen Betrieb wäre ein sehr «spezielles Hospitality-Wissen». Dazu müsste man innerhalb eines Fonds oder eines bestehenden Portfolios wenn schon mehrere Objekte dieser Art halten, um Skaleneffekte zu erzielen. Nicht zu vergessen sei eine angemessene Entschädigung für die zusätzlichen Risiken, die mit dem Betrieb von Hotels verbunden seien.

**SEHR LANGFRISTIGE ANLAGE.** Geht man davon aus, dass kommerzielle Nutzungen aus Sicht eines institutionellen Investors an Toplagen im aktuellen Umfeld mindestens drei Prozent Rendite netto einbringen sollten, müsste diese Kennzahl für eine Hotelinvestition deutlich höher liegen. – Wie es um die tatsächliche Betriebsrechnung, die Auslastung und die Rendite netto auf dem Bürgenstock bestellt ist, bleibt bis auf Weiteres das wohl behütete Geheimnis der Investoren und der Betreibergesellschaft. Offiziell sagt der Sprecher des Resorts dazu lediglich: «Wir sind zufrieden mit dem bisherigen Geschäftsverlauf.» Es ist zu vermuten, dass das Interesse der Investoren aus dem Öl- und Gas-Staat Katar nicht den kurzfristigen Kalkulationen gilt. Letztlich legen sie den Fokus darauf, einen grösseren Betrag sicher in Schweizer Franken anlegen zu können. Derselbe Fonds aus Katar – einer der grössten Staatsfonds weltweit – hält auch noch andere Schweizer Beteiligungen, unter anderem an der Credit Suisse und am Rohstoffunternehmen Glencore. ●



**\*JÜRIG ZULLIGER**

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

**VGQ** SCHWEIZERISCHER  
VERBAND FÜR  
GEPRÜFTE  
QUALITÄTSHÄUSER

## HOLZBAU MIT GEPRÜFTER QUALITÄT.

Der VGQ führt ein umfassendes Qualitätssicherungssystem für erstklassige Wertarbeit im Systemholzbau.

### Die Vorteile auf einen Blick:

- Bauen mit auf Qualität geprüften Herstellern
- Überwachung der Bauqualität durch externe Prüfstellen
- Exakte und termingenaue Abwicklung des Bauprozesses
- Geprüftes Bausystem und zertifiziertes Haus
- Kostensicherheit
- Qualitätshaus als bleibender Mehrwert

Überlassen Sie Ihr Bauvorhaben den Fachexperten – kontaktieren Sie unsere geprüften Hersteller:

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

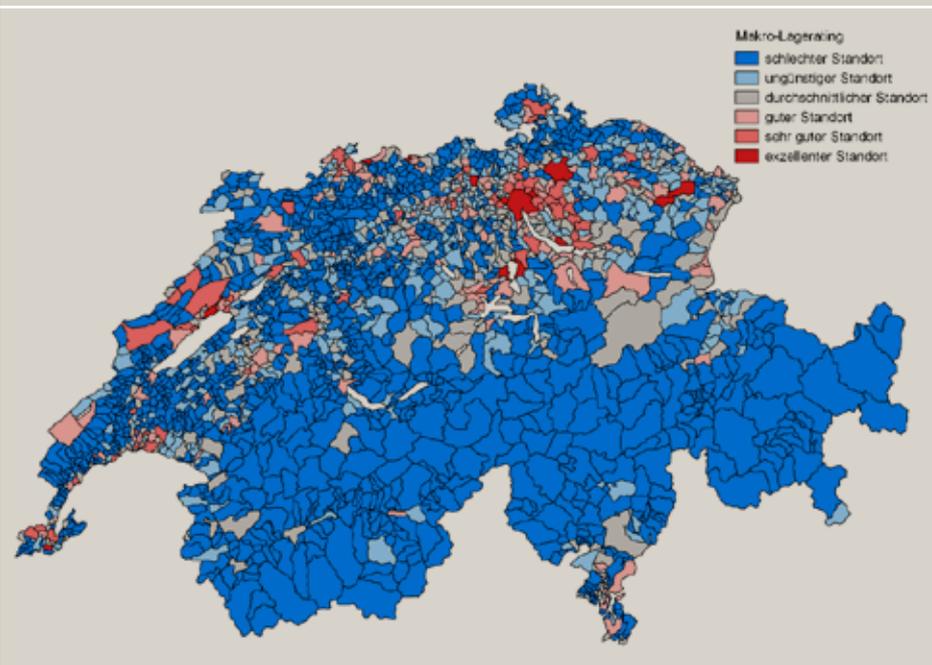


# Spitzenindustrie ist zentrumsnah

Die aus Investorensicht attraktiven Makrolagen für die Spitzenindustrie sind heute bereits ähnlich stark auf die städtischen Gemeinden der grossen Agglomerationen konzentriert wie im Büroflächenmarkt.

## MAKRO-LAGERATING SPITZENINDUSTRIE – AKTUELLE EINSCHÄTZUNG

1. Quartal 2018, Quelle: Fahrländer Partner AG



RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER\*

**INDUSTRIESTANDORTE GEWINNEN AN BEDEUTUNG.** In Zeiten tiefer und sinkender Renditen bei herkömmlichen Immobilienanlagen werden Spezialimmobilien, zu denen auch Gewerbe- und Industriegebäude gehören, für Investoren interessanter. Dazu kommt, dass auch bei Schweizer Industrieimmobilien – noch immer häufig für den betriebseigenen Bedarf konzipiert – «Sale-and-Lease-back»-Transaktionen durch den Shareholder-Value-Ansatz häufiger geworden sind. Somit rückt auch die Frage in den Fokus, wo sich die für Investoren attraktiven Standorte für die Nutzung Industrie mit Wertsteigerungspotenzial und geringen Leerstandsrisiken befinden. Aus diesem Grund hat Fahrländer Partner zusätzlich zu den bereits bestehenden Makro-Lageratings auch ein Instrument entwickelt, welches die Einschätzung

der aktuellen und prospektiven Standortattraktivität aller Schweizer Gemeinden für die Nutzung Industrie ermöglicht, wobei zwischen Gewerbe, traditioneller Industrie und Spitzenindustrie unterschieden wird.

**» In der Industrie ermöglicht eine Unterscheidung in die zwei Gruppen traditionelle Industrie und Spitzenindustrie eine für Investoren wertvolle Bewertung von Standorten.«**

Auch wenn die Flächenansprüche an etwa Raumhöhe, Bodenbelastbarkeit oder Zufahren in der Industrie mannigfaltig sind und sich stärker unterscheiden als etwa im Büroflächenmarkt, ergibt sich eine sinnvolle Unterscheidung

in die zwei Gruppen, und zwar in traditionelle Industrie und Spitzenindustrie. Zum einen zeigt die schweizweite Betrachtung der Betriebsstandorte unterschiedliche Bedürfnisse an Makro- und Mikrolagefaktoren, und zum anderen trägt man damit dem seit geraumer Zeit stattfindenden Strukturwandel weg von der traditionellen Industrie hin zur wertschöpfungsintensiveren Industrietätigkeit Rechnung. Für ein Hochpreisland wie die Schweiz ist dieser Strukturwandel hin zu hoch technologisierter Spitzenindustrie mit der Produktion von sogenannten komplexen Gütern notwendig – und dies nicht nur durch die Herausforderung einer starken Währung. Die Spitzenindustrie gewinnt an relativer Bedeutung. Sie stellt je nach gewählter Abgrenzung rund 8% der Schweizer Beschäftigten, rund die Hälfte der gesamten Industriebeschäftigung und macht rund 16% der gesamten Bruttogeschossfläche der Schweizer Geschäftsflächen aus.

**HÖHERER FLÄCHENVERBRAUCH PRO MITARBEITER.** Neben dem Strukturwandel findet mit der Tertiärisierung eine weitere bedeutende Veränderung im Industriesektor statt. Nicht nur, dass Industrieunternehmen in der jüngeren Vergangenheit vermehrt Leistungen ihrer Wertschöpfungskette in den Dienstleistungssektor

ausgliedert haben und somit auch Impulse für den Büroflächenmarkt liefern, darüber hinaus hat sich insbesondere bei der Spitzenindustrie die Charakteristik vieler Arbeitstätigkeiten verändert, wodurch viele Betriebe Büromieter oder -besitzer darstellen. Gemäss Berechnungen von Fahrländer

Partner, indem auch morphologische Kriterien mitberücksichtigt wurden, dürfte der Anteil von Arbeitsplätzen in Bürogebäuden in der Spitzenindustrie aktuell bei rund 17% liegen – ohne Berücksichtigung der F&E-Betriebsstätten der Industriebetriebe.

Das Makro-Lagerating Spitzenindustrie trägt diesen Entwicklungen Rechnung und verrechnet verschiedene Indikatoren wie etwa die Marktgrösse, die Steuerbelastung oder die Erreichbarkeit zu Hochschulen zu einem Gesamtwert, welches die Gemeinden relativ

ANZEIGE

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

zueinander bewertet. Bei der traditionellen Industrie ist die überregionale und interkommunale MIV-Erreichbar-

wichtig, dort zu sein, wo die entsprechenden Nachfrager hinwollen und das vorhandene Branchenpotenzial auch zu-

» Für die Spitzenindustrie führt nicht zuletzt die Tertiärisierung dazu, dass Ballungsgebiete mit der Nähe zu Hochschulen und bereits vielen vorhandenen Spitzenindustrie-Arbeitsplätzen heute und auch prospektiv zu den attraktiven Standorten gehören.«

keit wichtiger, dafür die Nähe zu Hochschulen oder die Repräsentativität des Standorts weniger wichtig als bei der Spitzenindustrie. Für eine erfolgreiche Vermietung von Industrieflächen ist es

künftig intakt ist. Auffallend und beachtenswert zeigt sich, dass sich die aus Investorensicht attraktivsten Gemeinden bei der Spitzenindustrie ähnlich stark auf die Ballungsgebiete konzentrieren wie

im Schweizer Büroflächenmarkt. Im Unterschied zu diesen unterscheiden sich aber die gesuchten und bezahlbaren Mikrolagequalitäten der Industrie. Mit Ausnahme von etwa Hauptsitzen von Pharma- oder Chemiebetrieben, die für ihre Beschäftigten und ihre Tätigkeiten repräsentative, zentrale Standorte suchen, sind bei Industriegebäuden durch deren deutlich höheren Flächenverbrauch pro Mitarbeiter Standorte in den inneren Agglomerationsgürteln der Grossstädte wie etwa Kaiseraugst, Ecublens oder Schlieren sehr interessant. ●



\*RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER

Der Autor ist Volkswirt und Immobilienconsultant bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

ANZEIGE



Software-Lösungen sind immer nur so gut wie der dazu gehörende Support.

Kernstück unseres Angebots sind die beiden ausgereiften Immobilien-Softwares «Hausdata» für Privat- und Kleinverwaltungen sowie «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Verbunden mit den kundenorientierten Beratungen und Schulungen sowie den umfassenden Serviceleistungen erhalten Kunden ein Gesamtpaket, das die Verwaltung ihrer Immobilien einfach, schnell und fehlerresistent macht.

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

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

www.extenso.ch

# Das erfolgreiche Hotel

Hotelentwicklungen liegen im Trend. Ein Hotel bringt viele Vorteile; ein Mieter für viel Fläche, lange Vertragsbindungen usw. Aber solch eine Entwicklung ist sehr anspruchsvoll, und Konzepte müssen für den Standort adaptiert werden.

**ABBILDUNG 2 – STATISTIKEN DREISTERNHOTELS SCHWEIZ**

Quelle: red KG

Brand						
Brandstärke	kein Brand		Brand (<100 Hotels weltweit)		Brand (100+ Hotels weltweit)	
Hotelzahl	1124		18		19	
Abw. vom Durchschnitt (Belegung)	-1,04%		+24,77%		37,93%	
Zahl Hotelzimmer						
Zimmerzahl	<19	20 – 49	50 – 99	100 – 149	150 – 199	>200
Hotelzahl	381	585	166	14	13	2
Abw. vom Durchschnitt (Belegung)	-14,99%	+3,26%	+18,21%	+16,44%	40,63%	Datenschutz
Distanz zu Bahnhof mit IC-Anschluss						
Distanz	<0,5 km	0,5 – 1,0 km	1,0 – 2,0 km	2,0 – 3,0 km	3,0 – 4,0 km	>4,0 km
Hotelzahl	91	56	58	36	28	892
Abw. vom Durchschnitt (Belegung)	+34,30%	+23,61%	+12,21%	+12,58%	-2,51%	-6,20%
Distanz zu den öffentlichen Nahverkehrsmitteln						
Distanz	<0,10 km	0,10 – 0,20 km	0,20 – 0,50 km	0,50 – 0,75 km	0,75 – 1,00 km	>1,00 km
Hotelzahl	554	359	184	27	9	28
Abw. vom Durchschnitt (Belegung)	-1,01%	+4,10%	+2,22%	-16,93%	-28,00%	-21,85%

OLIVER GIGER\* ●

**WICHTIGSTE PARAMETER: ZIMMERBELEGUNG UND -PREIS.** Bei der Entwicklung von Hotelimmobilien sollte die Hotelbetriebsrechnung ein zentrales Werkzeug sein. Darin werden die Spielräume für die Berechnung der Miethöhe definiert. Ziel ist, ein Mietmodell so zu gestalten, dass die Betriebsgesellschaft nachhaltig Gewinne erwirtschaften kann. In dieser Betriebsrechnung gibt es zwei Kennzahlen mit grossen Auswirkungen auf das ganze Modell; die Zimmerbelegung und der -preis. Jedoch sind genau diese Kennzahlen in der Phase der Entwicklung sehr aufwendig zu ermitteln.

Schon geringe Abweichungen dieser Kennzahlen bergen erhebliche Risiken für den Investor. Erwirtschaftet die Betriebsgesellschaft nicht den benötigten Umsatz, drohen Einbussen bei den Mieteinnahmen und dies auch bei den vermeintlich sicheren Festmieten. Im Rahmen des MAS in Real Estate an der Universität Zürich (CUREM) nutzte ich die Abschlussarbeit, um dieses Thema näher zu betrachten. Ziel war es Einflussfaktoren auf die Hotelperformance in der Schweiz zu bestimmen, welche bereits in der Entwicklung definierbar sind. Die hier präsentierten Ergebnisse fokussieren sich auf die Zimmerbelegung. Für die Zimmerbelegung ist eine grössere Datengrundlage verfügbar (Bundesamt für Statistik 2015). Auch sind die Effektstärken in der

Tendenz grösser als bei den Preisen. Die präzentierten Erkenntnisse gelten für die ganze Schweiz, die Hotelbetriebe wurden nach Sternekategorien segmentiert. Die Auswirkung gewisser Effekte werden im Detail anhand der Hotels in der Dreisterne-kategorie dargestellt. Mit 1161 Hotels von total 4766 untersuchten Betrieben repräsentieren die Dreisternehotels die grösste Gruppe von klassifizierten Hotels.

**»Lage, Lage, Lage« reicht nicht aus: Grösse, Brand und weitere Faktoren sind für den Erfolg eines Hotels mitverantwortlich.»**

**BRAND.** Ein Hotel geführt unter einem starken Brand hat eine signifikant höhere Belegung als ein Hotel ohne. In der Forschungsarbeit wurde zusätzlich unterschieden, wie die weltweite Verbreitung eines Brands (bspw. Moxy) bzw. dessen Dachmarke (bspw. Marriott) ist. Hotels mit einem Brand wurden in zwei Gruppen unterteilt; Brands mit weltweit weniger als 100 Hotels und Brands mit 100 oder mehr Hotels. Die Forschungsarbeit hat gezeigt, dass der Brand einen grössere

Einfluss auf die Belegung hat, je tiefer die Sternekategorie (Abb.1) ist. Während bei den Fünfsternehotels fast keine Effekte des Brands auf die Belegung festgestellt werden konnte, sind diese Effekte bei den Einsternehotels stark ausgeprägt. Am Beispiel (Abb.2) der Dreisternehotels wird ersichtlich, dass Hotels mit einem Brand mit weniger als 100 Hotels eine 25% höhere Auslastung als der

Durchschnitt haben. Hotels deren Brand weltweit 100 oder mehr Hotels aufweist, weisen gar eine 38% höhere Auslastung aus als der Durchschnitt.

Was entscheidend für den positiven Effekt eines Brands sein dürfte, ist deren Marketing insbesondere die Buchungssysteme. Dies wirkt sich verkaufsfördernd aus und generiert in den meisten Fällen schon eine Grundauslastung. Zudem gilt ein Brand als Qualitäts- und Leistungsversprechen gegenüber dem Gast und das im internationalen Kontext.

**ZIMMERZAHL.** Grosse Hotels – in diesem Fall Hotels mit viel Zimmern – sind im Vorteil. Hotels mit mehr Zimmern erreichen in der

**ABBILDUNG 1 – POSITIVER EINFLUSS AUF DIE ZIMMERBELEGUNG**

Quelle: red KG

	5 Sterne	4 Sterne	3 Sterne	2 Sterne	1 Stern	0 Sterne*
Brand	0	+	+	++	+++	+
Zimmerzahl	0	+	++	++	+++	++
Nähe zu Bahnhof mit IC-Anschluss	++	+	+	+	++	0
Nähe zum Stadtzentrum	++	+	+	+	++	+
Nähe zum Flughafen	+	+	+	0	++	0
Nähe zum Autobahnanschluss	0	0	0	0	++	0
Nähe zum Bahnhof	+	+	+	+	+	+
Nähe zum öffentlichen Nahverkehr	+	+	0	0	+	+

\*nicht klassiert oder Basiskategorie | 0 neutral | + schwacher Effekt | ++ mittlerer Effekt | +++ starker Effekt

Tendenz eine höhere Belegung. Wie auch beim Brand festgestellt wurde, nimmt die Bedeutung der Zimmeranzahl in den tieferen Sternekategorien zu (Abb.1). Während Dreisternehotels mit 19 oder weniger Zimmern eine 15 % tiefere Belegung ausweisen als der Durchschnitt (Abb.2), erreichen Hotels mit 150 bis 199 Zimmern eine Auslastung von 41% über dem Durchschnitt.

Mit einer höheren Sterneklassierung steigt das Leistungsniveau für den Gast. Diese Leistungen zu erbringen, erfordert Personalressourcen und die nötige Infrastruktur. In den seltensten Fällen sind diese Leistungen selbsttragend, d. h. sie müssen über den Verkauf der Zimmer finanziert werden. Um diese Querfinanzierung zu gewährleisten, werden bei höheren Kategorien mehr Zimmer benötigt. So weisen lediglich 19% der Schweizer

ANZEIGE



# Meine Bank unterstützt innovative Projekte.

Die Beratung der Immobilienbank bei fortschrittlichen Projekten reicht weit über die Finanzierung hinaus. Stets nach dem bewährten Prinzip: Verstehen. Lösen. Empfehlen. [lukb.ch/immobilienbank](http://lukb.ch/immobilienbank)

Alain Homberger, Geschäftsführer Viscosistadt AG, Emmenbrücke

» Für die Entwicklung einer Betreiberimmobilie muss die Betriebsrechnung zentraler Bestandteil im Prozess sein.«



Nur 19% der Schweizer Fünfternhotels haben weniger als 50 Zimmer (Bild: 123rf.com).

Fünfternhotels weniger als 50 Zimmer auf. Bei den Einsternehotels liegt dieser Wert bei 82%.

**INTERCITY BAHNHOF.** Hotels in der Nähe von Bahnhöfen – erschlossen durch das InterCity-Netz (IC) der SBB – weisen eine signifikant höhere Belegung aus. Eine schwache Effektstärke ist bei allen Sternekategorien (Abb.1) festzustellen, bei den Fünf- und Einsternehotels sind grössere Effekte nachweisbar. Bezogen auf die Dreisternehotels (Abb.2) wurde eine 34% höhere Belegung als der Durchschnitt nachgewiesen, die weniger als 500 Meter von einem Bahnhof mit IC-Anschluss entfernt liegen.

**ÖFFENTLICHER NAHVERKEHR.** Die Rubrik des öffentlichen Nahverkehrs umfasst die Auswertung der Distanzen von einem Hotel zur nächstgelegenen Station von

Bus, Tram, Schiff, Bergbahn oder Metro. In allen Sternekategorien (Abb.1) konnten diesbezüglich nur schwache bis keine Effektstärken auf die Zimmerbelegung nachgewiesen werden. Dies ist sicherlich, mit dem sehr gut ausgebauten Nahverkehrsnetz der Schweiz zu erklären. Von den knapp 4800 untersuchten Hotelbetrieben liegen nur 250 weiter als 1 km von einer Station des öffentlichen Nahverkehrs entfernt. Dies ist auch bei den Dreisternehotels (Abb.2) zu beobachten, von 1161 Hotels liegen 28 weiter als 1 km entfernt. Zwar konnten mit den verwendeten statistischen Methoden keine starken Effekte nachgewiesen werden, jedoch zeigt sich in allen Sternekategorien ein ähnliches Bild wie bei den Dreisternehotels; ist die Nähe zu einer Station des öffentlichen Nahverkehrs nicht gegeben (Entfernung von über 500 Meter), dann sinkt die durchschnittliche Zimmerbelegung markant.

**FAZIT.** Mit diesen Einflussfaktoren lässt sich ein Teil der realisierten Zimmerbelegung erklären. Aber längst nicht alles. Es gibt eine Reihe von weiteren Faktoren wie Mitarbeiter, Marketing, spezifischer Brand, Betriebsgesellschaft u. v. m. Jedoch sind diese, wie zu Beginn erwähnt, in der Phase der Projektentwicklung meist noch nicht bestimmbar. Auch weisen die Erkenntnisse grosse regionale Unterschiede auf.

Diese Einflussfaktoren sind wichtige Anhaltspunkte und können in einer konzeptionellen Phase berücksichtigt werden. Fundierte Marktanalysen können diese aber nicht ersetzen, unter anderem auch wegen der Herleitung der Zimmerpreise. ●



**\*OLIVER GIGER**  
Der Autor ist Partner bei der red KG, ein auf Hotelentwicklungen spezialisiertes Unternehmen.

ANZEIGE

swiss  
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

**Swiss Valuation Group AG**  
Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die  
Bewertung von Immobilien | [www.valuationgroup.ch](http://www.valuationgroup.ch)

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

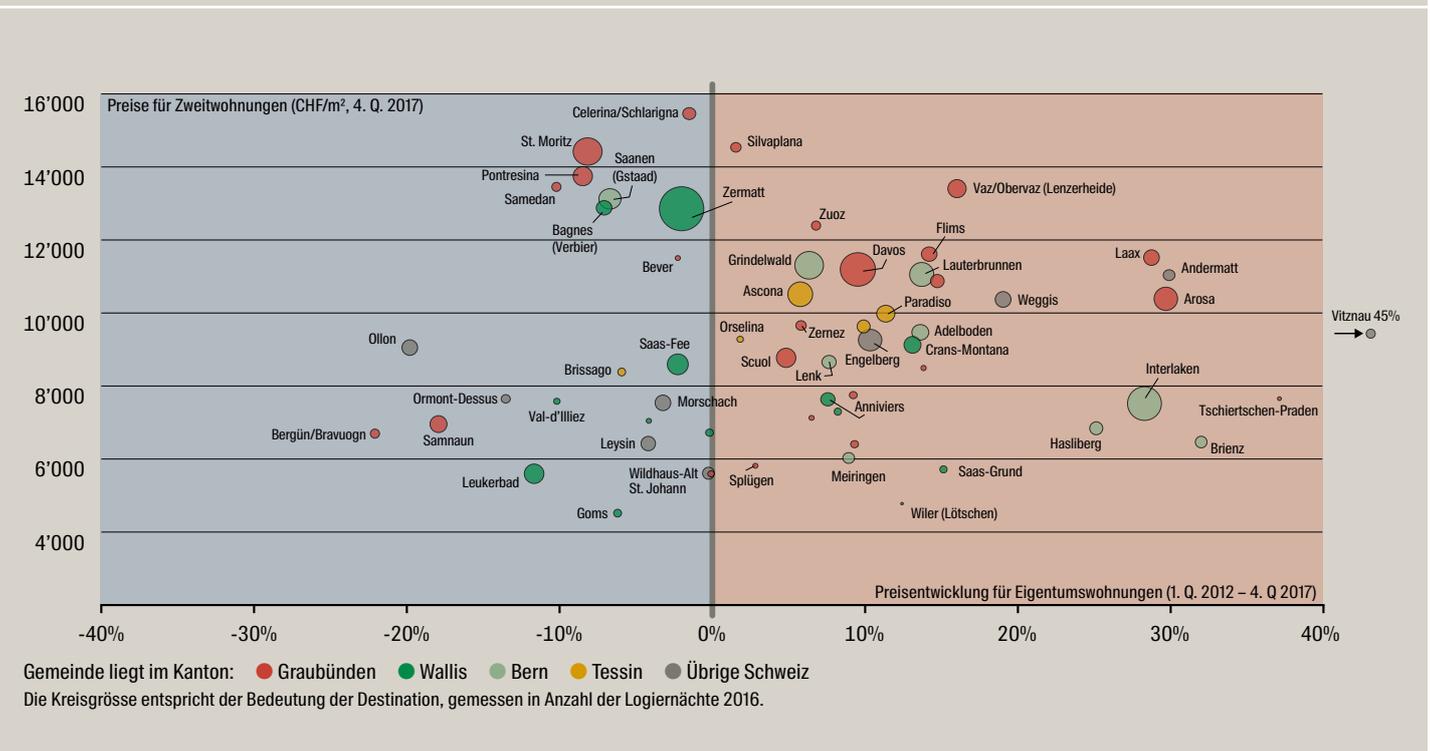


# Hybride Zweitwohnungen gefragt

Seit nunmehr über fünf Jahren ist der Zweitwohnungsbau in den meisten Tourismusgemeinden der Schweiz verboten. Je länger, je mehr zeichnen sich die Konsequenzen der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative ab.

«ABBILDUNG 1» TOURISMUSGEMEINDEN: TRANSAKTIONSPREISE FÜR ZWEITWOHNUNGEN (1. Q. 2012 BIS 4. Q. 2017)

Quelle: Wüest & Partner



ROBERT WEINERT\*

**VERLAGERUNG DER BAUTÄTIGKEITEN.** Das Verbot des Neubaus von klassischen Zweitwohnungen (ohne Nutzungsbeschränkung) gilt grundsätzlich in allen Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20%. Aber insbesondere die Schweizer Tourismusgemeinden – also die Kommunen mit einem ausserordentlich hohen Anteil an Beschäftigten im Gastgewerbe – bekommen die Auswirkungen zu spüren. Nicht nur die Entwicklungen auf dem Bauproduktmarkt, sondern auch bei den bestehenden Immobilien haben sich vielerorts seit Anfang 2013 stark verändert.

Erwartungsgemäss ist die Neubautätigkeit in vielen Tourismusregionen eingebrochen. Nicht nur im Vergleich zum temporären Hoch zwischen der Annahme der Initiative und deren Inkraftsetzung, sondern auch gegenüber der Situation vor 2012 hat sie sich markant reduziert. Dass die Wohnbautätigkeit nicht vollends versiegt ist, hat hauptsächlich drei Gründe:

- In den Tourismusgemeinden, in denen die Zweitwohnungen derzeit noch weniger als 20% ausmachen, ist aktuell

eine überdurchschnittlich rege Wohnbautätigkeit zu beobachten.

- Nach der Inkraftsetzung des Zweitwohnungsgesetzes wurde vermehrt in Projekte investiert, bei denen Zweitwohnungen mit Nutzungsbeschränkung für den Eigentümer vorgesehen sind (zum Beispiel Objekte, die über ein «Buy to use and let»-Modell verkauft werden). Das Gesetz lässt es zu, Zweitwohnungen zu erstellen, wenn sie unter markt- und ortsüblichen Bedingungen zur kurzzeitigen Nutzung durch Gäste angeboten werden. Von den Neu- und Umbaubewilligungen für Beherbergungsprojekte in Tourismusgemeinden entfielen seit Anfang 2013 35% auf derartige Projekte. Aber auch die Investitionen in klassische Hotelprojekte haben wieder leicht zugenommen.
- Die Investitionen in Objekte mit Mietwohnungen sind im Vergleich zur Situation vor der Initiative angestiegen. Aktuell werden 22% mehr Neubaubewilligungen für Mietwohnungen in den touristischen Gemeinden regist-

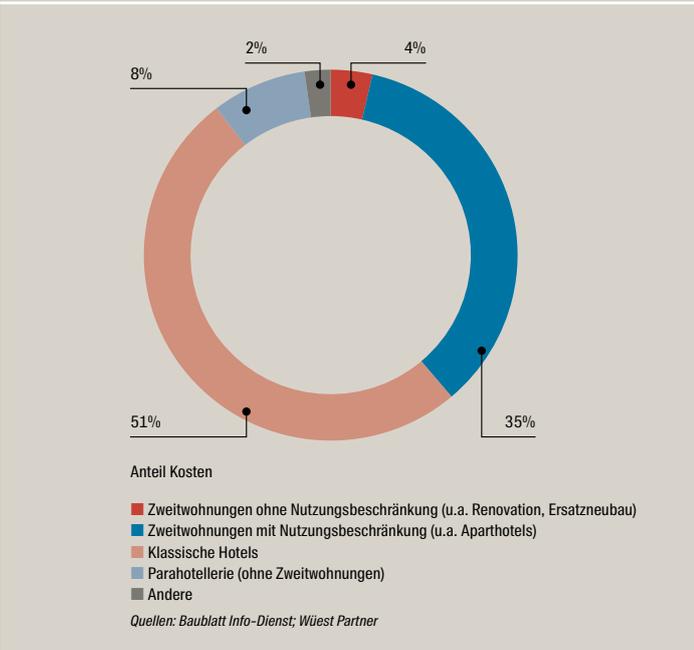
riert als im Schnitt von Anfang 2008 bis Ende 2011. Die strukturellen Schwierigkeiten der dominierenden Wirtschaftszweige dürften jedoch verhindern, dass die Neubautätigkeiten in diesem Segment auch mittel- und langfristig spürbar anziehen werden.

**HETEROGENE PREISVERÄNDERUNGEN.** Seit Anfang 2012 bis Ende 2017 haben sich die Preise für Eigentumswohnungen (Erst- und Zweitwohnsitz) in den Tourismusgemeinden im Vergleich zum Gesamtschweizer Trend unterdurchschnittlich stark erhöht. Während der Schweizer Transaktionspreisindex für mittlere Objekte um 12,2% in die Höhe geklettert ist, lagen die Anstiege für Erst- und Zweitwohnungen in den touristischen Gemeinden bei 1,8 respektive 5,6%.

Eine Handvoll Topdestinationen in Graubünden, im Berner Oberland und im Wallis erzielen die höchsten Preise für Zweitwohnungen. Einschlägig bekannt sind die Gemeinden im Oberengadin, die Ortschaft Verbier in der Walliser Gemeinde Bagnes sowie der Ortsteil Gstaad in der Berner Gemeinde Saanen. Doch ge-

**ABBILDUNG 2 TOURISMUSGEMEINDEN: VERTEILUNG DER NEU- UND UMBAUBEWILLIGUNGEN FÜR BEHERBERGUNGSOBJEKTE (JAN. 2013 – SEP. 2017)**

Quelle: Wüest Partner AG



rade diese sehr international ausgerichteten Destinationen müssen seit Anfang 2012 Preisrückgänge hinnehmen (Abbildung 1).

Das hat einerseits damit zu tun, dass die Gruppe der potenziellen Nachfrager aus dem Inland aufgrund der hohen Preisniveaus stark limitiert ist. Andererseits hat auch das Interesse von Personen mit Erstwohnsitz im Ausland spürbar nachgelassen. Der immer noch starke Schweizer Franken hält ausländische Interessenten vom Kauf ab. Zudem hat er für einige ausländische Personen Anreize gesetzt, ihre Zweitwohnsitze in der Schweiz zu veräussern, um nicht nur einen Grundstücks-, sondern auch einen Devisengewinn zu realisieren.

**STANDORTFAKTOREN ENTSCHEIDEN.** In anderen Tourismusgemeinden hingegen sind die Preise für Eigentumswohnungen während der vergangenen fünf Jahre stark angestiegen, und dies besonders eindrücklich mit 30,5% in Arosa respektive 16,8% in Lenzerheide (Gemeinde Vaz/Obervaz). Damit hat Lenzerheide bezüglich des Preisniveaus für Zweitwohnungen zu den erwähnten Topdestinationen aufgeschlossen. Der Hauptgrund dafür dürfte im Zusammen-

schluss der beiden Skigebiete Anfang 2014 zu finden sein, wodurch eines der grössten Pistenmekkas der Schweiz entstanden ist. Die Entwicklungen in Lenzerheide und Arosa, aber auch in anderen Destinationen wie Flims, Laax, Falera oder Andermatt illustrieren, dass im zunehmenden Ausmass ein verbessertes touristisches Angebot die Wertentwicklung der Zweitwohnungen entscheidend beeinflusst.

**„Verbesserungen bei der touristischen Infrastruktur wird für die Wertentwicklung von Zweitwohnungen entscheidender denn je.“**

**EINE ATTRAKTIVE ALTERNATIVE.** Weil der Neubau von touristisch bewirtschafteten Zweitwohnungen weiterhin möglich

ist, dürfte der Bestand an sogenannten hybriden Zweitwohnungen weiter anwachsen. Mit «hybrid» sind Objekte gemeint, die vom Eigentümer nur während bestimmter Wochen im Jahr genutzt und in der restlichen Zeit zu Ferienzwecken an Gäste vermietet werden. Hybride Ferienwohnungen sind für gewöhnlich einem Hotel oder einem hotelähnlichen Betrieb, zum Beispiel einem Aparthotel, angeschlossen. Auf diese Weise haben sowohl die Eigentümer als auch die Gäste die Möglichkeit, verschiedene Leistungen wie Wäscheservices, Wohnungsreinigungen und Conciergedienste in Anspruch zu nehmen.

Hybride Beherbergungsformen sind kein neues Phänomen. Bereits in den letzten zehn Jahren wurden verschiedene Projekte dieser Art realisiert. Aktuell machen die entsprechenden Baubewilligungen 35% aller genehmigten Investitionen in den Tourismusgemeinden aus (Abbildung 2). Grosse Projekte sind beispielsweise in Disentis, Davos, Arosa und Grindelwald geplant.

Aktuell zeigt es sich, dass die Nachfrage nach hybriden Zweitwohnungen noch deutlich verhaltener ist als nach

klassischen Zweitwohnungen (ohne Nutzungsbeschränkung). In der mittleren bis langfristigen Frist könnte der Bedarf aber steigen, was unter anderem den folgenden Gründen zugeschrieben werden kann:

- Gesellschaftlicher Wandel: Bei den jüngeren Generationen gewinnt der einfache Zugang zu hotelartigen Leistungen in der eigenen Unterkunft an Bedeutung.
- Attraktives Angebot: Ein grosser Teil der konventionellen Zweitwohnungen in Mehrfamilienhäusern wurde zwischen 1960 und 1990 erstellt und befindet sich noch im Originalzustand. Renovierungen und Sanierungen werden fällig. Da aber bei vielen Stockwerkeigentümern die diesbezüglichen Interessen divergieren, dürften Gesam-

renovierungen eher die Ausnahme als die Regel sein. Folglich wird der Zustand vieler konventioneller Zweitwohnungen weiter abnehmen. Die Objektqualität und der Ausbaustandard der hybriden Zweitwohnungen sind dagegen zeitgemäss und bieten ein attraktives Angebot.

- Steigende Einnahmen durch erhöhte Nachfrage: Weltweit zieht die Nachfrage nach Übernachtungen in Ferienwohnungen oder Serviced-Apartments an. So auch in Schweiz, wo die Zahl der Logiernächte in Ferienwohnungen zwischen dem 3. Quartal 2016 und dem 4. Quartal 2017 um knapp 8% zugenommen hat. Diese Entwicklung ermöglicht eine bessere Auslastung der vermieteten Objekte und mehr Einnahmen, was wiederum

die Attraktivität von hybriden Zweitwohnungen als Kapitalanlage erhöht.

- Professionelle Bewirtschaftung und Vermarktung: Die Bewirtschaftung und Vermarktung konventioneller Zweitwohnungen ist oft mit einem monetären und zeitlichen Aufwand für den Eigentümer verbunden. Bei den hybriden Zweitwohnungen sind dafür Betreibergesellschaften zuständig, was aufgrund ihrer Professionalität zumindest teilweise zu Kostenreduktionen führt. ●



**\*DR. ROBERT WEINERT**

Der Autor ist Leiter des «Immo-Monitoring» bei Wüest Partner AG.

ANZEIGE



## Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

### Real Estate Management – nächste Generation

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligent. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Eine neue Welt erwartet uns. Sie verändert alles. Je mehr wir davon verstehen, desto lustvoller und erfolgreicher können wir damit umgehen. Das gilt auch für das Real Estate Management. Wir haben uns auf das vorbereitet, was morgen wirklich wird. Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.

#### Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

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

**Livit**  
Real Estate Management

# Hoffnung in den Bergen

Der Eigentumswohnungsmarkt in vielen Tourismusgemeinden ist noch immer geprägt von einem grossen Überangebot. Allerdings sind jüngst Vorboten einer Erholung zu beobachten – gerade auch auf Nachfrageseite.

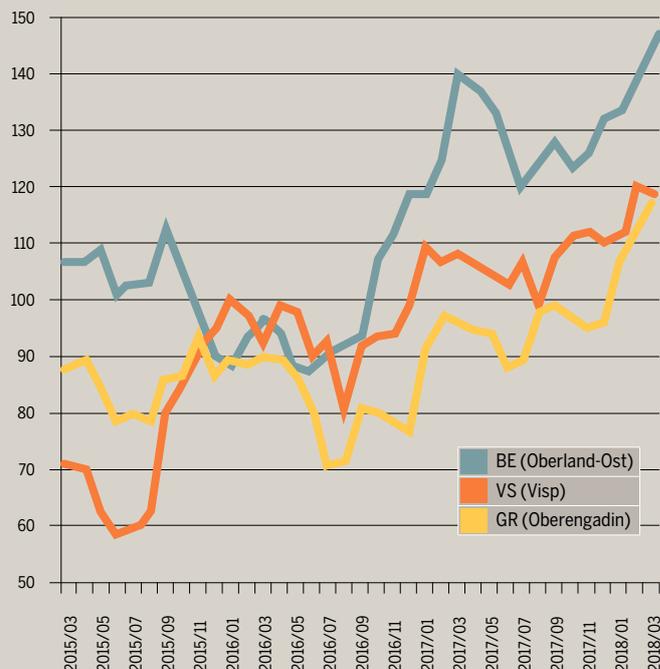
NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN (INDEX FEB. 2014 = 100)

Quelle: Reamatch360



NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN (INDEX FEB. 2014 = 100)

Quelle: Reamatch360



DIETER MARMET\*

**HOHES NACHFRAGENIVEAU.** Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen hat sich in den vergangenen Jahren prächtig entwickelt. Nachdem die Verunsicherung nach der Aufgabe der Euro-Untergrenze Anfang 2015 abgeklungen war, hat sich der gesamtschweizerische Index der Eigentumswohnungsnachfrage stetig aufwärts bewegt. Zwischen Juni 2015 und August 2017 stieg die Zahl der Eigentumswohnungssuchenden in der Schweiz – begünstigt auch durch die Zinsentwicklung – um über 30% an.

Der Aufwärtstrend wurde gegen Ende des vergangenen Jahres zwar leicht gebremst, doch im Gegensatz zur klar rückläufigen Mietwohnungsnachfrage hielt sich die Eigentumswohnungsnachfrage bis Ende Jahr auf hohem Niveau. Ob die tieferen Zahlen im Februar und März 2018 eine Folge der Verwerfungen an der Zinsfront sind und damit möglicherweise einen neuen Trend einläuten, wird in den kommenden Monaten beobachtet werden müssen.

**GROSSES AUFHOLPOTENZIAL.** Ganz anders präsentierte sich der Eigenheimmarkt in

vielen Ferienorten. Dort hatte sich das Angebot nach der Annahme der Zweitwohnungsinitiative innerhalb kürzester Zeit stark ausgeweitet, während insbesondere die ausländische Nachfrage nach Zweitwohnungen in der Folge des Franken-Schocks deutlich zurückging. Es resultierte in vielen Bergregionen

„Die Nachfrage nach Ferienwohnungen zieht wieder an – sowohl im In- als auch im Ausland.“

eine Vergrößerung des Überangebots. Die Eigentumswohnungspreise gerieten deshalb vielerorts deutlich unter Druck. Eine Betrachtung der Nachfrageindizes

in den Bergregionen gibt Aufschluss darüber, wie massiv der Einbruch der Nachfrage zum Teil ausgefallen ist. Im Vergleich zum Messbeginn im Jahr 2014 betragen die Nachfragerückgänge in vielen Regionen mehr als ein Viertel, in einzelnen Regionen gar fast die Hälfte.

**ZWEITWOHNUNGSNACHFRAGE ERHOLT SICH.** Die jüngsten Entwicklungen deuten aber wieder in eine andere Richtung. Dies dürfte zum einen mit den sich verbessernden Konjunkturaussichten im Euroraum zusammenhängen. Speziell in unserem nördlichen Nachbarland läuft die Wirtschaft gegenwärtig auf Hochtouren, was nicht nur der Schweizer Exportwirtschaft zugutekommt, sondern auch für eine Belebung der Zweitwohnungsnachfrage sorgt.

In dieselbe Richtung wirkt die Erholung des Euro-Kurses im Vergleich zum Schweizer Franken. Ferienobjekte in der Schweiz haben sich 2017 in Euro gemes-

sen markant verbilligt, selbst wenn sich die Schweizer-Franken-Preise nicht verändert haben. Der Anstieg der Nachfrage nach Eigentumswohnungen in vielen Bergregionen ist wohl nicht zuletzt auf die Erholung der Zweitwohnungsnachfrage zurückzuführen. Auch wenn der Nachfrageanstieg nicht flächendeckend beobachtet werden kann, sind doch fast alle Regionen mit einem hohen Anteil von Ferienorten davon betroffen. Dieses gilt sowohl fürs Bündnerland (in der Abbildung 2 gezeigt wird die Region Oberengadin, eine ähnliche Entwicklung ist aber auch in Davos zu beobachten), fürs Berner Oberland (in der Abbildung 2 wird die Entwicklung in der Region Oberland-Ost mit Interlaken, Lauterbrunnen und Grindelwald ausgewiesen) als auch fürs Wallis (abgebildet ist die

Region Visp mit Zermatt, Saas-Fee und Saas-Grund).

Auf eine Erholung der Zweitwohnungsnachfrage deuten jedoch nicht nur die steigenden Nachfrageindizes für Eigentumswohnungen in den Bergregionen hin. Auch die neu durch das Bundesamt für Statistik erhobenen Daten zur Parahotellerie zeigen in dieselbe Richtung: Die ersten drei Quartale des Jahres 2017 weisen gegenüber dem Vorjahr einen markanten Anstieg der Logiernächte in Zweitwohnungen aus.

**SILBERSTREIF AM HORIZONT.** All diese positiven Entwicklungen ändern vorerst nichts daran, dass der Markt für Eigentumswohnungen in vielen Ferienorten ein schwieriger bleiben wird. Zu weit liegendes Angebot und Nachfrage noch aus-

einander. Doch ist aufgrund der Zweitwohnungsinitiative in den allermeisten touristischen Gemeinden zukünftig keine massive Ausweitung des Angebots mehr zu erwarten. Jede weitere Erholung der Nachfrage wird deshalb zu einer Reduktion der Leerstände und zu einer Normalisierung der Marktsituation beitragen. Und die Konjunktur- und Wechselkursaussichten wecken durchaus die Hoffnung auf eine Fortsetzung des gegenwärtigen Trends. ●



**\*DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, einem Unternehmen, das Projektentwickler und Investoren mit Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ANZEIGE

«W&W steht für Innovation  
und Wertbeständigkeit.  
Das überzeugt uns  
seit Jahrzehnten.»

**Reto Bracher** Inhaber und Geschäftsleiter  
Bracher Immobilien AG – Solothurn



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. [wwimmo.ch](http://wwimmo.ch)**

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St.Gallen

SCHWEIZ

**IMMOBILIENINVESTMENTS AUF REKORDHOCH**

Gemäss «The Global Investment Atlas 2018» von Cushman & Wakefield haben Investments in gewerbliche Immobilien 2017 eine Höchstmarke erreicht: 1,62 Bio. USD wurden weltweit angelegt, 2016 waren es noch 1,43 Bio. USD. Die grösste Kraft hinter diesem Investmentrekord ist Asien; von dort stammt mehr als die Hälfte des eingesetzten Kapitals. Gemäss Report er-

höhten sich die globalen Investments aus Asien in den meisten Märkten, mit Ausnahme der USA. Zwar bleiben die USA das Hauptziel für internationale Investoren, doch der Vorsprung hat sich verringert. Dies kam dem europäischen Markt zugute, wo asiatische Investments im Vorjahresvergleich um im Schnitt 96% gewachsen sind. Nach den USA platzierten Anleger weltweit am meisten Kapital in England und Deutschland. In die Schweiz, die auf Platz 27 rangiert, wurden 2017 rund 7,6 Mrd. USD investiert.

**WOHNEIGENTUM IN SCHWYZ WEITER GEFRAGT**

Gemäss dem Immobilienberatungsunternehmen Wüest Partner AG lagen die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen mit gutem Ausbaustandard im Kanton Schwyz im 4. Quartal 2017 um 3,7% über dem Vorjahreswert. Besonders hoch im Kurs stehen bei Wohnungskäufern die Regionen March und Höfe. Aufgrund der guten Wirtschaftslage und attraktiver Finanzierungskonditionen ist im gesamten Kanton mit einer anhaltend regen Nachfrage nach Eigentumswohnungen zu rechnen. Im Segment der Einfamilienhäuser tendierten sich die Preise ebenfalls nach oben, wenn auch nicht so stark wie bei den Eigentumswohnungen. Derzeit wird im kantonalen Mittel ein durchschnittliches fünfjähriges Einfamilienhaus mit gutem Ausbaustandard für knapp 2% mehr gehandelt als noch vor einem Jahr. Am deutlichsten stieg die Zahlungsbereitschaft im Bezirk Einsiedeln sowie in der Region Schwyz, wo zum Teil noch Objekte für 1,5 Mio. CHF und weniger zu haben sind.

**EIGENTÜMER FÜRCHTEN HÖHEREN EIGENMIETWERT**

Hohe Kosten wie ein steigender Eigenmietwert oder teure Renovations- und Unterhaltskosten treiben die Haus- und Wohnungsbesitzer in der Schweiz besonders um. Dies legt das erste schweizweite Sorgenbarometer der Immobilieneigentümer des Bauherrenportals Buildster und des Hypothekenvermittlers MoneyPark nahe. Interessant ist, dass gerade für die Alters-

gruppe von 61 bis 70 Jahren der Eigenmietwert ein dringliches Thema ist. Fast jeder Fünfte in dieser Alterskategorie nennt die Sorge vor einem steigenden Eigenmietwert und somit vor einer höheren Steuerbelastung als Risiko. Und auch zwischen den Kantonen zeigen sich Unterschiede. Insbesondere die Basler Immobilieneigentümer sorgen sich um einen steigenden Eigenmietwert. Dort hatte die kantonale Steuerverwaltung Anfang 2016 eine Neubewertung der Liegenschaftswerte angekündigt, die zu einer Erhöhung des Liegenschaftswerts um rund ein Drittel geführt hätte.

**BESSERE WIRTSCHAFTSLAGE VERZÖGERT KORREKTUREN**

Gemäss Angaben der Credit Suisse ist der Bauindex im 1. Quartal 2018 um 3 auf 142 Punkte gesunken. Damit liegen die erwarteten saisonbereinigten Umsätze des Bauhauptgewerbes 1,8% unter dem Niveau des Vorquartals. Dieser leichte Rückgang ist hauptsächlich auf den Tiefbau zurückzuführen (-2,9%), während der Hochbauindex nahe am Rekordniveau vom Vorquartal bleibt (-0,8%). Mit dem Wohnungsbau (-0,4%) dürfte der wichtigste Wachstumstreiber der robusten Hochbaukonjunktur allmählich sein Potenzial ausgereizt haben. Die jüngsten Anstiege der mittel- und langfristigen Zinssätze könnten den Risikoappetit der Investoren im regional von Überangeboten geprägten Mietwohnungsmarkt etwas bremsen. Jedoch wurde insbesondere im Mietwohnungs-, aber teilweise auch im Wirtschaftsbau, in den letzten Jahren deutlich über die Nachfra-

ANZEIGE



**Weiterbildung Immobilien**

- > Assistenzkurse SVIT
- > Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilientreuhänder/-in, eidg. Diplom
- > Praxisseminare (Sozialkompetenz/Konfliktlösungen, Wohnungsabnahme)

**Nächste Infoveranstaltungen**

- Mittwoch, 2. Mai 2018, 18.00 Uhr
  - Mittwoch, 23. Mai 2018, 18.00 Uhr
  - Mittwoch, 6. Juni 2018, 18.00 Uhr
  - Montag, 18. Juni 2018, 18.00 Uhr
- 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



# Software-Gesamtlösung für das Immobilien- management

ge der Mieter hinaus gebaut, deshalb seien Korrekturen in diesen Segmenten letztlich eine Frage der Zeit.

## PREISE FÜR EINFAMILIENHÄUSER GESTIEGEN

Nachdem im Februar noch ein Rückgang der Preise für Einfamilienhäuser verzeichnet worden war, sind sie im März wieder um 4,1% gestiegen. Dagegen verzeichnen Eigentumswohnungen einen leichten Abschlag von 1,3%, wie der aktuelle Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Der Index wird monatlich von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Immobilienberatungsunternehmen IAZI erhoben. Der Preisanstieg bei den Einfamilienhäusern im März zeige deutlich, «dass wieder vermehrt Standardobjekte angeboten werden», wird Martin Weber, Director ImmoScout24, in der Mitteilung zitiert. Weber rechnet damit, dass die Nachfrage nach Wohnraum in den Ballungsgebieten weiter zunimmt.

## ZÜRICH AUF RANG ZWEI

Auch 2018 kann sich Zürich als Stadt mit der zweithöchsten Lebensqualität weltweit behaupten. Besser ist die Lebensqualität nur noch in Wien, das zum neunten Mal in Folge den ersten Platz im Ranking belegt. Auf Wien und Zürich folgen Auckland und München auf Rang 3. Den letzten Platz belegt wie auch in den Vorjahren Bagdad. Zu diesem Ergebnis kommt die jährlich von der Beratungsgesellschaft Mercer durchgeführte weltweite Vergleichsstudie zur Bewertung der Lebensqualität in 231 Gross-

städten, die bereits zum 20. Mal veröffentlicht wurde.

## MARKTUMFELD FÜR INVESTOREN ANSPRUCHSVOLL

Nach Angaben der IAZI AG ist die Performance bei Schweizer Immobilienanlagen im Vorjahresvergleich gestiegen und beträgt per Ende 2017 6,2% (2016: 5,8%). Während die Wertentwicklung im Vergleich zum Vorjahr höher ausfällt, stagniert die Netto-Cashflow-Rendite. Hohe Performancezahlen verzeichnen die Kantone Waadt (7,5%), Zürich (6,7%), Schaffhausen (6,4%) sowie Genf und Fribourg (je 6,2%). Am Tabellenende der Performance sind die Kantone Wallis (4,5%), St. Gallen (4,4%) und Graubünden (4,1%). Am meisten ist die Performance bei Wohnliegenschaften (2017: 7,3%; 2016: 6,8%) gestiegen, während der Anstieg bei Geschäftsliegenschaften eher bescheiden war (2017: 4,9%; 2016: 4,3%) und bei gemischt genutzten Liegenschaften (2017: 6,2%; 2016: 6,1%).

## UNTERNEHMEN VONTOBEL-FONDS ERHÖHT KAPITAL

Dem Immobilienfonds «Vontobel Sustainable Real Estate Switzerland» sind bei seiner ersten Kapitalerhöhung Neugelder in Höhe von rund 50 Mio. CHF zugeflossen. Mit dem Erlös aus der Emission sollen das bestehende Portfolio ausgebaut und kurzfristige Kredite abgebaut werden, teilt die Fondsleitung mit. Insbesondere will man mit den Neugeldern bereits beurkundete



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

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

**ABAIMMO**  
by Abacus

Käufe von Wohnliegenschaften in den Kantonen Zürich, Waadt und Basel-Landschaft finanzieren. Die Kapitalerhöhung wurde vom 16. Januar bis 1. März 2018 im Rahmen eines Bezugsangebots in der Schweiz durchgeführt.

### HIAG ERWEITERT PORTFOLIO

Gemäss einer Medienmitteilung der Hiag Immobilien Holding AG übernimmt sie im Rahmen einer «Sale & Lease Back»-Transaktion das Areal der Sulser Logistik AG in Brunegg AG. Das Areal

umfasst rund 28 000 m<sup>2</sup> und beinhaltet neben einem Logistikcenter auch ein Hochregallager. Mit der Sulser Logistik AG wurde ein langfristiger Mietvertrag unterzeichnet. Für eine Landreserve von rund 5500 m<sup>2</sup> besteht bereits eine Entwicklungsvereinbarung zur Erweiterung der Logistikflächen sowie des Hochregallagers. Mit der ersten Etappe der Entwicklung soll bereits 2018 begonnen werden. Durch die Übernahme ist Hiag nun mit zwei Arealen am attraktiven Logistikstandort Brunegg vertreten.

### ESPACE REAL ESTATE STEIGT GEWINN

Die Espace Real Estate Holding AG erzielte 2017 ein erfreuliches Jahresergebnis. Der Gewinn stieg um 0,26 Mio. CHF (2,2%) auf 11,95 Mio. CHF (Vorjahr: 11,69 Mio. CHF). Die Gründe für den Gewinnanstieg waren nach Angaben des Unternehmens ein höherer Liegenschaftserfolg und ein im günstigen Zinsumfeld tieferer Finanzaufwand. Die Erlöse aus Vermietung erhöhten sich aufgrund der Neubauten um 0,5 Mio. CHF, doch wegen Liegenschaftsverkäufen im Vorjahr fielen Erträge von 0,9 Mio. CHF weg. Somit sank der Erlös aus der Vermietung um 0,4 Mio. CHF. Zugleich ist der Liegenschaftsaufwand um 12,5% bzw. 0,9 Mio. CHF gesunken. Unter dem Strich ist der Liegenschaftserfolg gegenüber dem Vorjahr um +1,7% auf 25,8 Mio. CHF gestiegen. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende aus den Kapitaleinlagereserven von 4.75 CHF pro Aktie.

### SWISS LIFE AM SETZT WACHSTUM FORT

Der Vermögensverwalter Swiss Life Asset Managers zieht eine positive Bilanz über das Geschäftsjahr 2017. In diesem Zeitraum realisierte das Unternehmen europaweit Immobilientransaktionen in Höhe von rund 3,9 Mrd. EUR, in seinen Kernmärkten Schweiz, Deutschland, Frankreich und Grossbritannien wurden Wohn- und Gewerbeimmobilien in Höhe von rund 2,9 Mrd. EUR erworben. In der Schweiz strebt Swiss Life Asset Managers einen weiteren schrittweisen Ausbau des Im-

mobilienbestandes an. Dies erfolgt durch Kauf von Liegenschaften mit hoher Lagequalität und ausgezeichneten Objekteigenschaften in den Nutzungsklassen Wohnen, Büro und Verkauf. Ausserdem lancierte Swiss Life Asset Managers Ende 2017 einen ausschliesslich für qualifizierte Anleger erwerbbaaren Immobilienfonds, der in hochwertige Immobilien in europäischen Grossstädten und Regionalzentren investiert.

### ZUG ESTATES GRUPPE ERHÖHT ERTRÄGE

Die Zug Estates Holding AG meldet, dass innerhalb des vergangenen Geschäftsjahres sowohl der Liegenschaftsertrag (+4,6%) als auch der Marktwert des Portfolios (+9,1%, von CHF 1,29 Mrd. auf CHF 1,41 Mrd.) gestiegen sind. Die im Branchenvergleich tiefe Leerstandsquote von 1,5% konnte gegenüber dem Vorjahr nochmals um 0,3 Prozentpunkte reduziert werden. Auf der Ertragsseite wurde ein um 2,7% erhöhter Betriebsertrag verbucht, und das Konzernergebnis ohne Neubewertungserfolg ist um 8,7% gewachsen. Zurzeit befinden sich Entwicklungsvorhaben im Umfang von 250 Mio. CHF im Bau, wovon drei Viertel dieser künftigen Mietflächen bereits mit langfristigen Verträgen abgesichert sind.

### PROCIMMO MIT 5,7 PROZENT RENDITE

Der «Procimmo Swiss Commercial Fund 56» hat im Geschäftsjahr 2017 eine Anlagerendite von 5,7% erzielt (Stichtag 31.12.2017). Das sind 0,5 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr, wo

ANZEIGE

SIBIRGroup | service

## Einer für alles

**Reparatur, Verkauf und Installation aller Marken** für Küche und Waschraum.

Telefon 0844 848 848,  
Fax 0844 848 850,  
service@sibirgroup.ch



Ihr Partner mit Allmarken-Service

www.sibirgroup.ch

der Fonds mit 5,7% rentierte. Die Eigenkapitalrendite lag nach 6,4% Ende 2016, zum Jahresende 2017 waren es 5,7%. Insgesamt hat der Fund im abgelaufenen Geschäftsjahr Erträge in Höhe von rund 10,2 Mio. CHF erzielt. Das Total der Aufwendungen belief sich auf 3,6 Mio. CHF, somit liegt der Nettoertrag bei 6,6 Mio. CHF.

### HELVETICA PROPERTY INVESTORS BLICKT AUF ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR

Der HSC Immobilienfonds hat im Geschäftsjahr 2017 ein gutes Ergebnis erzielt, wie das Fondsmanagement mitteilt. Seit der Lancierung im Dezember 2016 wurde mit dem Erwerb von zehn Liegenschaften im Wert von 199 Mio. CHF und einer Eigenkapitalrendite von 7,6% ein erfolgreiches erstes Finanzjahr abgeschlossen. Die tiefen Fremdfinanzierungskosten sowie die weiteren Transaktionen in der 2. Jahreshälfte führten dazu, dass die Rendite auf dem investierten Kapital von 4,2% per Mitte Jahr auf 5,2% gesteigert werden konnte. Zudem ist der Vermietungsstand von 90,5% im Juni auf 95,3% am 31. Dezember gesteigert worden. Die Objekte wurden für die zweite Kapitalerhöhung sowie den Jahresabschluss neu bewertet, was gesamthaft zu einer Aufwertung des Portfolios um 0,68% auf 199 Mio. CHF führte.

### HIAG MIT ERFOLGREICHEM GESCHÄFTSJAHR

Aufgrund des guten Ergebnisses 2017 mit einer Nach-

steuerrendite von 7,9% wird der Verwaltungsrat an der ordentlichen Generalversammlung der Hiag Immobilien Holding AG vom 19. April 2018 vorschlagen, die Dividende gegenüber dem Vorjahr um 5,6% zu erhöhen. Die geplante Ausschüttung von 3.80 CHF je Aktie (Vorjahr: 3.60 CHF) soll in Form einer für Privatpersonen mit Wohnsitz in der Schweiz steuerfreien Kapitalrückzahlung erfolgen, so das Unternehmen. Aufgrund von neuen langfristigen Mietverträgen und Entwicklungserfolgen leisteten die Neubewertungen mit 33,3 Mio. CHF (Vorjahr: 20,0 Mio. CHF) einen substanziellen Beitrag zum guten Ergebnis. Insgesamt konnte die Hiag ihr Unternehmensergebnis im Geschäftsjahr 2017 um 23,9% auf 57,5 Mio. CHF (Vorjahr: 46,4 Mio. CHF) und den Gewinn je Aktie auf 7.15 CHF (Vorjahr: 5.80 CHF) steigern.

### EIFFAGE ÜBERNIMMT PRIORA-BEREICH

Die Generalunternehmung Piora AG wird an die französische Eiffage-Gruppe veräussert, teilt das Unternehmen mit. Mit der neuen Eigentümerin will die Piora AG ihre Stellung in der Schweiz weiter ausbauen. Hans-Peter Domanig, Präsident des Verwaltungsrats, sagt dazu: «Wir haben mit Eiffage den idealen Käufer gefunden. Für unsere Kunden bleiben wir der leistungsfähige Partner und für unsere Mitarbeiter bieten sich neue Chancen.» In Zukunft wird sich die Piora Holding AG auf die Immobilienentwicklung rund um den Flughafen und neue internationale Beteiligungen konzentrieren.

### FORTIMO WEITER AUF WACHSTUMS- KURS

Die Fortimo-Gruppe erwirtschaftete 2017 einen Umsatz von 206,3 Mio. CHF (2016: 117,4 Mio. CHF), das Eigenkapital per 31.12.17 beträgt 201,2 Mio. CHF (153,9 Mio. CHF) und die Liegenschaften im Eigenbestand sind Ende 2017 mit 507,6 Mio. CHF (463,2 Mio. CHF) bilanziert worden. Die Eigenkapitalquote ist mit 31,1% (29,5%) sehr solide. Die positiven Kennzahlen widerspiegeln den guten Geschäftsverlauf in den einzelnen Bereichen. Mehrere hundert Wohnungen sind im letzten Jahr realisiert und an neue Mieter oder Eigentümer übergeben worden. Die fertig gebauten Mietliegenschaften bleiben im Eigenbestand der Fortimo. Ferner wurden 2017 einige kleinere Mietliegenschaften an eher peripheren Standorten im Paket veräussert.

### POM+ UND INACTA VEREINBAREN ZU- SAMMENARBEIT

Die pom+ Consulting AG hat eine strategische Zusam-

menarbeit mit dem Zuger IT-Beratungsunternehmen Inacta AG vereinbart. Ziel ist die Entwicklung von immobilien-spezifischen Lösungen, die auf der Blockchain-Technologie basieren. Die Blockchain-Technologie ermöglicht direkte Transaktionen zwischen Sender und Empfänger, ohne einen Intermediär. Gerade für die Immobilienwirtschaft, in der vieles auf genormten und wiederkehrenden Transaktionen beruht, verspricht die Blockchain Effizienzgewinne. Die Partnerschaft steht für Immobilien-, Technologie- und IT-Lösungskompetenz aus einer Hand.

### TECHNOLOGIEPARK BASEL VERDOPPELT SEINE FLÄCHE

Der Technologiepark Basel wurde Mitte März mit rund 3000 m<sup>2</sup> zusätzlicher Fläche eröffnet, wie es in einer Medienmitteilung des Kantons Basel-Stadt heisst. Neu sind 34 neue Büros und Gemeinschaftsräume für innovative Jungunternehmen aus den Bereichen Life Sciences, ICT, chemische Industrie, Umwelt- und Energietechnolo-

ANZEIGE

#### Gesucht zum Kauf

Im Auftrag unserer Mandantin suchen wir

- Immobilienfirma  
Liegenschaftsverwaltung
- Portfolio Liegenschaftsverwaltung  
schwergewichtig Mietliegenschaften

Im Raum Zürich, Zürichsee und Zürcheroberrand

Kontakt:  
BDO AG, Schiffbaustrasse 2, 8031 Zürich  
Tel. +41 44 444 37 55, marcel.jans@bdo.ch  
www.bdo.ch

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung





# Möchten Sie eine **Entkalkungsanlage** ausprobieren?

**WEICHES WASSER 1 JAHR ERLEBEN –  
DANACH ENTSCHIEDEN:**

Mit dem flexiblen **KalkMaster-Probeabo**  
können Sie die Enthärtungsanlage weiter  
mieten, kaufen oder wieder zurückgeben!



Doppelenthärtungsanlage KM2  
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose  
Info-Hotline



0800 62 82 82

 **KalkMaster**  
*das Abo gegen Kalk*



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



**Atlis AG**  
Althardstrasse 70  
8105 Regensdorf  
Tel. 043 388 85 41

**Atlis AG**  
Schlössliweg 4  
4500 Solothurn  
Tel. 032 628 28 00

gie sowie Nanotechnologie verfügbar. Es ist nach 2014 bereits das zweite Mal, dass der Technologiepark Basel erweitert wird. Die anhaltend grosse Nachfrage nach Labor- und Büroflächen in Basel habe dazu geführt, dass der Grosse Rat und der Regierungsrat des Kantons Basel-Stadt einer erneuten Erweiterung zugestimmt haben. Ausserdem entsteht rund um den Technologiepark der neue Stücki Park der Swiss Prime Site Immobilien AG. Auf dem Areal soll ein Zentrum für Innovation, Wissen, Einkauf und Erlebnis geschaffen werden.

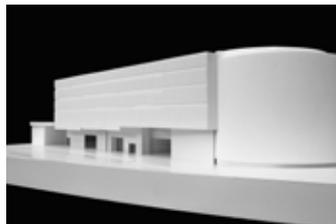
**PROJEKTE**

**BAUBEWILLIGUNG FÜR KANTONSSPITAL ST. GALLEN**



Das Kantonsspital St. Gallen (KSSG) (Bild: Stadt St. Gallen) soll saniert werden, ausserdem ist der Neubau des Ostschweizer Kinderspitals geplant. Für diese beiden Projekte wurden nun die Baubewilligungen erteilt. In der ersten Etappe sollen das Bettenhochhauses 07A und eine zentrale Tiefgarage erstellt werden. Das Baugesuch beinhaltet einen dreigeschossigen Sockelbau mit zwei Hochhäusern an den Rändern und ging als Gewinner aus einem zweistufigen Projektwettbewerb hervor. Das Bauvorhaben wird gestaffelt in den nächsten zehn Jahren umgesetzt.

**VERKEHRSHAUS LUZERN PLANT NEUBAU**



Das Verkehrshaus der Schweiz in Luzern plant mit Gigon/Guyer Architekten ein neues Mehrzweckgebäude (Bild: PPR/Gigon/Guyer) mit Ausstellungsraum und Büroflächen für den Eigenbedarf und für Drittmieter. Der Neubau soll die Schienenhalle 1 aus dem Jahr 1959 ersetzen. Der Ersatzneubau sei notwendig, weil sowohl das bestehende Bürogebäude an der Lidostrasse als auch die Schienenhalle baufällig seien und nicht mehr den heutigen Anforderungen genügen, teilt das Verkehrshaus mit. Die Baukosten betragen rund 36 Mio. CHF. Die Baueingabe ist Mitte April 2018 vorgesehen; der Bezug ist frühestens im Dezember 2020 geplant.

**AREAL ROSENAL SOLL WIRTSCHAFTSSTANDORT WERDEN**



Der Kanton Basel-Stadt hatte das rund 4700 m<sup>2</sup> grosse Areal Rosental zwischen Messegelände und Badischem Bahnhof im Jahr 2016 erworben, was damals der grösste Immobiliendeal in der Geschichte des Kantons war. Nun gab der Regierungsrat bekannt, dass das ehema-

lige Industrieareal zu einem Wirtschaftsstandort werden soll, auf dem sich beispielsweise die Hauptquartiere international tätiger Firmen, hochwertige Unternehmensdienstleistungen oder auch Forschungsnutzungen ansiedeln sollen. Zurzeit werden die Grundlagen für ein städtebauliches Areal-Leitbild erarbeitet, ab Sommer will man einen ersten Bebauungsplan vorbereiten.

**PERSONEN**

**HEV ERHÄLT NEUEN DIREKTOR**



Die Verbandsführung des HEV Schweiz hat Makus Meier zum Nachfolger des altershalber zurücktretenden HEV-Direktors Ansgar Gmür

gewählt. Der 56-jährige Meier ist seit 1993 für die Wirtschaftskammer Baselland, als Leiter KMU-Verbandsmanagement und KMU-Dienstleistungen tätig. Seit 2000 als Vizedirektor und ab 2008 als stellvertretender Direktor.

**RETO BORNER TRITT ZURÜCK**



Bei BFW Liegenschaften kommt es zu einem Wechsel im Management. CEO Reto Borner verlässt das Unternehmen, um sich vermehrt privaten Projekten zu widmen, teilt die Immobiliengesellschaft mit. Borner habe in den letzten siebeneinhalb Jahren – zuerst als CFO und im letzten Jahr als CEO – zur erfolgreichen Entwicklung der Firma beigetragen, heisst es weiter. Wer sein Nachfolger wird, ist derzeit noch nicht bekannt.

ANZEIGE

# Co-Working-Spaces und das Recht

Die Nachfrage nach Co-Working-Spaces steigt weiter. Vorzugsweise werden die Modelle der Untermiete und des Betreiber- bzw. Managementvertrags angewendet. Nachfolgend werden Möglichkeiten der rechtlichen Umsetzung erläutert.



Co-Working-Spaces sind Büroarbeitsplätze, die fix oder flexibel, oft auch nur für eine befristete Zeit, gemietet werden (Bild: 123rf.com).

SERAINA KIHM\*

**STEIGENDE NACHFRAGE.** Co-Working-Spaces sind ein relativ junges Phänomen, das derzeitige Gesellschaftstrends widerspiegelt – innovativ, individuell oder auch kreativ, dynamisch, digital – und die Anzahl Freischaffender sowie selbständig Erwerbender weiter steigen lässt. Co-Working-Spaces sind Büroarbeitsplätze, welche fix oder flexibel, oft auch nur für eine befristete Zeit, gemietet werden. Je nach Angebot und Vereinbarung sind sie mit Telefon-/Internetanschluss, Drucker, Schreibtisch und weiterem Mobiliar ausgestattet. Nachfrager von solchen Co-Working-Spaces sind hauptsächlich Start-ups sowie kreative oder andere örtlich ungebundene, flexible Berufsgruppen. Solche wollen in der Regel nicht ganze Büroflächen mit Nebenräumen mieten, sondern nur das, was sie tatsächlich nutzen, und von der bereits bestehenden Infrastruktur und Ausstattung profitieren können.

Aufgrund der steigenden Nachfrage haben sich diverse Firmen auf das Anbieten von Co-Working-Spaces spezialisiert. Entweder sind diese Firmen Eigentümer

oder aber selbst bereits Mieter von Geschäftsliegenschaften. Aus Sicht des Eigentümers kann das Modell der Co-Working-Spaces aus verschiedenen Gründen lukrativ sein. Höhere Renditen, kürzere vertragliche Bindung, Möglichkeit von Zwischennutzungen, alternative (bzw. neue) Nutzungsmöglichkeiten bei allfälliger Überkapazität von klassischen Büroflächen sowie geringere Anforderungen an Unterhalts- und Ausbaustandards seien exemplarisch aufgeführt. Hingegen ist mit erhöhtem Verwaltungsaufwand zu rechnen. In der Praxis sind zwei Vertragsmodelle vorherrschend, einerseits das Modell Untermiete und andererseits der Betreiber- bzw. Managementvertrag. Wie die vertragliche Ausgestaltung dieser zwei Varianten im Detail aussehen kann und worin die wesentlichen rechtlichen Stolpersteine liegen, wird nachfolgend dargestellt.

**KONZEPT UNTERMIETE.** Bei diesem Konzept hat es drei Beteiligte: erstens der Vermieter (Eigentümer), zweitens der Mieter (und Untervermieter) und Betreiber der Co-Work-

ing-Spaces, und drittens der Untermieter und Nutzer von Co-Working-Spaces.

Im Zusammenhang mit dem Konzept Untermiete stellen sich insbesondere die folgenden Fragen: (a) Ist ein Co-Working-Arbeitsplatz ein Geschäftsraum i. S. v. Art. 253a OR? (b) Wie kann das Zustimmungserfordernis des Vermieters zur Untervermietung nach Art. 262 OR praktikabel ausgestaltet werden? (c) Wie ist mit der Problematik des übermäßigen Gewinns aus Untermiete am besten umzugehen?

(a) Gegenstand eines Mietvertrages kann eine bewegliche oder unbewegliche (Wohnungen, Geschäftsräume etc.) Sache sein. Im Zusammenhang mit Co-Working-Spaces ist der Begriff der Raummiete entscheidend, da andernfalls das gemietete Objekt nicht den Regeln betreffend Missbrauchsschutz (Kündigungs- und Mietzinsschutz) untersteht. Als Raum wird dabei ein mehr oder weniger horizontal wie vertikal geschlossenes, mit dem Boden verbundenes und auf eine gewisse Dauer angelegtes Gebäude oder ein abgetrennter Teil davon verstanden. Ohne raumab-

grenzende Funktion ist die Qualifikation als Raum ausgeschlossen. Inwieweit einer Baute die Raumeigenschaft zukommt, hängt nicht nur von deren Beschaffenheit ab, sondern auch von der Art ihrer Nutzung.

» Aus Sicht des Eigentümers kann das Modell der Co-Working-Spaces aus verschiedenen Gründen lukrativ sein.«

Gemäss vereinzelter Rechtsprechung und aufgrund von Sinn und Zweck der Rechtsgrundlagen gilt etwa eine sog. «Shop-in-Shop-Miete» oder die «Stuhlmiete» bei einem Coiffeursaloon im Sinne der Miete eines Arbeitsplatzes als Raummiete, auch wenn die überlassene Fläche nicht durch Zwischenwände abgetrennt wird. Vor diesem Hintergrund dürfte ein ausgestatteter Arbeitsplatz innerhalb einer Bürofläche bzw. in einem Geschäftsraum einen Co-Working-Space darstellen und damit den Regeln betreffend Missbrauchsschutz unterstellt sein.

(b) Wie eingangs festgestellt, richtet sich das Angebot von Co-Working-Spaces im Besonderen an Personen und Unternehmungen, die für ihre Anfangs-

phase oder für eine relativ begrenzte Zeit einen voll ausgestatteten Arbeitsplatz benötigen. Damit gehen viele Untermieterwechsel einher. Das Gesetz (Art. 262 OR) verlangt bei der Untervermietung die Zustimmung des Vermieters, welcher diese

aber nur aus bestimmten, wichtigen Gründen verweigern darf. Die Zustimmung ist in der Regel auf ein konkretes Untermietverhältnis beschränkt, womit eine Änderung oder ein Wechsel des Untermieters der erneuten Zustimmung des Vermieters bedarf. Da dies für keine Partei praktikabel ist, bietet sich die Möglichkeit an, die Zustimmung des Vermieters in genereller Form einzuholen.

Alternativ könnte der Untervermieter vom Vermieter vertraglich davon entbunden werden, bei jedem Wechsel des Untermieters erneut um Zustimmung zu ersuchen. Schliesslich ist es auch denkbar, dass der Vermieter vorgängig auf Mitteilung der Untervermietung und deren Bedingungen verzichtet. Voraussetzung dafür ist ein hohes Mass an Vertrauen zwischen Vermieter und Mieter. Durch eine klare Zweckumschreibung im Hauptmietvertrag kann das Risiko einer unerwünschten, unerlaubten Nutzung des Mietobjekts eingeschränkt werden. Denn nach Art. 262 Abs. 3 OR haftet der Untervermieter gegenüber dem Vermieter, dass der Untermieter die Sache nicht anders gebraucht, als es dem Mieter selbst gestattet ist. Der Ver-

mieter kann den Untermieter hierzu auch unmittelbar anhalten. Eine Nichtbeachtung dieser Pflicht berechtigt den Vermieter darüber hinaus zur ordentlichen oder, gestützt auf Art. 257f OR, ausserordentlichen Kündigung des Hauptmietverhältnisses.

(c) Der Vermieter kann seine Zustimmung zur Untermiete verweigern, wenn beispielsweise die Bedingungen der Untermiete im Vergleich zu denjenigen des Hauptmietvertrages missbräuchlich sind (Art. 262 Abs. 2 lit. b OR). Diese Bestimmung gilt im Übrigen nicht nur für Wohn- und Geschäftsräume, weshalb sie auch bei einer allfälligen Nicht-Qualifikation als Geschäftsraum für die Co-Working-Spaces zur Anwendung kommt. Ein allfälliger Missbrauch kann etwa aus der Differenz der Mietzinsen aus dem Hauptmiet- und Untermietverhältnis resultieren. Der Untervermieter soll insbesondere keinen übermässigen Gewinn durch die Untervermietung erzielen, jedoch darf er einen gewissen Zuschlag zum Mietzins erheben. Wo die Grenze der Missbräuchlichkeit liegt, ist umstritten und vom konkreten Einzelfall abhängig.

Lediglich Zusatzkosten in Form von finanzierten Mehrleistungen oder erbrachten Dienstleistungen (inkl. einer moderaten Risikoprämie) können gerechtfertigt sein, wie zum Beispiel die Möblierung oder die Zurverfügungstellung von Einrichtungsgegenständen und Büroinfrastruktur wie Drucker, Anschlüsse etc. Gemäss Bundesgericht ist die Erhöhung des Untermietzinses um 20% gegenüber dem Hauptmietzins für eine vom Mieter möblierte Wohnung zuläs-

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY  
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

● SWISSINTERACTIVE  
● the visual company



sig; ein Gewinn zwischen 30% und 40% hingegen missbräuchlich. Co-Working-Spaces zeichnen sich gerade dadurch aus, dass der Mieter eine (kaum oder nur gering ausgebaute) Bürofläche anmietet und diese für die Nachfrager von Arbeitsplätzen funktionstüchtig ausstattet und erschliesst sowie weitere Zusatzdienstleistungen anbietet (z. B. Empfang, Verwaltung und Sitzungszimmer sowie Förderung des fachlichen Austauschs durch das Angebot von Events und Veranstaltungen).

„**Betreiber- bzw. Managementverträge sind Innominatkontrakte, also gemischte Verträge mit Elementen hauptsächlich aus dem Auftrags-, Werk- und Mietvertragsrecht.**»

Vor diesem Hintergrund erscheint es durchaus angemessen und vertretbar, dass ein Anbieter von Co-Working-Spaces seine Zusatzleistungen und -risiken durch einen Zuschlag zum Mietzins abgeltet bzw. vergüten lässt. Wie hoch dieser Zuschlag

im Einzelfall sein darf, um Art. 262 Abs. 2 lit. b OR nicht zu verletzen, kann nicht abschliessend beurteilt werden. Zwar würde die Offenlegung des Untervermietungsgewinn sowie eine nachvollziehbare Begründung der Zusatzkosten in jedem Fall die Gefahr einer Kündigung durch den Vermieter deutlich verringern, doch dürfte dies in der Praxis kaum Anwendung finden. Will der Mieter hingegen den von ihm geforderten Untermietzins seinem Vermieter nicht preisgeben, stellt sich die Frage, ob eine Vereinbarung im Hauptmietvertrag zulässig ist, gemäss welcher der Vermieter seine Blankozustimmung erteilt und damit den Untervermieter ermächtigt, die Höhe des Untermietzins frei festzulegen, ohne eine Kündigung des Hauptmietverhältnisses wegen Missbräuchlichkeit befürchten zu müssen. Aufgrund

des allgemein geltenden Grundsatzes der Vertragsfreiheit dürfte eine solche vertragliche Regelung zwar zulässig und im Zusammenhang mit Co-Working-Spaces durchaus sinnvoll sein. Da es sich aber um einen Vorausverzicht auf einen Rechtsan-

spruch vor Kenntnis des konkreten Einzelfalls handelt, ist im Zweifelsfall von dieser Vorgehensweise abzuraten.

**KONZEPT BETREIBER- BZW. MANAGEMENTVERTRAG.** Auch beim Modell Betreiber- bzw. Managementvertrag hat es drei involvierte Parteien (Eigentümer, Betreiber sowie Nutzer von Co-Working-Spaces). Ebenso werden mehrere Vertragsverhältnisse begründet, nämlich der Betreibervertrag zwischen dem Betreiber der Co-Working-Spaces und dem Eigentümer und der eigentliche Mietvertrag zwischen dem Eigentümer (als Vermieter) und dem Nachfrager nach Co-Working-Spaces (als Mieter). Anders aber als beim Konzept Untermiete, bei welchem der Eigentümer einen konstanten Mietzins erhält, gesichert durch den Hauptmietvertrag mit dem Mieter und Betreiber von Co-Working-Spaces, ist er hier beteiligt am Erfolg und Verlust aus dem Betrieb des Mietobjekts als Co-Working-Space durch den beauftragten Betreiber.

Betreiber bzw. Managementverträge sind Innominatkontrakte, also «gemischte Verträge» mit Elementen hauptsächlich aus dem Auftrags-, Werk- und Mietvertragsrecht. Diese können innerhalb der Schranken der gesetzlichen Rahmenbedingungen aufgrund der in der Schweiz geltenden Vertragsfreiheit frei ausgestaltet werden. Der genaue Dienstleistungsumfang ergibt sich dabei aus dem konkreten Vertragsverhältnis. Vorzugsweise werden die einzelnen Leistungen in einem Leistungskatalog aufgeführt. Typischer Vertragsinhalt ist die Vermietung von Arbeits- und Büroinfrastruktur, allenfalls mit Sitzungs- und Konferenzzimmer, die Organisation von Unterhalt und Reinigung sowie Vermarktung der Co-Working-Spaces, die Zurverfügungstellung des Reservationssystems sowie die Erbringung sämtlicher übrigen Dienstleistungen, welche für einen reibungslosen Betrieb erforderlich sind.

Der Betreiber vertritt dabei den Eigentümer gegenüber den Nachfragern von Co-Working-Space und wird in aller Regel beauftragt, Verwaltungsfunktionen, inklusive Inkasso, sowie die operative Führung im Zusammenhang mit dem Angebot von Co-Working-Spaces zu übernehmen. Ausserdem wird der Betreiber die Nutzung der Co-Working-

Spaces überwachen und kontrollieren und den Eigentümer über allfällige Vorfälle informieren. Er hat weiter insbesondere für eine gute Auslastung und optimale Unterhaltung der Arbeitsplätze besorgt zu sein sowie einen massgeschneiderten Service anzubieten. Der Betreiber fungiert für die Nachfrager von Co-Working-Space auch als Ansprechpartner bei Problemen und Schwierigkeiten.

Für den Betrieb, die Verwaltungstätigkeit und die Dienstleistungserbringung erhält der Betreiber vom Eigentümer eine erfolgsabhängige Entschädigung. Dies kann von den Mietzinseinnahmen oder dem erzielten Gewinn abhängig gemacht werden, und Auslagen können – je nach Vereinbarung – separat entschädigt werden.

Darüber hinaus wird ein Betreiber- oder Managementvertrag für Co-Wor-

king-Spaces weitere Bestimmungen enthalten, beispielsweise betreffend Vertragsdauer und Kündigung, Haftung und Unterhaltspflichten.

**FAZIT.** Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Co-Working-Spaces fokussieren sich vermehrt Firmen auf das Anbieten von flexiblen Arbeitsplätzen. Von diesem Trend können wiederum Eigentümer von Büroliegenschaften profitieren. Die gängigsten zwei Konzepte für die Vermietung von Co-Working-Spaces sind das Konzept Untermiete (der Eigentümer hat einen konstanten und sicheren Mietertrag aus dem Hauptmietverhältnis und einen geringeren administrativen Organisationsaufwand) und das Konzept Betreiber- bzw. Managementvertrag (der Eigentümer als Anbieter von Co-Wor-

king-Spaces partizipiert am Gewinn und trägt das Risiko betreffend Vermietung und erfolgreichem Betrieb von Co-Working-Spaces und kann auf das Know-how des spezialisierten Betreibers von Co-Working-Spaces zurückgreifen, muss dem Betreiber dafür aber eine erfolgsabhängige Entschädigung vergüten). Für den Entscheid hinsichtlich eines der beiden Modelle dürften die Präferenzen und die Investitionsstrategie des Eigentümers (stabiles Einkommen oder höhere Gewinnchancen mit gleichzeitig höherem Risiko) mitentscheidend sein. ●



**\*SERAINA KIHM**

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei CMS von Erlach Poncet AG und Absolventin des Masters in Advanced Studies UZH in Real Estate. Sie ist spezialisiert auf Immobilienrecht.

ANZEIGE



**Universität  
Zürich** UZH

**CUREMhorizonte**

**Jetzt kostenlos anmelden!**

**curem.uzh.ch**

**Form > follows > Life**

**Menschliches Verhalten im Raum:  
evidenzbasierte Gestaltung von Gebäuden und Städten.**

**Öffentlicher Anlass, 30. Mai 2018, 17.30–19.30 Uhr, Universität Zürich, Aula**

Referate:

- Behavioural Science meets Architecture and Planning
- Evidence based learning from existing Buildings
- Neuroscience for better space
- How to create urban design economies?

**CUREM – Bildung für die Immobilienwirtschaft**  
Center for Urban & Real Estate Management

# Nichts ist für die Ewigkeit

Moderne Modul- und Temporärbauten genügen den hohen Anforderungen an Ökologie und Bauphysik und können problemlos umgenutzt, erweitert oder an neuen Standorten wieder aufgebaut werden.



Pavillon Innovationspark Dübendorf mit Aussichtsplattform: Anlaufstelle und Treffpunkt für Wirtschaft, Investoren, Dienstleister und private Besucher (Bild: Blumer-Lehmann AG, Gossau).

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

**ARCHITEKTUR AUF ZEIT.** Temporäre Bauten entstehen als vorübergehende Behelfsbauten in Not- oder Krisensituationen, als Veranstaltungs- und Festbauten, als Filmkulissen und Bühnenarchitektur oder als temporäre Unterkünfte bei Baustellen und Baustelleneinrichtungen. Auch bei Grossveranstaltungen wie Olympische Spiele, Sportweltmeisterschaften, Weltausstellungen und Expos spielen temporäre Bauten eine immer grössere Rolle, weil nicht jedes Stadion und jedes Ausstellungsgelände nachgenutzt werden kann.

Es gibt markante Beispiele, die als temporäre Bauten geplant und gebaut wurden. Das wohl berühmteste ist der Eiffelturm, gebaut für die Weltausstellung 1889 in Paris, sollte er sich als Demonstrationsobjekt die Leistungsfähigkeit der französischen Ingenieurskunst präsentieren. Die ursprünglich vorgesehene Standzeit war auf etwa fünf Jahre veranschlagt. Was wäre heute Paris ohne Eiffelturm? Undenkbar. Auch Zürich hat eine berühm-

te Langzeit-Temporärbau: das Globusprovisorium an der Bahnhofbrücke. Als Übergangslösung für die Filiale an der Bahnhofstrasse 7 1960 erstellt, steht sie nun bald 60 Jahre standhaft auf der Papierwerdinsel in der Limmat. Nun hat der Stadtrat von Zürich kürzlich bekannt gegeben, dass das Langzeitprovisorium endlich abgerissen werden soll.

» Temporär- und Modulbauten aus Holz sind kostensicher, flexibel sowie nachhaltig – und angenehm behaglich.«

MIGGA HUG, BLUMER-LEHMANN AG, GOSSAU/SG

**ORT DER VERBINDUNG.** Eine ganz besondere und interessante Temporärbau wurde vor gut einem Monat auf dem Areal

des Flugplatzes Dübendorf eröffnet: Der Pavillon Innovationspark Zürich. Dieser neue Innovationspark soll eine Plattform für Forschung, Entwicklung und Innovation schaffen mit dem Ziel, das Wissen der Zürcher Hoch- und Fachhochschulen mit der Privatwirtschaft zusammenzuführen. Als erstes Gebäude konstruiert und sozusagen das Herz des Areals gilt

der Info-Pavillon. Der futuristisch anmutende Entwurf stammt vom Architekturbüro FAT aus Luxemburg. Als Totalunternehmer betraute der Kanton Zürich als Bauherr die über die Landesgrenzen hinaus bekannte Holzbaufirma Blumer-Lehmann AG aus Gossau. Konzipiert als

Modulbau, mit einer zusätzlichen Gebäudehülle überstülpt, überzeugte das Projekt im öffentlichen Wettbewerb als

Totalunternehmerangebot. Der neue Pavillon beherbergt Büros, hat eine Café-Bar, sozusagen als ersten zentralen Treffpunkt des Parks, und stellt auch Ausstellungsflächen bereit. Eine Dachterrasse ist ebenfalls für die Öffentlichkeit frei zugänglich.

Der neue Pavillon soll für die Besucher eine hohe Aufenthaltsqualität bieten. Dazu Architekt und ehemaliger Mitarbeiter des Totalunternehmers Frank Stolz: «Die Idee war, den Pavillon als offenes Stadtmöbel für die neue städtebauliche Situation an diesem Ort zu gestalten. Mit Hilfe der Aussichtsplattform wird die Sicht auf das Areal und das Alpenpanorama bewusst in Szene gesetzt.» Produktion und Ausbau der Raummodule erfolgte im Werk von Blumer-Lehmann.

Vor Ort stülpten die Monteure das primäre und sekundäre Holztragwerk über die vorgefertigten Holzmodule. Zwischen Haupttragwerk und der Fassadenverkleidung aus Latten ist eine transparente, lichtdurchlässige Membrane aufgebracht, die auch als Wetterschutz dient. Totalunternehmer Blumer-Lehmann AG ist bei dieser Temporärbaute nicht nur Generalunternehmer, Holzbauplaner und Produzent, sondern auch Vermieter des Gebäudes. Nach der vorgesehenen Laufzeit von acht Jahren soll der futuristische Pavillon wieder demontiert werden und die eingesetzten Raummodule samt Gebäudehülle stehen dann für einen anderen, neuen Zweck bereit.

#### MOBILER SCHULRAUM MIT WOHLFÜHLKLIMA.

Gewöhnlich benötigt die Planung von Schulhäusern viel Zeit. Mit modularen Schulprovisorien oder temporären Ergänzungsbauten können Gemeinden innerhalb kurzer Zeit hochwertige Schulräume bereitstellen. Ein Beispiel aus der Zuger Gemeinde Baar beweist dies auf eindrückliche Art. Seit längerem platzt das Schulhaus Wiesental aus allen Nähten. Zudem genügte das bestehende Gebäude den heutigen Anforderungen hinsichtlich Komfort, Wärmeschutz, Energieverbrauch und Erdbebensicherheit längst nicht mehr. Eine neue moderne Schulanlage erfordert viel Zeit für Planung, Bewilligungsverfahren und Umsetzung.

Eine rasche Zwischenlösung musste her. Temporärbau- und Modulbauspe-

zialist Blumer-Lehmann erarbeitete in kürzester Zeit ein Schulprovisorium aus 33 Holzbaumodulen. Die auch optisch ansprechende temporäre Schulbaute ergänzt mit sechs hellen, grosszügigen Klassenzimmern das bestehende, alte Schulhaus.

Im Produktionswerk in Gossau wurden die einzelnen Module gemäss dem genau definierten Ausbaustandard vorgefertigt und mit der Haustechnik ausgerüstet. So erfolgten auf der Baustelle nur noch die Montage- und Anschlussarbeiten sowie einige Fertigstellungen. In Baar brachte wenige Wochen vor Schulbeginn im Sommer 2017 der Montagekran an zwei Tagen die fertigen, zehn Tonnen schweren Module von den Lastwagen an die vorgesehenen Baustandorte. Bereits am Abend des zweiten Tages stand der mit vielen Ausbauteilen bestückte, dreigeschossige «Rohbau» des vollwertigen, kleinen, neuen Schulhauses.

Nebst den bereits erwähnten sechs Schulräumen beinhaltet der Temporärbau vier Gruppenräume, ein Vorbereitungszimmer, ein Aufenthaltszimmer für die Lehrerschaft sowie mehrere Abstellräume und die sanitären Anlagen. Das neue Schulhaus hält alle gesetzlichen und normativen Vorgaben und Richtlinien ein und erfüllt die hohen Anforderungen an Ökologie, Raumklima, Energieverbrauch, Bauphysik und Schallschutz.

**FLEXIBLE UND NACHHALTIGE LÖSUNGEN.** Schulbehörden, Städte und Gemeinden sowie weitere Organisationen und Private stehen oft vor speziellen Herausforderungen, weil sich Bedingungen und Umfeld rasch verändern. Auch Unterkünfte für Flüchtlinge sind ein brisantes Thema. Die Gemeinden benötigen oft schnell temporäre Lösungen. Auch da sind Element- und Modulbauten oft eine gute Lösung, wie das Asylzentrum im Grosshof in der Gemeinde Kriens zeigt.

Trotz sorgfältiger und überlegter Schulplanung kommt es immer wieder vor, dass die Schülerzahlen in einem Orts- oder Stadtteil stetig ansteigen, während sie in anderen Gebieten stabil sind oder gar sinken. «Hier sind flexible Lösungen gefragt, also temporäre Schulräume, die sich solchen Veränderungen anpassen und keine langwierigen Planungs- und

## Ihr Portfolio in guten Händen. Wir schaffen Mehrwert durch ganzheitliches Denken.

Markstein bietet für private wie auch institutionelle Investoren umfassende Portfoliodienstleistungen an – von der Analyse über die Strategieentwicklung bis hin zum Controlling. Um optimale Renditen zu erzielen, analysieren wir die Chancen und Risiken und erarbeiten eine auf den Kunden zugeschnittene Anlagestrategie. Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Erfahrung, unserem persönlichen Netzwerk und wertvollen Synergien.

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



# Alte Bodenheizungen preisgünstig reinigen oder sanieren

Fussbodenheizungen zählen heute zum Standard, doch bis zu den Neunzigerjahren waren sie noch ein gehobenes Ausstattungsmerkmal. Dementsprechend wenig Erfahrung hatte man mit dem wichtigsten Bauteil einer solchen Anlage, dem wasserführenden Rohr. Zu Beginn des Fussbodenheizungsbooms war das Kunststoffrohr nicht viel besser als ein «Gartenschlauch», aus diesem Grunde nehmen die Schadenfälle auch stetig zu.



Reinhard Wolf, Servicetechniker und Leiter Service bei Airmax Swiss: «Ich bin immer wieder erstaunt, welche Menge an Schlamm sich in einer Bodenheizung sich im Laufe der Jahre ansammelt. Kein Wunder, dass dadurch die Heizleistung abnimmt».

## Die Vorteile einer professionellen Heizungssanierung

- Spürbare Energieeinsparung, da die Wärmeübertragung wieder ungehindert effizient ist
- Umweltfreundliche Sanierung ohne Bedarf an zusätzlichen Rostschutzmitteln
- Anlagensanierung ohne Schmutz im Haus oder Wohnung

- Die vorhandene Verunreinigungen werden entfernt
- Natürliche Schutzschichtenbildung im Heizsystem
- Sicherer Schutz vor Korrosion und Verschlämmung bei Bodenheizungen, Deckenheizungen, Heizverteiltern und Radiatoren
- Spürbare Energieeinsparung, da die Wärmeübertragung wieder ungehindert effizient ist



Zuerst werden die verstopften Rohre der Bodenheizung gereinigt und anschliessend versiegelt, so dass wieder ein langjähriger und energiesparender Heizbetrieb gewährleistet ist.

## Gründe einer Verschlämmung

Die Verschlämmung und Zersetzung von Fussbodenheizungen wird durch Korrosionsvorgänge an den Metallen in der Heizung hervorgerufen. Sobald das Heizungswasser eine erhöhte Leitfähigkeit aufweist und Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Korrosion, also zum Rosten der Heizung von innen. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Die Rostbildung fördert jedoch den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse. Sauerstoff kann in die Heizung durch Dichtungen, Regelventile, Pumpen, Ausdehnungsgefässe und durch Kunststoffrohre der Fussbodenheizung gelangen. Wenn Sauerstoff konstant in die Heizung eindringt, kommt es früher oder später zur Verschlämmung von Heizkreisen. Die Verschlämmung der Heizkreise ist eine Ansammlung von Rost und Korrosionsprodukten, die zuerst vom Heizungswasser mitgetragen werden und sich dann an schlechter durchströmten Stellen in der Heizung absetzen.

## Reinigen nicht nur spülen

Die Beseitigung von Verschlämmung in der Heizung erfordert Vorsicht und ein profes-

sionelles Vorgehen. Einfaches Durchspülen der Heizung mit Leitungswasser kann zum Verdichten der Verschlämmung führen. Das laminare Wasser ohne Turbulenzen entfernt beim einfachen Durchspülen Schmutz und Schlamm nur oberflächlich. Der beim anschliessenden Befüllen der Anlage im Wasser enthaltene Sauerstoff erwirkt, dass sich die nicht ausgespülten Schlammrückstände in den Heizschlangen sehr schnell wieder entwickeln. Eine erneute und noch grössere Verschlämmung binnen 3–4 Jahren ist die Regel. Eine professionelle Heizsystemreinigung verursacht nicht zwingend höhere Kosten, verlängert aber die Periode einer erneuten Verschlämmung um 20–25 Jahre.

## Sanft sanieren und die Funktion nachhaltig sicherstellen

Zur einer erfolgreichen Reinigung gehört eine sanfte Sanierung mit einer Versiegelung der Rohre von innen. Dies ist eine effektive Massnahme, um die erneute Verschlämmung und den zunehmenden Verschleiss der Heizschlangen zu verhindern. Wenn die Korrosion in der Heizung nach Beseitigung der Verschlämmung weiter

geht, ist nicht nur eine erneute Verschlämmung die Folge. Es kann zu Rohrbrüchen, Kesselschäden, Schadensfällen an Wärmetauscher oder Heizgeräten kommen. Aus diesem Grund wendet Airmax Swiss seit vielen Jahren das patentierte Gamma-tech-Versiegelungsverfahren an, welches die Heizschlangen innen mit einer Versiegelungsschicht versieht. Diese Versiegelung schützt die Heizschlangen zuverlässig und verlängert einen sicheren Betrieb um Jahre. Eine Analyse des Heizungswassers gibt Immobilienverwaltern eine Information über den Verschlämmungsgrad und den Zustand ihres Heizsystems. Ein Test des Heizungswassers lohnt sich auf jeden Fall. Detaillierte Infos: [www.airmaxswiss.ch/gratis-wassertest.aspx](http://www.airmaxswiss.ch/gratis-wassertest.aspx)

## Weitere Informationen

Airmax Swiss  
Heizsystemreinigung & Energietechnik  
Pünten 4  
8602 Wangen  
Tel. 0848 848 828  
[info@airmaxswiss.ch](mailto:info@airmaxswiss.ch)  
[www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch)  
Schweizweit 10 Filialen



Schulraumprovisorium in Baar: Nach wenigen Monaten Planungs- und Bauzeit war die dreigeschossige Temporärbaute pünktlich zum Schulbeginn 2017 bezugsbereit (Bild: Blumer-Lehmann AG, Gossau).

Bewilligungsverfahren oder (zu) grosse Investitionen erfordern», sagt Migga Hug, der Leiter Verkauf GU-Leistungen und Modulbau der Blumer-Lehmann AG. Migga Hug betont weiter, dass solche flexiblen Temporärbauten auch aus ökologischer Sicht sinnvoll seien: «Die Holzmodule lassen sich bis zu zehn Mal in immer neuen Kombinationen und Dimensionen verbauen – und zwar über einen langen Zeitraum. Sogar bis zu 50 Jahre sind möglich.» Zur Finanzierung von Modulbauten bieten sich je nach Situation Leasing oder Kauf an.

**FREIRAUM FÜR IDEEN.** In sich rasch verändernden Städten hat es Platz für neue bauliche Ansätze. Die sogenannte ephemere, also vergängliche Architektur ist deshalb wieder im Aufwind. Zeitlich begrenzte Architektur gibt es seit Jahrhunderten. Man denke nur an die temporären Fest- und Theaterbauten des Barock. Ausschlaggebend für ephemere Bauten und Konstruktionen sind Orte, die sich

im Zuge von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Begebenheiten verändern.

**» Die vielen und oft visionären Einsatzmöglichkeiten von Modul- und Temporärbauten haben für die Bauherren eine hohe Kosten- und Terminalsicherheit.«**

MIGGA HUG, GESCHÄFTSLEITUNG BLUMER-LEHMANN AG

Plötzlich entstand Freiraum, etwa auf verlassenem Industrie- und Gewerbearealen, der neu besetzt werden konnte, weil noch keine dauerhafte neue Nutzung vorhanden war.

Anders als bei herkömmlicher Architektur, die meist auf eine dauerhafte Nutzung und Präsenz angelegt ist, kann man Dinge ausprobieren und testen. Das macht solche Bauten nicht nur für den Architekten spannend. Die Menschen in

Städten sind fasziniert davon, wenn etwas Neues da ist und nach einiger Zeit wieder verschwindet. Das hat nicht zuletzt einen ähnlichen Ereignischarakter wie die barocken Festbauten aus früherer Zeit. Temporäre Architektur bietet zudem viele Möglichkeiten zur Partizipation. Die Bauten sind einfacher konstruiert als dauerhafte Gebäude und können leicht umgebaut werden. ●



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

# «Der Markt wird wachsen»

Enrico Uffer, Geschäftsführer der Uffer AG, hat mit der Quadrin-Serie ein modulares Holzbausystem entwickelt, das sich in Höhe und Breite anpassen lässt. Im Gespräch mit Immobilia erklärt er die Vorteile dieses variablen Systems.

DIETMAR KNOPF

Enrico Uffer lehnt an einem Stapel Brett-schichtholz in seiner 72 Meter langen und 33 Meter breiten Fertigungshalle am Ortsrand von Savognin. Hier fügen er und seine Mitarbeiter die Holzhaus-Serie «Quadrin» zusammen, die aus drei Typen besteht. Die kleinste Einheit «Mono» eignet sich als Ferienhaus, Büro oder kleines Besucherzentrum. Den mittleren Typ «Modul» kann man beispielsweise als Hotel nutzen. Der grösste Typ «Event» eignet sich als Pressezentrum, Showroom oder als repräsentative Unterkunft für Sportveranstaltungen.

**– Wodurch wurde Ihre Faszination für den Holzbau geweckt?**

– Enrico Uffer: Ich führe unser Familien-Unternehmen in der vierten Generation. Während meiner Kindheit wurde am Mittagstisch oft über den Holzbau gesprochen. Diese Gespräche waren sicherlich ein Grund dafür, dass ich früh eine Sensibilität für den Werkstoff Holz entwickelt habe.

**– Wie ist die Uffer AG entstanden?**

– 1902 war das Gründungsjahr des Unternehmens. Damals machte mein Ururgrossvater eine kleine Zimmerei auf, heute beschäftigen wir rund 80 Mitarbeiter. Ich übernahm die Firma 2006, nachdem ich von einem längeren Auslandsaufenthalt zurückgekehrt bin.

**» Schiffscontainer waren unsere Vorbilder. Die Quadrin-Module sind standardisiert, stapelbar, selbsttragend sowie einfach verlad- und transportierbar.»**

**– Was sind Ihre unternehmerischen Ziele für dieses Jahr?**

– Mehr Wachstum ist in unserer Randregion eher schwierig. Dafür müssten wir mehr in den grösseren Wirtschaftsregionen präsent sein. Einen ersten Schritt in diese Richtung haben wir bereits gemacht, indem wir eine Zweigstelle in Maienfeld eröffneten. Eine Ausnahme ist das Quadrin-Holzbausystem «Event». Besonders mit dem Vertrieb dieses Produkts können wir über die regionalen Grenzen hinausgehen.



**BIOGRAPHIE ENRICO UFFER**

(\*1971) hat eine Lehre als Zimmermann absolviert und sich danach zum Holzbau-techniker TS und Eidg. Dipl. Betriebswirtschaftler weitergebildet. Heute ist er Geschäftsführer und Inhaber der Uffer AG.

**– Ihr kleinstes Modul «Mono» wird überwiegend als Ferienhaus genutzt. Gibt es auch Kunden, die dauerhaft darin leben wollen?**

– Ja, dies sind vor allem ältere Menschen, denen ihr Haus nach dem Auszug der Kinder zu gross geworden ist. Bei diesem

Modul bieten wir verschiedene Grundriss-Abmessungen an, die Bruttogeschossflächen reichen von rund 40 bis 120 m<sup>2</sup>.

**– Wie gross ist die Preisspanne?**

– Die kleinste Einheit beginnt bei rund 140 000 CHF. Doch es ist ähnlich wie beim Autokauf, man kann sich zahlreiche Extrawünsche erfüllen, die natürlich mehr kosten. Neuerdings gibt es auf unserer Webseite einen Konfigurator, damit können sich Interessenten ein Haus nach ihren Bedürfnissen zusammenstellen.

**– Welche Rückmeldungen bekommen Sie von Käufern, die seit mehreren Jahren im Quadrin wohnen?**

– Ich hörte von Eigentümern, die sich vor vier Jahren ein «Mono» kauften, dass sie immer noch sehr zufrieden sind. Dennoch sollte sich jeder genau überlegen, ob er ein «Mono»-Haus als Erstwohnsitz wählt. Die Grundfläche ist kleiner als in «normalen» Häusern, was bedeutet, dass man seinen Platzbedarf einschränken muss.

**– Wie reagieren die Gemeinden, wenn Kunden nach einem erschlossenen Grundstück für das «Mono» fragen?**

– Jede Gemeinde entscheidet anders. Je nach Grösse des Moduls sagen manche Gemeinden, dass es sich nicht mehr um ein temporäres Gebäude handelt. Dann müssen die Kunden ein normales Baubewilligungsverfahren einreichen.

**– Gibt es Unterschiede bei den Unterhaltskosten im Vergleich zu anderen Häusern?**

– Die Unterhaltskosten bewegen sich in einem ähnlichen Rahmen wie bei konventionellen Mehrfamilienhäusern. Wir bauen ja mit denselben Materialien und derselben Bautechnik. Zudem halten wir uns an sämtliche SIA-Normen und Garantiefrieten.

**– Wer muss für die Wasser-, Strom- und Sanitäranschlüsse sorgen?**

– Unsere Häuser werden mit einem Installationsschacht inkl. Technikleitungen geliefert, den wir während der Montage nur öffnen müssen, um sie mit den Anschlüssen auf dem Grundstück zu verbinden. Geheizt wird mithilfe einer Wärmepumpe oder Pelletheizung.

**– Heute reden alle von Digitalisierung. Welche Rolle spielt sie im Holzbau?**

– Generell ist die Holzbaubranche bereits sehr weit in der Digitalisierung, da

wir fast alle Produktionsprozesse elektronisch steuern. Wir zeichnen jedes Gebäude dreidimensional bis zur kleinsten Schraube. Anschliessend werden alle Holzbauteile in unserer CNS-Anlage bis auf einen halben Millimeter genau hergestellt.

**– Unsere Gesellschaft wird zunehmend mobiler. Spüren Sie diese Entwicklung auch auf der Nachfrageseite?**

– Ja, diese Tendenz spüren wir sehr stark, insbesondere bei der steigenden Nachfrage nach den Haustypen «Modul» und «Event». Alles wird immer schneller, kaum jemand plant heute noch länger als für zehn oder 15 Jahre. Die Zeiten, als man Häuser mit einem Nutzungshorizont von mindestens 50 Jahren baute, scheinen sich schleichend zu verändern.

**– Wie beurteilen Sie die Zukunft von temporären Holzhäusern?**

– Wir gehen davon aus, dass der Markt weiterwachsen wird, weil sich immer mehr Kunden möglichst lange alle Optionen offenhalten wollen. Haben sie dann endlich eine Option gewählt, bleibt sie nicht für die nächsten 30 Jahre gültig. Also mit anderen Worten, die Verbindlichkeit in unserer Gesellschaft schwindet langsam. Und diese Entwicklung fördert den Absatz von temporären Bauten. ●



**DIETMAR KNOPF**

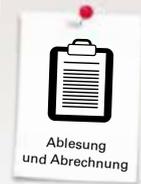
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilienia.

ANZEIGE



# 7000

Immobilienverwaltungen vertrauen auf Service nach Mass von Techem.



**techem**

Von der Inbetriebnahme der Energie- und Wassermessgeräte über die Erstellung des Messkonzeptes bis zur Ablesung und Abrechnung bietet Techem Ihnen den umfassenden Rundum-Service. Wir stehen Ihnen jederzeit professionell zur Seite.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstr. 55, 8902 Urdorf · Tel.: 043 455 65 00 · info@techem.ch · www.techem.ch

# Flexibel bauen für die Zukunft

Die Hybridbautechnik bietet viele Vorteile. Mit einer intelligenten Auswahl von konzipierten Massivmodulen können beinahe jede Art von Gebäuden gebaut werden – schnell, massiv und nachhaltig.



Trotz Massivmodulbau wurde eine hohe Komplexität erreicht: Inselspital, Bern.

ANDREAS LINIGER\* ●

**DER MODULBAU SETZT NEUE STANDARDS.** Die Hybridbautechnik erlaubt es, unterschiedlichste Wünsche bezüglich Gebäudeanforderungen und Nutzungsdauer zu erfüllen. So können einerseits kurzfristige Raumbedürfnisse schnell und kostengünstig realisiert werden und andererseits sich stetig wandelnden zukünftigen Bedürfnissen mit höchster Flexibilität begegnet werden. Flexibilität gewinnt auch unter dem Aspekt der steigenden Nachfrage nach nachhaltigen Immobilien an Bedeutung. Flexible Massivmodulbau-Lösungen bieten in diesem Zusammenhang die einmalige Chance, die Raumnutzung durch das schnelle Umsetzen, das vereinfachte Anpassen und die Wiederverwendung gleichzeitig hinsichtlich wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ökologischer Aspekte zu optimieren. So können die Gebäude – ganz im Sinne der Brundtland-

Definition von nachhaltiger Entwicklung – den Bedürfnissen der heutigen Generation gerecht werden, ohne die Möglichkeit zukünftiger Generationen einzuschränken, deren eigenen Bedürfnissen nachzukom-

tige Effekte wie die Kosten für Unterhalt, Umbau oder schliesslich Gebäudeabbruch, sowie Aspekte anderer Nachhaltigkeitsdimensionen (Ökologie, Gesellschaft) in den Fokus.

**„Auf eine dynamische Nachfrage folgt ein dynamisches Angebot. Es ist der nächste Schritt für die Baubranche, eine Zukunft mit unzähligen Möglichkeiten.“**

men. Oft steht bei Projekten ein Bauherr nun vor der Entscheidung, ob ein konventioneller Bau oder ein Hybridbau die bessere Lösung für die Erfüllung seiner Raumbedürfnisse darstellt. Dabei rücken neben den kurzfristigen finanziellen Vor- und Nachteilen wie Erstellungskosten und Erstellungsdauer zunehmend auch langfris-

**KLARE VORTEILE FÜR DEN HYBRIDBAU.** Ein Vergleich zwischen Massiv- und Hybridbau zeigt, dass sich zum Beispiel durch die notwendigen Stahlstützen gewisse architektonische Einschränkungen ergeben. Auch wurde die geringere Massivität von Modulgebäuden teilweise als negative Auswirkung auf das Wohl-

befinden beurteilt. So wurde etwa der sommerliche Wärmeschutz als leicht schlechter als bei konventionellen Massivbauten eingestuft.

Diesen Schwächen begegnet der Hybridbau einerseits mit Betonböden, welche die Wärmespeicherkapazität der Bausubstanz klar erhöhen (so genannte Massivmodulbauten). Ebenfalls kann die höhere terminliche, räumliche und infrastrukturelle Flexibilität gegenübergestellt werden. Hybridbauten ermöglichen zum Beispiel den Umbau eines bestehenden Gebäudes während des laufenden Betriebs, denn hochwertige Provisorien können innert kürzester Zeit und mit wenig Platzbedarf vor Ort errichtet werden. Zudem sind die Lärm- und Staubbelastungen in der Umgebung der Baustelle durch die Vorfertigung in

den Produktions- und Fertigungshallen weniger intensiv und kürzer.

In wirtschaftlicher Hinsicht zeigt ein Kostenvergleich, dass die Erstellungskosten bei der Hybridbautechnik im Vergleich zur konventionellen Stahl-Beton-Bauweise in einem durchschnittlichen Fall etwas tiefer oder gleichauf liegen. Während der Bauphase fallen geringere Komfort- und Ertragseinbussen an, da die Erstellungsdauer deutlich kürzer ist. In der Nutzungsphase sind kaum Unterschiede zu erkennen, und der Rückbau kann bei Wiederverkauf sogar zum Gewinngeschäft werden. Zudem wirken sich flexible Finanzierungsmodelle wie das Leasing-Modell von DM Bau positiv auf die Finanzierungssicherheit aus.

Die Vorteile des Hybridbaus im Bereich Umwelt ergeben sich einerseits

durch die direkte Wiederverwendungsmöglichkeit der Gebäude und andererseits durch einen niedrigeren und weniger energieintensiven Materialeinsatz bei der Erstellung. Als Herausforderung erweist sich der Transport der Massivmodule. Verglichen mit dem Massivbau fallen kurzfristige Hochfrequenzen bei der Anlieferung an den Bestimmungsort an. Dies aufgrund der möglichen Übergrößen. Diese Lieferung entfällt bei der Massivbauweise, sie fällt aber in der Gesamt-CO<sub>2</sub>-Bilanz nicht stark ins Gewicht. ●



**\*ANDREAS LINIGER**

Der Autor ist Leiter Marketing bei der DM Bau AG.

ANZEIGE

## PRÄVENTION IM BÜRO

### Sich informieren dauert nur eine Tasse lang.

Erfahren Sie in wenigen Minuten mehr über Sicherheit und Gesundheit im Büro. Zum Beispiel über Rutschgefahren und deren finanzielle Folgen. [praevention-im-buero.ch](http://praevention-im-buero.ch)



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössische Koordinationskommission  
für Arbeitssicherheit EKAS

# Experten zu Rate ziehen

Treten an einem Bauwerk Mängel auf, kommt es oft zu Diskussionen zwischen den Parteien. Wenn diese keine Einigung finden, kann ein Fachexperte mit einem Gutachten zur Klärung beitragen. Doch dabei sollte man folgende Punkte beachten.



Mit der Entnahme einer Probe prüft der Fachexperte die Qualität des Verputzes (Bild: SMGV).

RAPHAEL BRINER\*

**URSACHE KLÄREN.** In unserer Welt muss alles möglichst schnell geschehen und günstig zu haben sein. Das gilt auch für das Bauwesen, obwohl jedem klar sein müsste, dass Zeit- und Preisdruck trotz grössten Bemühens aller Beteiligten nicht zum bestmöglichen Ergebnis führen. Enttäuschung beim Bauherrn kann die Folge sein, weil das Resultat nicht seinen Erwartungen entspricht.

Selbstverständlich ist der herrschende Druck nicht die einzige Ursache für – reale oder vermeintliche – Baumängel und -schäden. Diese können auch auf unrealistische Planung, mangelhaftes Material oder unsachgemässe Ausführung zurückzuführen sein.

**AUS NEUTRALER WARTE.** Treten Mängel auf, stellt sich die Frage, wer dafür verantwortlich ist und daher für die Korrektur aufkommen muss. Darauf eine Antwort zu geben, kann den Fachexperten aus dem

jeweiligen Gewerk obliegen. Diese prüfen die Situation aus neutraler Warte und erstellen objektive Gutachten über die Ursachen des Mangels.

**„Im Markt tummeln sich zahlreiche Anbieter, teilweise mit bunten Websites, die viel versprechen oder einen offiziellen Charakter vorgaukeln.“**

Der Zweck eines solchen Gutachtens ist es, den Schadensmechanismus aufzuzeigen und auch mögliche Schadensursachen auszuschliessen. Daraus können die nötigen und sinnvollen technischen Massnahmen zur Sanierung abgeleitet werden. Auf dieser Grundlage lassen sich die weiteren baulichen Schritte planen.

**Achtung:** Ein technisches Gutachten gibt keinesfalls eine Empfehlung dazu ab, ob rechtliche Schritte eingeleitet werden sollen oder nicht. Es weist auch keine

Schuld zu. Allenfalls kann es helfen, dass Prozessrisiko abzuschätzen.

**NICHT IMMER SERIÖS.** Wer im Internet nach Anbietern von Bauexpertisen sucht, wird rasch fündig. In diesem Markt tummeln sich zahlreiche Anbieter, teilweise mit bunten Websites, die viel versprechen

oder einen offiziellen Charakter vorgaukeln. Für den Bauherrn ist es nicht ganz einfach, die geeigneten herauszupicken. Der Begriff Fachexperte ist in der Schweiz rechtlich nicht geschützt, sodass sich im Prinzip jeder und jede so nennen und Gutachten beziehungsweise entsprechenden Schulungen anbieten darf. Damit ein

Fachexperte seine Aufgabe kompetent erledigen kann, sollte er folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Eine hohe Qualifikation im Beruf wie die Meisterprüfung und mehrere Jahre Praxis auf dieser Stufe.
- Aktuelle Tätigkeit in der entsprechenden Branche.
- Bekanntheit in der Branche.
- Fundierte und nachweisbare Ausbildung zum Fachexperten.
- Stetige Weiterbildung.
- Gute Ausdrucksfähigkeit schriftlich und mündlich.
- Mediative Fähigkeiten.

Es empfiehlt sich, vor dem Auftrag an einen Fachexperten zu prüfen, ob er über diese Qualifikationen und Eigenschaften verfügt. Wenn ein Anbieter die entspre-

chenden Informationen auf seiner Website oder anderen Unterlagen nicht aufführt, ist Vorsicht geboten.

**GEMEINSAME LÖSUNG ANSTREBEN.** Grundsätzlich vermitteln die Berufsverbände der Baubranche auf ihrem Gebiet qualifizierte und neutrale Fachexperten. Der Schweizerische Maler- und Gipserunternehmer-Verband SMGV beispielsweise bietet eine entsprechende Ausbildung an, die einen Qualitätsstandard gewährleistet. Er rekrutiert gezielt die Besten ihres Metiers als Fachexperten. Die Kandidaten müssen einen Eignungstest absolvieren und nach der Schulung eine Prüfung bestehen. Danach ist regelmässige Weiterbildung Pflicht.

Wenn ein Bauherr einen Fachexperten mit einem Gutachten über einen Schadenfall beauftragen möchte, macht es Sinn,

zuerst das Gespräch mit den anderen involvierten Parteien (Planer, Ausführer, eventuell Lieferant) zu suchen. Gelingt es, sich auf die Erstellung eines gemeinsamen Gutachtens oder gar eines rechtlich bindenden Schiedsgutachtens zu einigen, erleichtert dies das Finden einer sinnvollen und allseits akzeptierten Lösung.

Wird einseitig ein sogenanntes Partei-gutachten ohne Beizug der anderen Parteien erstellt, stehen die Chancen auf eine einvernehmliche Lösung schlechter, was zu juristischen Streitigkeiten und damit hohen Kosten führen kann. ●



**\*RAPHAEL BRINER**

Der Journalist und Redaktor ist Bereichsleiter Fachzeitschrift und Kommunikation des SMGV.

ANZEIGE

# ALL-IN

## FLUMROC COMPACT PRO

Für die Verputzte Aussenwärmedämmung.

«ALL-IN» Jetzt mit  
**BONUS**

Für die Flumroc-Dämmplatte  
COMPACT PRO.

Liegenschaftseigentümer und  
Bauherrschaften profitieren direkt.



[www.flumroc.ch/allin](http://www.flumroc.ch/allin)



# Vielfältige Berufsbilder

Am 12. März 2018 konnte der SVIT Young zum zweiten Mal seinen Berufsinformationsanlass erfolgreich durchführen. Ziel des Anlasses ist es, den Sekundarschülern einen optimalen Einblick in die Immobilienwelt zu verschaffen.



Eindrücke vom Berufsinformationsanlass 2018.

**SARAFINA GREDIG & SINAN SARI\*** .....  
**VIRTUELLE MÄNGELSUICHE.** Der Anlass wurde wie letztes Jahr an einem Nachmittag direkt am Zürcher Hauptbahnhof in der Pädagogischen Hochschule Zürich durchgeführt. Dabei waren nicht nur die Schüler, sondern auch deren Eltern oder andere Begleitpersonen eingeladen. Nach einer allgemeinen Begrüssung im Plenum und der Vorstellung des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) durch den Präsidenten, Dieter Beeler, wurden allgemeine Informationen über die kaufmännische Lehre in der Immobilienbranche präsentiert.

Im zweiten Teil wurden die Schüler in drei Gruppen aufgeteilt und besuchten drei verschiedene Posten à 40 Minuten,

die ihnen die Branche interaktiv näherbrachten. Die Begleitpersonen wurden

**» Die Förderung von jungen Immobilien-tätigen liegt uns stark am Herzen.«**

SINAN SARI

inzwischen durch die Berufsbild-Verantwortliche des SVIT Zürich, Yamilée Schwitler, über die Weiterbildungsmöglichkeiten informiert und durften sich

anschliessend bei den folgenden Posten einen Einblick verschaffen.

Beim Yousty-Posten konnten sich die Schüler entweder mit verantwortlichen Personen der OKGT (Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien) austauschen und Fragen stellen oder von spannenden Erfahrungen der SVIT

Young Mitglieder aus deren eigener Lehre profitieren. Zusätzlich wurden jeweils von allen Schülern noch Bewerbungsfo-

Mit der neusten Technologie ermöglichen die SVIT Young den Teilnehmern mittels VR-Brille in eine virtuelle Wohnungsabnahme einzutauchen und sich als Fachexperte in der Mängelsuche zu üben. Das Ziel war, den Jugendlichen den Beruf auf spielerische Art näherzubringen.

Abschliessend wurden den Schülern drei Wohnungsbesichtigungen vorgeführt, die mit Schauspielern inszeniert wurden. Dabei hatten Sie die Aufgabe, die Wohnung an einen der drei Interessenten zu vergeben und ihre Entscheidung mit positiven wie auch negativen Argumenten zu begründen. Die Auswahlmöglichkeiten zwischen der jungen Gitarristin, dem Grossvater mit Zigarre, begleitet durch seinen Hund Theo und der Mutter mit ihren zwei Kleinkindern versetzen die Teilnehmer in ein Alltags-

szenario, wobei bereits branchenspezifisches Denken gefordert war.

Nachdem jede Gruppe alle Posten besucht hatte, kamen nochmals alle im Plenum zusammen. Jeder hatte nun die Möglichkeit, noch offene Fragen aufzuschreiben, die anschliessend von vier kompetenten Personen beantwortet wurden.

**AUSBLICK.** Der SVIT Young blickt gerne auf einen erfolgreichen Anlass zurück, der erneut vor dem Event ausgebucht war. Und schätzt es sehr, dass sein Engagement sowohl von der Branche als auch den Teilnehmern positiv aufgenommen wird. Der SVIT Young steht für eine junge dynamische Gruppe, die sich durch ihr Engagement, ihre Flexibilität und nötige Professionalität auszeichnet. Aufgrund dieser Flexibilität versucht sie,

ihre Anlässe ständig zu verbessern und an die Bedürfnisse der Anspruchsgruppen anzupassen. Wollen Sie sich bereits für den nächsten Berufsinformationsanlass informieren oder haben Sie Verbesserungsvorschläge? Auf unserer Webseite [www.svit-young.ch](http://www.svit-young.ch) können Sie gerne mit uns Kontakt aufnehmen. ●



**\*SARAFINA GREDIG**  
Die Autorin ist Ambassador des SVIT Young Zürich.



**\*SINAN SARI**  
Der Autor ist Vorsitzender des SVIT Young Zürich.

ANZEIGE

**Forster AG**  
Zentweg 21 | 3006 Bern

Telefon +41 31 931 45 61  
Telefax +41 31 931 45 28

info@forsterag.net  
www.forsterag.net

**FORSTER**

- Tankrevisionen
- Tankdemontagen
- Tanksanierungen
- Treibstoff- + Chemietanks
- Leitungsbau
- Neutankanlagen
- Kontrollen / Wartungen
- Regenwassertanks

Für sicher Lösungen rund um den Tank



## Ausschreibung/Inserat

### Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2018

Im November 2018 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 7. April 2016.

<b>Daten</b>	13. – 14. November 2018 (schriftlicher Teil) 15. – 16. November 2018 (mündlicher Teil)
<b>Prüfungsort</b>	Kloten ZH
<b>Prüfungsgebühr</b>	CHF 2'900.–
<b>Anmeldeschluss</b>	31. Mai 2018 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden. Sie können sich unter folgenden Link für die Prüfung anmelden: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW  
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich  
Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99, E-Mail [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)



## Publication/Annonce

### Examen professionnel de courtière/ courtier en immeubles 2018

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière/ courtier en immeubles aura lieu en novembre 2018. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 7 avril 2016.

<b>Dates de l'examen</b>	13 et 14 novembre 2018 (partie écrite) 15 et 16 novembre 2018 (partie orale)
<b>Lieu de l'examen</b>	Lausanne
<b>Taxe d'examen</b>	CHF 2'900.–
<b>Clôture des inscriptions</b>	31 mai 2018 (timbre postal)

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

ou commandés à l'adresse suivante :

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (cseei)  
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne  
Téléphone: 021 601 24 80, E-Mail [info@cseei.ch](mailto:info@cseei.ch)



## Pubblicazione / Avviso

### Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2018

Nel mese di novembre 2018 si terrà l'esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 27 marzo 2017 e le Direttive emanate in 7 aprile 2016.

<b>Date dell'esame</b>	13 – 14 novembre 2018 (scritto) 15 – 16 novembre 2018 (orale)
<b>Luogo dell'esame</b>	Centro Istruzione PC Monte Ceneri
<b>Tassa d'esame</b>	CHF 2'900.–
<b>Termine d'iscrizione</b>	31 maggio 2018 (timbro postale)

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

oppure può essere ordinato presso:

CEPSEI  
Via Beltramina 19b, 6900 Lugano  
Telefono: 091 971 00 97, E-Mail: [info@cepsei.ch](mailto:info@cepsei.ch)

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

Anmeldung über [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch) oder per E-Mail an [info@svit-sres.ch](mailto:info@svit-sres.ch)

29.05.2018	Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung (Bewi-Zyklus)
07.06.2018	Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum (Bewi-Zyklus)
13.06.2018	Immobilien und Steuern
19.06.2018	Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase (Bewi-Zyklus)
04.07.2018	Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)
18.09.2018	Schadensbilder und deren Sanierung (Bewi-Zyklus)
02.10.2018	Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

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



## SEMINARREIHE

### KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS MAI – OKTOBER 2018

#### INHALT

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

#### PROGRAMM

- Modul 1, Di, 29.05.2018: Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
- Modul 2, Do, 07.06.2018: Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Modul 3, Di, 19.06.2018: Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase
- Modul 4, Mi, 04.07.2018: Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Modul 5, Di, 18.09.2018: Schadensbilder und deren Sanierung

- Modul 6, Di, 02.10.2018: Vermarktung und Marktmiete

#### ZIELPUBLIKUM

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

#### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

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

#### TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

**IMMOBILIEN UND STEUERN  
13.06.2018**

**INHALT**

Nach einer kurzen Übersicht über die immobilienrelevanten Steuerarten zur Einordnung der Probleme werden anhand von Fallbeispielen und Gerichtsentscheidungen die Mechanismen der Besteuerung bei Immobilien illustriert und erläutert.

**ZIELPUBLIKUM**

In der Immobilienbranche tätige Personen, die mit Steuerfragen konfrontiert sein können.

**REFERENTEN**

- Prof. Dr. iur. Silvia Hunziker, Richterin am Verwaltungsgericht des Kantons Zürich, 2. und 3. Abteilung, Lehrbeauftragte der Universität Zürich und der Kalaidos Fachhochschule
- Dr. iur. Roman J. Sieber, Rechtsanwalt, Sieber Rechtsanwälte, Zürich, Ersatzrichter am Steuerrekursgericht des Kantons Zürich

**VERANSTALTUNGORT UND -ZEIT**

Holiday Inn Zürich Messe  
Wallisellenstrasse 48  
8050 Zürich  
09.00 bis 16.30 Uhr

**TEILNAHMEGEBÜHR**

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

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

– Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.

– Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.

– Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

ANZEIGE

## ➤ Spürbare Entlastung beim Verwaltungsaufwand

- Keine Administration von Kautionskonten mehr
- Kein lästiges Kopieren der Mietverträge und Ausweise
- Schnelle Online-Abwicklung inklusive Bonitäts-Prüfung



 **Aduno  
Kaution®**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe

**Kostenlose Hotline:**

📞 **0800 100 201**

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

# Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

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

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

### ☉ SACHBEARBEITERKURSE

#### SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Ostschweiz

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

##### SVIT Solothurn

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

### ☉ ASSISTENZKURSE

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

##### SVIT Aargau

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

##### SVIT Bern

30.04.2018 – 08.09.2018  
15.10.2018 – 26.01.2019  
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT Ostschweiz

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

##### SVIT Solothurn

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

##### SVIT Zentralschweiz

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

##### SVIT Zürich

08.05.2018 – 10.07.2018  
Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon  
16.08.2018 – 15.11.2018  
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

##### SVIT Aargau

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

##### SVIT Zürich

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

#### ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

##### SVIT Aargau

23.04.2018 – 18.06.2018  
Montag, 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT Basel

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

##### SVIT Bern

19.04.2018 – 14.06.2018  
25.10.2018 – 13.12.2018  
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT Ostschweiz

24.04.2018 – 22.05.2018  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ, St. Gallen

##### SVIT Ticino

Autunno 2018  
Martedì, ore 18.00 – 20.30  
Gordola

##### SVIT Zürich

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

#### ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

##### SVIT Aargau

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

##### SVIT Basel

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

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Graubünden

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

##### SVIT Ostschweiz

Modul 1: 24.05.2018 – 12.06.2018  
Modul 2: 14.06.2018 – 05.07.2018  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00 – 21.15 Uhr  
KBZ St. Gallen

##### SVIT Zentralschweiz

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

##### SVIT Zürich

Modul 2: 05.04.2018 – 14.06.2018  
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

##### Modul 1: 03.09.2018 – 12.11.2018

Montag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

## ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Zürich

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

## KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

##### SVIT Aargau

07.06.2018 – 28.06.2018  
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr  
Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT Basel

05.03.2018 – 19.03.2018  
Montag, 17.15 – 20.30 Uhr  
NSH Bildungszentrum, Basel

##### SVIT Bern

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

##### SVIT Graubünden

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

##### SVIT Ostschweiz

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

##### SVIT Zentralschweiz

05.12.2018 – 19.12.2018  
Montag und Mittwoch,  
18.30 – 21.00 Uhr  
Luzern

##### SVIT Zürich

16.11.2018 – 30.11.2018  
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

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

### SVIT Swiss Real Estate School SA

09.05.2018 – 13.06.2018

Examen: 27.06.2018

A 10 minutes de la gare de Genève

05.09.2018 – 10.10.2018

Examen: 31.10.2018

A 10 minutes de la gare de Lausanne

## ► SRES BILDUNGSZENTRUM

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

## SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

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

## LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

## LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

## LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND

## BACHELOR OF ARTS IN REAL ESTATE

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

## MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

## Für die Romandie

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

## In Ticino

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

## ► REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

## REGION AARGAU

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

## REGION BASEL

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

## REGION BERN

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

## REGION OSTSCHWEIZ

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

## REGION GRAUBÜNDEN

Regionale 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](mailto:svit-graubuenden@svit.ch)

## REGION ROMANDIE

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

## REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO, solothurnorientierter Teil BE Feusi Bildungszentrum Sandmattstr. 1, 4500 Solothurn T 032 544 54 54; F 032 544 54 55 [solothurn@feusi.ch](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

## REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

## REGION ZÜRICH

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

## OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Geschäftsstelle Josefstrasse 53, 8005 Zürich T 043 333 36 65; F 043 333 36 67 [info@okgt.ch](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## ► BRANCHENKUNDE

## TREUHAND- UND IMMOBILIEN-TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## ANZEIGE



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

Hans ist mit Leib und Seele Hauswart.



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

CAMPOS

MACHT IMMO'S MOBIL. 

# Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



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

Mit einem Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 800 Millionen und mehr als 190'000 ugehörigen Kunden, welche einen Mietwert von CHF 3 Milliarden repräsentieren, ist SwissCaution der Marktführer für die Mietkaution in der Schweiz.

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

0848 001 848  
[www.swisscaution.ch](http://www.swisscaution.ch)

**swisscaution**  
Ihre Mietkaution ohne Bankdepot



Aberegg Consulting

Mehr Mensch. Mehr Qualität.

Die Aberegg Consulting AG, der Begleiter in Ihre berufliche Zukunft!

### **Karriereschritt für Immobilien-Spezialisten!**

Im Auftrag unserer Mandantin, einer sehr soliden, erfolgreichen und gesamtschweizerisch tätigen Bau- und Wohngenossenschaft mit Hauptsitz in Bern, suchen wir, im Rahmen der langfristigen Nachfolgeplanung, Kontakt zu einer erfahrenen Persönlichkeit als

## **Geschäftsführer (w/m)**

### **Ihr neues Wirkungsfeld**

In dieser interessanten Funktion sind Sie für die fachliche, personelle und organisatorische Führung der Genossenschaft verantwortlich. Zusammen mit Ihren Mitarbeitenden setzen Sie die Geschäftsstrategie, das Bauleitbild und den Entwicklungsplan um und rapportieren regelmässig an den Verwaltungsrat. Im Weiteren gehören die Vorbereitung von Budgets, die Ausarbeitung von Führungskennzahlen und weiteren Entscheidungsgrundlagen sowie die Gesamtverantwortung für die Vermietung, Betreuung und Instandhaltung der Objekte zu Ihrem Aufgabengebiet. Die Pflege von Kontakten zu Behörden, Ämtern und Verbänden, die Organisation von Siedlungsversammlungen, der Delegiertenversammlung und von Verwaltungsratssitzungen runden das vielseitige Aufgabengebiet ab.

### **Ihr Idealprofil**

Wir wenden uns an eine Fachperson mit mehrjähriger Berufs- und Führungserfahrung in der Immobilienbranche. Sie haben den Abschluss als eidgenössisch diplomierter Immobilienreuhänder absolviert und/oder bringen einen Master-Abschluss in Real Estate Management mit. Eine unternehmerische, kundenorientierte Denkweise sowie Verantwortungsbewusstsein, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen zeichnet Sie aus. Sie verstehen es, ein motivierendes Umfeld zu gestalten und sind es gewohnt, adäquat mit unterschiedlichen Ansprechpersonen zu kommunizieren. Sehr gute Französischkenntnisse, Reisebereitschaft sowie die Bereitschaft, Verbandstätigkeiten zu übernehmen, sind zentrale Bestandteile dieses Anforderungsprofils.

### **Ihre Perspektiven**

Die Funktion bietet einen umfangreichen Gestaltungsspielraum, in dem Sie zielgerichtet und erfolgreich die Zukunft der Unternehmung mitprägen können.

Details zu dieser interessanten Funktion gibt Ihnen Cornelia Kramer gerne in einem persönlichen Gespräch bekannt. Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an [kramer@aberegg-consulting.ch](mailto:kramer@aberegg-consulting.ch).

Aberegg Consulting AG | Thunstrasse 34 | 3005 Bern  
031 333 80 22 | [www.aberegg-consulting.ch](http://www.aberegg-consulting.ch)

# Demografischer Wandel

Was bedeutet die zunehmende Alterung der Gesellschaft für die Immobilienwirtschaft? Tatsache ist, dass die Schweiz – wie alle Industriegesellschaften – mit einem tiefgreifenden demografischen Wandel konfrontiert ist.



Die Bühne zum Thema demografischer Wandel stand am SVIT-Symposium auch den Jungen offen: Moderator Andreas Meister (links) mit Andri Silberschmidt (Präsident Jungfreisinnige Schweiz) und Alexandros Tyropolis (Gründer und Geschäftsführer der Novac-Solutions GmbH).

**REMI BUCHSCHACHER\*** ● .....  
**MEHRERE SZENARIEN SIND DENKBAR.** Der demografische Wandel lässt als wichtiges Thema niemanden kalt, wie Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz und Moderator zu Beginn des SVIT Real Estate Symposiums betonte. Der Traditionsanlass im Trafo in Baden bot Raum für eine intensive Auseinandersetzung mit diesem facettenreichen Themenkreis.

Die Medien, die Politik und natürlich vor allem die Immobilienwirtschaft ringen um Erkenntnisse aus Studien und Erfahrungen, um den bevorstehenden Entwicklungen auf die Spur zu kommen und Lösungen aufzuzeigen. Sei das global mit Bezug auf eine mögliche Bevölkerungsexplosion, unkontrollierte Migrantenströme oder auf nationaler Ebene mit Schlagworten wie Pendlerströme, alternde

Bevölkerung oder zukünftige Wohnformen. Das diesjährige Symposium unter dem Titel «Immobilien im demografischen Wandel: auf den Punkt gebracht» überliess den Referentinnen und Referenten die Bühne mit der Aufgabe, dieses heisse und brisante Eisen zu schmieden und Antworten zu liefern.

» Es herrscht eine verzerrte Wahrnehmung von der Alterung der Gesellschaft.«

MICHAEL HERMANN, POLITOLOGE

Aber um es vorweg zu nehmen: Einfach ist es nicht, die Vielschichtigkeit des Phänomens einer alternden Gesellschaft zu ergründen. Vor allem die Erkenntnisse aus den Vorträgen liessen erkennen, dass nebst fundiertem Zahlen-

material auch viele Zukunftsvisionen zur Gesamtbetrachtung gehören. Sowohl für die Immobilienwirtschaft, wie auch für den Arbeitsmarkt sind Szenarien denkbar, die von erschreckend auf der einen Seite, bis zu vorhersehbar auf der anderen Seite reichen. So verwunderte es festzustellen, dass die Bedürfnisse der Bevölkerung bei der Befragung über die sozialräumlichen Spannungsfelder erstaunlich nahe zusammenliegen, und zwar unabhängig vom Alter.

Der Politologe Michael Hermann stellte bei seinen Studien fest, dass die Wichtigkeit der Lagemerkmale bei den jungen Menschen nicht viel anders eingeschätzt werden als bei älteren: die Themen ÖV-Erreichbarkeit, ruhige Lage, Nähe zur Natur, Einkaufs-

möglichkeiten, gute Nachbarschaft, Aussicht, Besonnenung Nähe zum Zentrum, durchgrüntes Umfeld, attraktiver Steuerfuss und Nähe zu Schulen wurden dabei von ihm abgefragt. Nur bei der Nähe zu Schulen (für junge Menschen wichtig) und bei der ÖV-Erreichbarkeit (für ältere Menschen wichtig) gab es leichte Unterschiede. «Es herrscht eine verzerrte Wahrnehmung von der Alterung der Gesellschaft», resümierte Hermann.

**JUNGE ZIEHT ES IN DIE STÄDTE.**

Auch in Bezug auf die Durchmischung von Jung und Alt in den Städten räumte das Symposium mit einer verbreiteten Wahrnehmung auf: Peter Meier von der Zürcher Kantonalbank zeigte auf, dass vor allem eine Altersschicht die Städte überschwemmt: die 20- bis 30-Jährigen. Die ältere Bevölkerung sucht die Nä-



Eine schlagende Auflockerung bot die Gruppe Stickstoff.

he der Zentren nicht, sondern versucht möglichst lange in den bisherigen Wohnungen zu bleiben, auch wenn diese

von höchstens 20 Minuten vom vorherigen Wohnort, zeigte Dominik Matter von Fahrländer Partner auf.

» Der demografische Wandel wird den Immobilienmarkt stark prägen.«

PETER MEIER, ZÜRCHER KANTONALBANK

nicht zentrumsnah sind. «Der demografische Wandel wird den Immobilienmarkt stark prägen. Aber es ist ein träger Markt, Änderungen am Gebäudebestand dauern sehr lange», hielt Meier fest. Wenn überhaupt umgezogen wird, dann zieht es die Umzugswilligen nicht sehr weit: Rund 60 Prozent von ihnen bleiben nach einem Umzug in der Region mit einer Fahrdistanz

Auch die Architektur befasst sich intensiv mit dem demografischen Wandel, wie Architekt Carlos Martinez aus Berneck festhielt. Doch die im Moment en vogue stehenden Clus-

ter- oder Serviced-Lösungen hält er nur für eine kleine, vermögende Gesellschaftsschicht als realisierbar. Vielmehr sei die Architektur in der Bereitstellung neuer Lösungen für den vierten Lebensabschnitt gefordert. Er denke dabei vor allem an den Bau neuer Pflegezentren für Demenzkranke, da sich die Anzahl der Betroffenen jährlich erhöhe.

Neben kulinarischen Köstlichkeiten und angenehmen Gesprächen in den Pausen, sorgte die junge Band Stickstoff mit modernen Beats und spektakulären «Visuals» für Auflockerung und einen musikalischen Ausklang des Events. Das Datum für das

Symposium 2019 steht auch schon fest: Es findet am 12. März 2019 statt.



\*REMI BUCHSCHACHER  
Der Autor ist freier Wirtschaftsjournalist mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft in Luzern.

ANZEIGE

**Liegenschaftsverwalter:**  
Die kostenlose Digitalisierung beginnt hier.

[www.online-office24.ch](http://www.online-office24.ch) Tel. 043 266 40 66



## Bestellformular

für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

Einzelabonnement

CHF 78.00

Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang

CHF 58.00

Lehrgang: \_\_\_\_\_

### Adressangaben

Firma \_\_\_\_\_

Name / Vorname \_\_\_\_\_

Strasse / PF \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

### Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen\*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis

CHF 78.00

- weitere Adressen:

CHF 39.00

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ort \_\_\_\_\_

Ort \_\_\_\_\_

Ort \_\_\_\_\_

\* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an [info@edruck.ch](mailto:info@edruck.ch) mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2.5% MWST

# Mehr als Kontakte pflegen

Die diesjährige 10. SVIT Immobilien-Messe in Zürich verbuchte, wie im vergangenen Jahr, ansehnliche Erfolge und konnte den Erwartungen der Besucher gerecht werden. Diese Ausstellung hat sich etabliert und geniesst in der Branche zu Recht grosse Anerkennung.



Die SVIT Immobilien-Messe hat sich zu einem erfolgreichen Branchenanlass entwickelt.

**MARNIE BALDESSARI\*** ●

## AUSSTELLER WAREN ZUFRIEDEN.

In diesem Jahr lud der SVIT Zürich seine Mitglieder, Aussteller und geschätzten Gäste, vom 16. bis 18. März 2018, in die frisch umgebaute und wunderschön renovierte Eventlocation «Lake Side Zürich» ein. Dieser neue Standort wurde gewählt, weil sich das Kongresshaus und die Tonhalle Zürich bis 2020 einer aufwendigen Sanierung unterziehen.

Der Anlass konnte einmal mehr eine beachtliche Anzahl Besucher begrüssen, die trotz des schlechten Wetters aufgeschlossen und gut gelaunt in die Ausstellungsräume strömten. Die neue Eventlocation fand dank der lichtdurchfluteten Räume, des warmen Ambientes und der herrlichen Lage am Zürichsee grossen und positiven Anklang. Und so wurden die drei Tage von allen Beteiligten ausgiebig und intensiv genutzt, um verschiedene Themen zu besprechen, alte berufliche Netzwerke aufzufri-

schen oder neue geschäftliche Verbindungen zu knüpfen. Die Aussteller waren mit den Kontaktaquisitionen sehr zufrieden und standen den Gästen wie immer motiviert und hilfsbereit zur Seite.

Der Freitagnachmittag hat sich mittlerweile zu einem erfolgreichen Branchennetzwerkanlass entwickelt; die meisten führenden Immobilienprofis hatten mit Interesse und Wohlwollen dem Event beigewohnt und erachteten dieses Treffen als einen wertvollen Bestandteil ihrer Business-Jahresagenda.

## BEDEUTUNG GEWACHSEN.

Dieser Veranstaltung schenken viele Teilnehmer immer grössere Beachtung, denn es wird den Besuchern die Möglichkeit geboten, sich über das aktuelle Angebot an Miet- und Kaufobjekten im Raum Zürich zu informieren sowie einen direkten und persönlichen Kontakt mit den fachkundigen Kundenberatern auch dauerhaft zu pfle-

gen. Ein positiver Trend zeichnet sich zunehmend ab: Immer mehr Interessenten stellten konkrete Anfragen und tätigten definitive Reservationen zu bestehenden Projekten und Objekten, erkundigten sich gezielt und vorbereitet zu aktuellen Themen oder suchten vor Ort mit Bedacht einen geeigneten Makler für den Verkauf der eigenen Liegenschaft.

Die diversen Kundenrückmeldungen bestätigten, dass sich das Publikum nicht nur als Zuschauer in einer solchen Ausstellung sieht; Unklarheiten, Auskünfte rund um Immobilien oder individuelle Fragestellungen wurden ausführlich vor Ort besprochen. Ziel erreicht!

**FAZIT.** Die Treue der Mitglieder, Ausstellerunternehmen, Kunden und Besucher bestätigt klar, dass der SVIT Zürich seine Hausaufgaben ernst genommen und sehr gut gemeistert hat. All die bereits erwähnten Erfahrungsberichte sind eindeutige Hinweise,

dass das Konzept und die professionelle Durchführung der SVIT Immobilien-Messe, den Bedürfnissen und hohen Anforderungen der heutigen Zeit gerecht werden und diese zum grössten Teil wirksam und zufriedenstellend abdecken. Luft nach oben gibt es bekanntlich immer, und der SVIT Zürich wird sicherlich bestrebt sein, seine Tätigkeiten, Projekte und Events weiterhin effizient, zeitgerecht und zukunftsorientiert umzusetzen. ●

## 11. SVIT IMMOBILIEN-MESSE 2019

Vom 29. bis 31. März 2019 werden die Tore des «Lake Side» wieder für die Immobilienwelt geöffnet – dieser Termin kann man bereits im Kalender eintragen. Ferner haben die Organisatoren angekündigt, dass die meisten Ausstellerfirmen der Messe bereits wieder ihre Standplätze für das kommende Jahr gebucht und ihre dreitägige Teilnahme zugesagt haben. Weitere Informationen finden Sie unter [www.svit-immo-messe.ch](http://www.svit-immo-messe.ch).



**\*MANUELA BALDESSARI**  
Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.

# Brandschutz in Gebäuden – Die Ausbreitung des Feuers eindämmen



► **Mit der Wahl der richtigen Dämmung kann die Ausbreitung eines Brandes massgeblich eingeschränkt werden. Wichtig dabei sind zwei Faktoren: Das eingesetzte Material darf nicht brennen und sollte ausserdem einen möglichst hohen Schmelzpunkt aufweisen.**

Essen und Trinken ist das wichtigste Grundbedürfnis der Menschheit. Dahinter rangiert an zweiter Stelle bereits die Sicherheit: Der Mensch möchte geschützt sein vor Krieg, Unfällen oder Katastrophen. Zu einer erhöhten Sicherheit können auch Bauherren, Planer oder Architekten beitragen – etwa mit der konsequenten Wahl von Dämmmaterialien, die im Brandfall die Ausbreitung des Feuers verhindern und damit Leib und Leben schützen.

Messungen zeigen, dass sich bei einem Gebäudebrand bereits nach rund vier Minuten Temperaturen von über 800 °C entwickeln. Diese Erkenntnis macht einem auf eindrückliche Art bewusst, wie wichtig die Verwendung der richtigen Baumaterialien ist. Das gilt insbesondere für Dämmungen, die bei Fassaden, Dächern, Böden, Trennwänden oder Lüftungsanlagen eingesetzt werden. Denn nur wenn diese Gebäudeteile der enormen Hitze standhalten, kann die rasante Ausbreitung des Feuers entscheidend gehemmt werden. Beim Brandschutz sind zwei Komponenten massgebend: Die Dämmung muss feuerresistent sein und einen hohen Schmelzpunkt aufweisen. Aber gerade Letzteres ist bei vielen Dämmmaterialien der Knackpunkt: Sie schmelzen bereits bei rund 200 °C. Und ein geschmolzenes Bauteil kann Gebäude und Bewohner nicht mehr vor den Brandeinwirkungen schützen. Auf der sicheren Seite ist, wer Steinwolle-Dämmstoffe von Flumroc einsetzt. Denn diese sind

nicht brennbar und behalten selbst bei Temperaturen von über 1000 °C ihre Festigkeit.

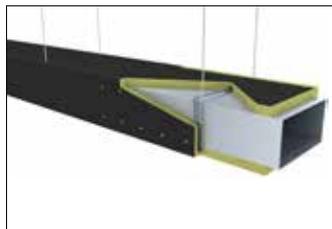
Bei der Wahl von Dämmprodukten sollte das Augenmerk neben dem Brandverhalten auch der Nachhaltigkeit gelten. Diesbezüglich überzeugen die Produkte von Flumroc ebenfalls. Ein Grossteil des verwendeten Gesteins stammt aus dem Bündnerland, was die Transportwege kurz hält. Ausserdem verfolgt Flumroc einen geschlossenen Kreislauf: Produktionsabfälle, Baustellenabschnitte und Steinwolle aus Rückbauten werden als gleichwertiger Rohstoff wiederverwendet. Entsprechend sind nahezu alle Flumroc-Steinwollprodukte mit dem höchsten Label «ECO-1» zertifiziert und eignen sich damit bestens für das Bauen nach Minergie-Eco, für 2000-Watt Areale sowie auch für den Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS).

## Neue Kampagne von Flumroc

Bereits mit der Werbekampagne «Brennt nicht» hat die Flumroc AG aus Flums (SG) darauf aufmerksam gemacht, dass sämtliche ihrer Dämmmaterialien der besten Brandschutzklasse entsprechen: «kein Brandbeitrag/nicht brennbar». Weil dies aber nur eine Komponente des Brandschutzes darstellt und die zweite, jene des Schmelzpunktes, selbst in der Fachwelt noch wenig bekannt ist, hat Flumroc nun eine neue Informationskampagne lanciert: 1000 °C». Sie zeigt, wie wichtig es bezüglich der Sicherheit ist, dass gerade Dämmmaterialien einen Schmelzpunkt von über 1000 °C aufweisen, um die Brandausbreitung einzudämmen. Diese Information wird vom eigens für die Kampagne geschaffenen «Mr. 1000 °C» anschaulich erklärt.

## WEITERE INFORMATIONEN:

info@flumroc.ch  
www.flumroc.ch  
081 734 11 11



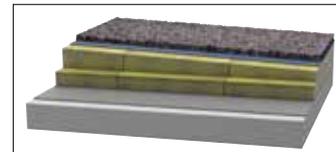
Lüftungsrohre



Holzbau



Leichtbautrennwand



Gefälledach



# Wann lohnt sich eine Tankrevision?

Eine gute Wartung alle 10 Jahre garantiert Betriebssicherheit und dient der Umwelt.

**FORSTER**



Ein revidierter Tank erhöht die Betriebssicherheit und trägt zum Werterhalt der Heizungsanlage bei.

► **Alle 10 Jahre erhalten Hauseigentümer, deren Liegenschaft sich in einer Gewässerschutzzone (S/A/AU/Z) befindet, eine Aufforderung zur Revision ihrer Tankanlage. Bei den Heizöltanks in der Gewässerschutzzone B liegt es in der Verantwortung jedes Eigentümers, dass der Tank früher oder später kontrolliert und/oder gereinigt wird (Eigenverantwortung).**

**EINE REVIDIERTE TANKANLAGE GEWÄHRT SICHERHEIT.** Vor dem Reinigen des Tanks wird das vorhandene Heizöl entnommen. Anschliessend wird der Tank gereinigt und – sofern nötig – schadhafte Stellen ausgebessert oder frisch gestrichen. Zudem überprüft der Fachspezialist den Tankraum, die Produktleitung vom Tank

zum Brenner, die Einfüll-Leitung zum Tank und die Entlüftungsleitung auf Dichtheit, sowie die Apparativen Einrichtungen. Allfällige Korrosionen oder andere Mängel, welche nicht den gültigen gesetzlichen Vorschriften entsprechen, werden mit dem Eigentümer besprochen und wenn immer möglich umgehend behoben. Beim Wiedereinfüllen des Öls empfiehlt sich die Filtration mit einem speziellen 1mü-Filter. Damit wird gewährleistet, dass für die kommenden 10 Jahre der Tank sauber, sicher und gesetzeskonform seine Aufgabe erfüllt.

**SAUBER UND BETRIEBSSICHER.** Die heutigen Heizungsanlagen sind äusserst effizient und sparsam. Lässt der Hauseigentümer alle 10 Jahre den Tank revidieren, legt er



Stahltanks werden mit einer neuen Beschichtung versehen.

die Grundlage für einen störungsfreien Betrieb der Anlage. Zudem leistet er mit einer Tankinnenreinigung einen Beitrag an den Umweltschutz. Und nicht zu vergessen: Das trägt auch zum Werterhalt der Tankanlage bei. Wer beachtet, in den kommenden zwei oder drei Jahren die Heizanlage ausser Betrieb zu nehmen, kann je nach Tankanlage mittels der von den Fachleuten durchgeführten Sichtkontrolle den gesetzlichen Vorgaben entsprechen.

**OELTANK WIRD ZU WASSERTANK.** Mit einer einfachen Beschichtung kann der bestehende Tank zu einem Regenwassertank umfunktioniert werden. Das natürliche und kalkfreie Wasser kann sowohl im Garten wie

**IHR SPEZIALIST FÜR SICHERE LÖSUNGEN RUND UM DEN TANK:**

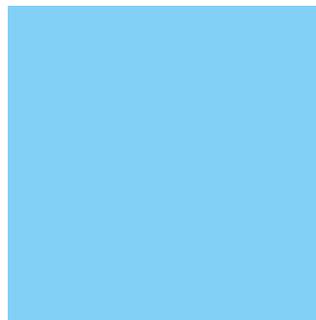
- Tankrevisionen
- Tanksanierungen
- Tankraumsanierungen
- Leitungsbau
- Tankstellen
- Tankausserberiebnahmen
- Tankdemontagen
- Neutankanlagen
- Kontrollen von Leckwarngeräten

im Haus (WC-Spülung / Waschen) gebraucht werden.

**SOLAR ALS ERGÄNZUNG.** Die Bestrebungen zu Alternativenergien sind gross. Eine gute und sauber funktionierende Öl-Heizung einfach zu demontieren, hat jedoch wenig mit Ökologie zu tun (graue Energie). Mit einer gezielten Ergänzung der bestehenden Heizung mit Solarzellen kann ein Speicher oder die Warmwasseraufbereitung optimiert und der Heizölverbrauch weiter gesenkt werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Forster AG für Tankanlagen und Sanierungen  
Zentweg 21, Postfach, 3006 Bern  
031 931 45 61, [www.forsterag.net](http://www.forsterag.net)



## Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



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

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

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



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



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

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

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

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

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

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

### LICHT WEITER ENTWICKELT, KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNG FÜR AUSSENGELÄNDER.

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

### HANDLAUF MIT LICHT AUCH FÜR INNEN.

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

### ► Weitere Informationen:

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



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

# Technisches Facility Management für das ShopVille Zürich



► Die Ladenpassage unter dem Zürcher Bahnhofplatz – das ShopVille – ist an 365 Tagen im Jahr geöffnet. Damit ein angenehmes Raumklima herrscht, die Elektro- und Gebäudeautomationsanlagen sowie Wasseraufbereitung reibungslos funktionieren, dafür sorgt das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (ewz) im Auftrag der Liegenschaftenverwaltung und des Tiefbauamtes der Stadt Zürich. Es braucht viel Fachkompetenz, um das technische Facility Management dieser Grössenordnung sicherzustellen. Hier greifen wir auf unsere Erfahrung zurück und bieten umfangreiche Dienstleistungen rund um die Gebäudetechnik: Angefangen bei der Planung von energietechnischen Anlagen über den Betrieb bis hin zu deren Optimierung. Dabei bringen wir Wirtschaftlichkeit, Sicherheit, Effizienz und Ökologie in Einklang.

**DIE KOMPLEXE WELT DES SHOPVILLE – EWZ KÜMMERT SICH DARUM.** Im ShopVille findet das Leben unterirdisch statt. Mit der Rolltreppe tauchen die Passanten in die vielfältige Welt unter dem Bahnhofplatz Zürich ein. Hinter den Kulissen des städtischen ShopVille kümmert sich ewz um das technische Facility Management. So vielfältig die Welt für die Passanten ist, so komplex ist der Betrieb sämtlicher Anlagen. Dazu gehören Elektro-, Wärme-, Kälte- und Gebäudeautomationsanlagen, die Lüftungen sowie die Wasseraufbereitungsanlagen. Im städtischen ShopVille beispielsweise warten wir mit einem Partner einmal pro Monat alle Rolltreppen oder setzen sie bei einer einfachen Stufenkollision wieder instand. Bei einem Stromausfall oder bei einem Brandalarm kontrollieren wir alle Liftanlagen und Rolltreppen aus Sicherheitsgründen einzeln und nehmen sie anschliessend wieder in Betrieb. Der sichere und effiziente Betrieb dieser Anlagen ist uns ein grosses Anliegen. Die Passanten sollen davon jedoch gar nichts mitbekommen.

**WERT ERHALTEN UND ENERGIE SPAREN.** Für grössere Gebäude wie Mehrfamilienhäuser oder Bürogebäude können die Aufgaben derart vielfältig und komplex

werden, dass es Sinn macht, wenn ein vertrauter Partner diese Aufgaben gebündelt übernimmt. Mit einem professionellen technischen Facility Management gewährleisten wir nicht nur den sicheren Betrieb der Gebäudetechnik, sondern sichern auch deren Werterhalt und damit den Werterhalt einer Immobilie. Als Partner übernehmen wir Inspektionsaufgaben der technischen Anlagen und stellen die Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten sicher. Dank kontinuierlicher Überwachung analysieren wir die Energieverteilung und sorgen mit geeigneten Massnahmen für einen verminderten Energieverbrauch und damit für einen nachhaltigen Betrieb. Mit einem 24-Stunden Bereitschaftsdienst sind wir für unsere Kundinnen und Kunden jederzeit erreichbar und erhöhen mit kurzen Reaktionszeiten die Verfügbarkeit der technischen Anlagen.

**EWZ ÜBERNIMMT AUCH INFRASTRUKTURELLES FACILITY MANAGEMENT.** Nebst dem Technischen Facility Management übernimmt ewz im ShopVille auch das infrastrukturelle Facility Management. Das heisst, ewz kümmert sich in Zusammenarbeit mit den Eigentümern um die Verwaltung sämtlicher Dienstleistungsfirmen und Belange der Ladenmieter. Darunter fallen zum Beispiel die Reinigungs- und Sicherheitsdienste, die Organisation der Logistik und Umzugsdienste oder die Entsorgung von Abfällen. Im ShopVille sind die zu koordinierenden Schnittstellen mit Behörden und Firmen sehr vielfältig: für eine Evakuierung beispielsweise arbeiten wir mit der Securitrans, der Feuerpolizei, der Polizei und Notärzten zusammen. Weitere Schnittstellen haben wir mit den Bahnbetreibern und Ladenmietern.

**ERFAHRUNG AUS ÜBER 300 BETREUTEN ENERGIE-TECHNISCHEN ANLAGEN.** ewz hat langjährige Erfahrung in der Planung, der Realisierung und dem Betrieb von energietechnischen Anlagen. Aus über 300 realisierten und betriebenen Anlagen haben wir uns vertieftes Know-how angeeignet und kennen die individuellen Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden. Die betreuten Anlagen umfassen diverse Gebäudearten – von

Wohnbauten über ganze Wohnsiedlungen, Büro- und Dienstleistungsgebäuden bis hin zu Freizeitanlagen. Wenn Besitzerinnen oder Besitzer von Liegenschaften die Verantwortung für die technischen Anlagen an uns als Partner übergeben, definieren wir klare Zuständigkeitsbereiche und Schnittstellen. So können wir den sicheren und effizienten Betrieb sicherstellen.

**MIT DEM «EWZ.ENERGIEMONITOR» DIE ENERGIEFLÜSSE IM GRIFF.** Der ewz.energiemonitor ist ein webbasiertes Facility Management-Tool, mit welchem die Kundin oder der Kunde den Überblick über die technischen, infrastrukturellen und kaufmännischen Daten hat. Für das städtische ShopVille ist die Implementierung des ewz.energiemonitors geplant. Dank der zentral verwalteten Daten bietet der ewz.energiemonitor jederzeit Einblick in den Energieverbrauch und die damit verbundenen Kosten. Wir passen den ewz.energiemonitor dank einzeln wählbaren Modulen den jeweiligen Bedürfnissen an. Das Hosting der Daten erfolgt auf ewz-Servern und bietet eine hohe Datensicherheit. Wir nutzen die bestehende, bereits vorhandene Messtechnik und erweitern diese bei Bedarf. Die Daten werden vom ewz.energiemonitor weiterverarbeitet und den Bedürfnissen entsprechend ausgewertet und dargestellt. Die sich daraus ergebenden Optimierungspotenziale beim Anlagenbetrieb und bei der Reduktion der Wartungskosten kann die Kundin oder der Kunde leicht selbst ableiten. Auf Wunsch unterstützen unsere fachkundigen Mitarbeitenden gerne bei der Interpretation und bei der Umsetzung von Massnahmen. Die Software ist ISO 50001- und ISO 14001-konform und ermöglicht die Generierung von Auswertungen für den Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht.

**Kontaktieren Sie uns für eine individuelle Beratung:**

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
ewz - Energielösungen  
Tramstrasse 35, 8050 Zürich  
058 319 47 12, [energieloesungen@ewz.ch](mailto:energieloesungen@ewz.ch)  
[www.ewz.ch/energieloesungen](http://www.ewz.ch/energieloesungen)  
[www.ewz.ch/dieMoglichmacher](http://www.ewz.ch/dieMoglichmacher)

## UNSERE LEISTUNGEN DES TECHNISCHEN FACILITY MANagements IM ÜBERBLICK:

- Sicherstellen von Betrieb, Wartung und Instandhaltung technischer Anlagen
- Inbetriebnahme und Garantie-management neuer Anlagen
- Optimierung neuer oder bestehender Anlagen
- 24/7 Bereitschaftsdienst mit eigener Pikettorganisation
- Messungen, Energiemonitoring und Reporting

## IHRE VORTEILE:

- Zuverlässiger Partner für sämtliche Belange rund um technische Anlagen
- Begleitung der Instandhaltung von Anlagen durch erfahrene ewz-Mitarbeitende
- Hohe Verfügbarkeit dank Fernüberwachung und 24/7-Bereitschaftsdienst
- Werterhalt Ihrer Immobilie
- Nachhaltigkeit dank Überwachung der Anlagen und Identifizieren von Potentialen zur Steigerung der Effizienz

## ENERGIELÖSUNGEN – INTELLIGENT VERNETZT.

ewz bietet zusammen mit führenden Technologiepartnern integrale Energielösungen. Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihrer Gebäude. Wir bauen und vernetzen Anlagen intelligent und schaffen ökonomischen und ökologischen Mehrwert. Nebst dem technischen Facility Management bietet ewz Lösungen in den Bereichen Wärme, Kälte und aufbereiteter Luft, Photovoltaik, Energieeffizienz und Netzdienstleistungen. ewz plant, realisiert und betreibt technische Anlagen. Dabei bringen wir Wirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit, Energieeffizienz und Ökologie in Einklang.

# Weiterbildungen in der Immobilienbranche



Seit Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor sechs 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 Sachbearbeiterkurse in folgenden Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse umfassen zwischen 20 und 60 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.

Für Berufsleute, welche über eine dreijährige Berufserfahrung zum Zeitpunkt der Berufsprüfung verfügen, werden Kurse für verschiedene Fachausweise angeboten. Von den vier möglichen Ausbildungsrichtungen werden in Bern deren drei angeboten:

- Immobilienbewirtschaftler mit eidg. Fachausweis
- Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis

Lediglich die Ausbildung zum Immobilienentwickler mit eidg. Fachausweis wird nur in Zürich angeboten. Als Faustregel kann gelten, dass sich rund die Hälfte des Kurses mit dem jeweiligen fachlichen Inhalt auseinandersetzt. In den restlichen Lektionen werden allgemeine Immobilienkenntnisse in den Bereichen Recht, Volks- und Betriebswirtschaft, Bauwesen und Marketing ausgebildet. Nach dreijähriger Berufstätigkeit kann anschliessend

- das Eidg. Diplom als Immobilien-treuhänder angestrebt werden.

Die Lehrgänge der SVIT SRES am Feusi Bildungszentrum zeichnen sich durch folgende Merkmale besonders aus:

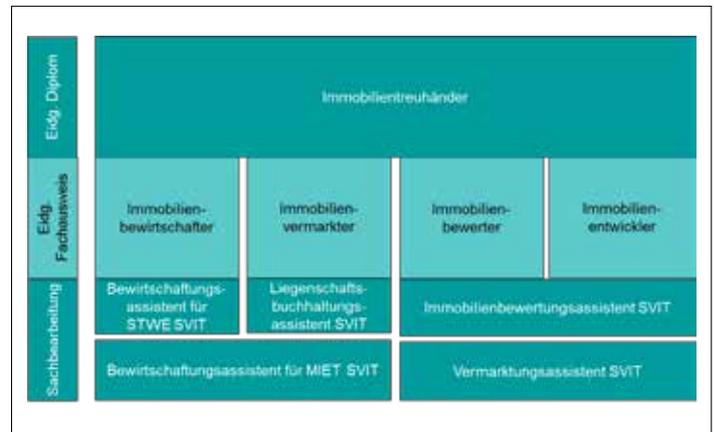
- überdurchschnittliche Prüfungserfolge
- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis
- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern
- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

Insbesondere die limitierten Klassengrössen lassen Raum für Diskussionen und individuelle Fragestellungen. Damit lässt sich der Stoff mit aktuellen

Beispielen aus der Praxis der Teilnehmenden verknüpfen. Dies wirkt sich positiv auf den Lernerfolg aus. Die Qualität der Dozierenden, der Lerninhalte und des Schulbetriebes insgesamt werden laufend mit Feedback-Auswertungen überprüft. Damit erreichen die Weiterbildungen am Feusi Bildungszentrum eine Weiterempfehlungsrate von über 90%!

**NÄCHSTE INFOVERANSTALTUNGEN**  
Mittwoch, 2. Mai 2018, 18.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum,  
beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
Feusi Bildungszentrum  
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern  
info@feusi.ch, www.feusi.ch  
031 537 37 37



## Zweimal Gold für Hörmann Lieblinge der Architekten gekürt

In einer flächendeckenden und unabhängigen Umfrage wählten Architekten und Planer der Schweiz ihre Favoriten aus Bauproduktherstellern in verschiedenen Bauproduktkategorien und übergreifenden Themen.

Mit welchen Herstellern arbeiten Architekten in der Schweiz am liebsten zusammen? Wer hat die besten Lösungen und Produkte in unterschiedlichen Gewerken und Gebäudebereichen? Wer überzeugt in Bezug auf Innovation, Design, Nachhaltigkeit, Energieeffizienz, Kundenservice und Support? Diese Fragestellungen bildeten die Basis der Meinungsumfrage Architects' Darling Swiss Edition 2018. Durchgeführt wurde die Erhebung von der Docu Media Schweiz GmbH vom September 2017 bis Januar 2018.

402 vollständig aufgefüllte Frageböden wurden ausgewertet. Insgesamt stellten sich 82 Bauhersteller dem Votum.

Am 15. März wurden die Gewinner im Zürcher Kaufleuten bekanntgegeben. Die drei Erstplatzierten jeder Kategorie erhielten die Auszeichnung Architects' Darling Swiss Edition 2018 in Gold, Silber und Bronze. Hörmann konnte gleich in zwei Kategorien überzeugen und gewann in den Kategorien Tortechnik und Türen die begehrte Trophäe in Gold.

Andreas Breschan, Geschäftsführer Hörmann Schweiz AG, freute sich sehr über diese Preise: «Wir haben vor einiger Zeit eine eigene Architektenberatung ins Leben gerufen, mit der wir Architekten und Planer bestmöglich bei ihren Bauaufgaben unterstützen wollen. Der Award zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind und bestätigt uns in unserer Arbeit.»

**Weitere Informationen:**  
Hörmann Schweiz AG  
Nordringstrasse 14  
4702 Oensingen



Bei der Verleihung des Architects' Darling Awards konnten Peter Geiser, Leiter Verkauf Innendienst; Andreas Breschan, Geschäftsführer und Rolf Rööslü, Teamleiter Architektenberatung Hörmann Schweiz AG (vlnr) gleich zwei Auszeichnungen in Gold entgegennehmen.

## Eine Million verwaltete Mietobjekte Bewirtschaftungssoftware aus dem Hause GARAI0 auf Erfolgskurs



Die GARAI0 AG – führende Technologiepartnerin der Immobilienverwaltungen in der Schweiz – ist mit ihren Produkten für die professionelle Immobilienbewirtschaftung erfolgreich ins neue Jahr gestartet. Einerseits wurde mit dem Release 1.0 von GARAI0 REM ein wichtiger Meilenstein in der Entwicklung der modernsten Bewirtschaftungssoftware auf dem Markt erreicht. Andererseits darf sich GARAI0 über eine rasch wachsende Kundenbasis freuen: Im Jahr 2018 werden in der Schweiz eine Million Mietobjekte mit Software aus dem Hause GARAI0 verwaltet.

Seit der Markteinführung von GARAI0 REM – moderner Nachfolger der bekannten Immobilien-Software REM – haben sich bereits 30 Kunden für die neue Software Generation in der Immobilien-

bewirtschaftung entschieden. Diese erfreuliche Resonanz schlägt sich auch im Marktanteil nieder, welchen die GARAI0-Produkte in der Schweiz erreichen: Im Jahr 2018 werden mit GARAI0 REM bereits 200 000 Mietobjekte verwaltet. Zählt man die Vorgängerköslungen hinzu, sind es gar eine Million Mietobjekte. Im Zeitalter der digitalen Transformation sind auch in der Immobilienbranche Lösungen gefordert, welche dank innovativer Funktionalitäten und dem Einsatz modernster Technologie Arbeitsprozesse optimieren, verändern oder gar neue Geschäftsmodelle ermöglichen. Mit GARAI0 REM können diese Chancen der Digitalisierung angepackt werden. Die Software ist damit ein wichtiger Erfolgsfaktor für Immobilienunternehmen, um auch morgen wettbewerbsfähig zu bleiben. Die stetige Weiterentwicklung des Pro-

dukts trägt diesem Ziel Rechnung. Seit der Markteinführung wurde die Software um wichtige Funktionsmodule ergänzt und im Februar 2018 durfte der Meilenstein mit dem Release 1.0 gefeiert werden. Unter anderem unterstützt GARAI0 REM nun die praktische Wohnungsabnahme mit dem iPad oder die Verwaltung von Stockwerkeigentum.

Der stark umkämpfte Immobilienmarkt fordert die Dienstleister: Nur wer Kundenbedürfnisse zeitnah erkennen und erfüllen kann, ist langfristig erfolgreich. Für die entscheidende Differenzierung benötigen die Immobilienfirmen innovative Ideen, motivierte Mitarbeiter, effiziente

Prozesse und die richtigen Hilfsmittel. GARAI0 REM, als zentrales Arbeitsinstrument und die GARAI0 AG, als führende Technologiepartnerin der Immobilienverwaltungen, bieten dabei die ideale Unterstützung.

WEITERE INFORMATIONEN:  
[www.garai0.com](http://www.garai0.com)

**Kontaktperson**  
GARAI0 AG  
Thomas Hadorn  
Head of Marketing & Sales  
058 310 70 91  
[thomas.hadorn@garai0.com](mailto:thomas.hadorn@garai0.com)

**KURZPORTRAIT GARAI0 AG.** Die GARAI0 AG wurde 1994 gegründet und beschäftigt heute an ihren Standorten in Bern und Zürich 130 Mitarbeitende. In optimaler Verbindung von Innovation, Technologie und fachlicher Expertise entwickelt GARAI0 durchdachte Business Software.

Effiziente Service Portale, leistungsfähige E-Commerce Plattformen oder umfassende Collaboration Portale – GARAI0 steht für konzeptionell und technisch überzeugende Software. Erfolgreiche Produkte für professionelle Immobilienbewirtschaftung (REM & GARAI0 REM) bilden den zweiten starken Pfeiler der GARAI0 Strategie.

Die individuell von GARAI0 entwickelten Lösungen sind erfrischend anders – zukunftsgerichtete Business Software, konsequent optimiert für die einzigartigen Geschäftsprozesse von anspruchsvollen Kunden.

**KURZPORTRAIT GARAI0 REM.** Als modernste Bewirtschaftungs-Software auf dem Markt ist GARAI0 REM für Unternehmen, welche die Chancen der Digitalisierung packen wollen, die richtige Lösung auf dem Weg zum Erfolg.

GARAI0 REM ist der Nachfolger der bekannten Immobilien-Software REM und wurde von Branchenexperten von Grund auf neu entwickelt – entstanden ist eine umfassende Software für die Bewirtschaftung von Immobilien. GARAI0 REM ist aber mehr als nur eine Software, es ist das wichtigste Arbeitsinstrument für die heutige Immobilienbewirtschaftung.

# Dä E-Druck't für alli



**E-Druck AG**  
PrePress & Print  
Lettenstrasse 21  
9016 St. Gallen  
+41 71 246 41 41  
[andreas.feurer@edruck.ch](mailto:andreas.feurer@edruck.ch)  
[www.edruck.ch](http://www.edruck.ch)

Digital- & Offsetdruck für **Firmen, Vereine und Privatpersonen**

## Erstmalige Verleihung des aqua suisse awards und 8 neue diplomierte Schwimmbadtechniker

► Der Fachverband aqua suisse, die Schweizerische Vereinigung der Firmen für Wasser- und Schwimmbadtechnik kürte an der 43. Generalversammlung vom 23. März in Lugano erstmals den Gewinner des aqua suisse awards für das schönste Schwimmbad der Schweiz.

Aus 33 eingegangenen Projekten wurden 4 nominierte Firmen nach Lugano eingeladen, um ihre Projekte den versammelten Mitgliedern zu präsentieren. Als Sieger aus dem Wettbewerb ging die Firma Woodtli Schwimmbadtechnik aus Wetzikon hervor, welche mit ihrem Projekt «Black Beauty» und der herausragenden Natursteinauskleidung eines Privatpools am Zürichsee die Jury am meisten überzeugte. Der Gewinner Erich Woodtli zeigte sich sehr erfreut über den Gewinn: «Ich freue mich sehr darüber, dass wir mit unserem Projekt gewonnen haben und bin stolz, der erstmalige Preisträger des aqua suisse awards sein zu können».

Zudem wurden den rund 60 Mitgliedsvertretern die 8 Diplomanden des Schwimmbadtechnikerkurses

vorgestellt, welche danach für ihre Ausbildung das wohlverdiente und branchenweit anerkannte Diplom «Schwimmbadtechniker» in Empfang nehmen durften. Der Kurs wurde in der Westschweiz bereits mehrere Male mit Erfolg durchgeführt und konnte nun erstmals auch in der Deutschschweiz organisiert werden. Die breite und praxisnahe Themenwahl sorgte für grosses Interesse und somit dafür, dass der Kurs in diesem Jahr erneut stattfinden wird.

Ausserdem bietet aqua suisse neu eine kostenlose Vortragsreihe für Wohnungs- und Hauseigentümer zu verschiedenen Wasserthemen an, um der Schweizer Bevölkerung das faszinierende Medium «Wasser» näher zu bringen. Die Vorträge können kostenlos für Veranstaltungen auf der aqua suisse Homepage gebucht werden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
**aqua suisse**  
 Kapellenstrasse 14  
 Postfach, CH-3001 Bern  
 Telefon +41 58 796 99 58  
 Fax +41 58 796 99 03  
[www.aquasuisse.ch](http://www.aquasuisse.ch)  
[info@aquasuisse.ch](mailto:info@aquasuisse.ch)



Die anwesenden Schwimmbadtechniker zeigen stolz ihre Diplome



Die Teilnehmer der 43. Generalversammlung der aqua suisse in Lugano vom 23. März 2018

### ÜBER aqua suisse

aqua suisse, die Vereinigung Schweizerischer Firmen für Wasser- und Schwimmbadtechnik, ist mit rund 140 Mitgliedsfirmen der führende Branchenvertreter. Sämtliche Mitglieder verpflichten sich dazu, qualitativ hochwertige, vertragskonforme Leistungen zu erbringen, Kunden ehrlich über Vor- und Nachteile eines Produkts aufzuklären und in der Werbung keine unwahren und irreführenden Angaben zu verwenden. Kunden erhalten deshalb bei der Berücksichtigung einer aqua suisse-Mitgliedsfirma die Garantie, ein qualitativ hochstehendes, dem Stand der Technik entsprechendes Produkt zu erhalten. Die Vereinigung engagiert sich zudem für die Weiterbildung der Mitarbeiter ihrer Mitgliedsfirmen und organisiert regelmässige Fortbildungskurse.



Gewinner Erich Woodtli (3. von links) und Nominierte bei der erstmaligen Verleihung des «aqua suisse awards» zusammen mit Präsident Enrico Ravasio (4. von links)

# Modulbauten in Holz: schnell, präzise und universell



Modulbau Schulhaus Champagne in Biel mit aussen vorge-setzter Treppenanlage.

► **Der moderne Holzbau hat sich in den letzten Jahrzehnten enorm entwickelt. Der Grad der Vorfertigung hat sich immer mehr gesteigert – heute werden in den Produktionswerken der grossen Schweizer Holzbaufirmen, wie z.B. der Renggli AG, komplette Module vorgefertigt. Eine praktische und schnelle Produktionsweise und dazu in höchster Qualität, denn durch die Vorfertigung in wettergeschützten Hallen lässt sich die Ausführungsqualität steigern und die Bauzeit extrem verkürzen. Mit all diesen Vorteilen müsste der Modulbau für Bauherren und Investoren die Konstruktion der Wahl sein: könnte man damit doch eine schnellere Nutzung der Immobilie erreichen. Doch nicht immer und überall eignet sich modulares Bauen. Unter welchen Voraussetzungen kann das grosse Potential des Modulbaus ausgeschöpft werden?**

Bevor man das Potential von modularen Bauten in der Schweiz einschätzt, ist es wichtig, sich der Unterschiede zwischen Modulbau und Systembau bewusst zu werden. Es werden zwar beide Systeme in der geschützten Werkhalle vorgefertigt, dennoch gibt es grosse Unterschiede in der Art und Weise der Vorfertigung: Der Systembau besteht aus flächigen Elementen – also Wänden, Decken- und Bodenelementen, die bei der Montage vor Ort auf der Baustelle zusammengesetzt werden. Beim Modulbau wird hingegen bereits ein räumliches, dreidimensionales Gebilde im Werk vorgefertigt. Der Vorfertigungsgrad ist hier viel höher: Neben allen Leitungen für Strom, Wasser und Heizungssysteme sind auch bereits ab Werk Bäder, Küchen, Wand- und Bodenbeläge eingebaut. Die fertigen Module werden auf der Baustelle nur noch montiert.

Der Modulbau eignet sich vor allem, wenn folgende Rahmenbedingungen erfüllt werden:

**SERIENPRODUKTION.** Es muss eine Serienproduktion möglich sein, um einen Skaleneffekt erreichen zu können. Denn die Entwicklungskosten für ein modulares Bausystem sind derart hoch, dass eine zu kleine Anzahl von Bauten diese nicht decken kann.

**TEMPORÄRER EINSATZ.** Die Bauherrschaft muss das Bedürfnis haben, das Gebäude an einem anderen Ort wieder aufbauen zu wollen. Das ist eine Stärke von Modulbauten. Bei temporären Einsätzen, wie zum Beispiel für Schulen oder Büroräume, bestehen besonders gute Einsatzmöglichkeiten.

**EINGESCHRÄNKTE INDIVIDUALITÄT.** Bauen wird in der Schweiz oft als Selbstverwirklichung angesehen. Ein individuelles Eigenheim ist der Traum vieler. Doch modulares Bauen lässt weniger Selbstverwirklichung zu – individuelles Bauen ist nur im eingeschränkten Masse möglich. So sind die Gebäudeform und teilweise auch die Raumeinteilung vorgegeben.

Natürlich sind kleine modulare Einheiten möglich. Dass diese preislich im Rahmen umgesetzt werden können, bedingt aber eine gute Projektplanung.

Die grosse Zukunft des Modulbaus liegt jedoch eindeutig in grossen Einheiten und beim mehrgeschossigen Modulbau. Wenn serienmässig viele modulare Einheiten vorgefertigt werden können, kann der Modulbau sein ganzes Potential ausspielen.

Es ist beim Modulbau wie bei anderen Bauweisen: Unter bestimmten Rahmenbedingungen ist er sehr effektiv und effizient. Solange jedes Bauprojekt aber neu definiert wird und stärker den ästhetischen und imagebildenden Faktoren als den funktionalen Rechnung tragen muss, wird die Entwicklung der Modulbauweise auch in Zukunft einen schweren Stand haben. Der Modulbau benötigt Architekten, die wie Industriearchitekten entwerfen - weg vom Einzelobjekt, hin zu einem serienmässig produzierbaren Industrieprodukt. Und natürlich auch Bauherren, die Wert auf ein funktional ausgestaltetes Objekt legen und den Nutzen in den Vordergrund stellen. Ein gutes Beispiel für die von Beginn an hauptsächlich auf die Nutzung ausgelegte Planung eines öffentlichen Bauprojektes ist das Schulhaus Champagne in Biel. Für eine temporäre Nutzung wurde eine kostengünstige Übergangslösung für die Schulraumerweiterung der Stadt in



Werden serienmässig viele modulare Einheiten vorgefertigt, kann der Modulbau sein ganzes Potential ausspielen.

den kommenden Jahren gesucht. Bereits zu Beginn des Projektes machte man sich zur Langfristplanung Gedanken und entschied, dass volatile Schülerzahlen die wichtigste Herausforderung seien, der man beim Bauprojekt begegnen müsste. Das Team von Verve Architekten aus Biel hat sich deshalb auf eine Lösung fokussiert, die nach ihrem Einsatz bei Champagne für weitere provisorische Schulraumlösungen eingesetzt werden kann.

Die Module sind schlicht konzipiert und bestechen durch ihre einheitliche und durchdachte Materialwahl sowie das gute Kosten-/Nutzenverhältnis. Speziell an diesem Bau ist die Treppenanlage aus Holz, die aussen vorge-setzt wurde. Die Treppenläufe sind als Fachwerkbinder konzipiert. Die Knotenpunkte sind mit einem Schlitzblech und Passbolzen miteinander verbunden. Die Treppenstufen und Podeste sind mit Blechprofilrosten ausgebildet.

Das Dach besteht aus einer Dreischichtplatte, die durch einen Nacktdachbelag geschützt ist und auf der Unterseite aus Brandschutzgründen mit einer nicht brennbaren Faserzementplatte verkleidet wurde.

Der grosse Vorteil für die Bauherrschaft ist der temporäre Einsatz: Die Module werden nach rund 8 Jahren zurückgebaut und an einem anderen Ort wieder aufgebaut. Die Haustechnik (Elektro, Heizung, Sanitär) sowie Fenster, Türen, Malerarbeiten wurden komplett im Renggli-Werk fertiggestellt. An jedem Modul sind passende Schnittstellen vorgesehen, mit denen auf der Baustelle die Nachbarmodule verbunden werden. Daher können nach den 8 Jahren die Module einfach getrennt, abtransportiert und am neuen Ort wieder zusammengesetzt werden.

Die grosse Herausforderung für den Architekten war der extrem gedrängte Zeitplan. Das Ziel der Stadt war, dass die Lehrer im provisorischen Schulgebäude im nächsten Schuljahr 2017/2018 bereits unterrichten können. Zudem mussten die Verve Architekten das sportliche Kostendach einhalten. Aus diesen Rahmenbedingungen entstand

eine fruchtbare und pragmatische Lösung, die ihresgleichen sucht.

Durch die komplette Vorfertigung bei der Renggli AG gab es für die Architekten die Lösung «aus einer Hand». Denn die komplette Planung und Abwicklung konnte professionell, schlank und kostengünstig abgewickelt werden.

Da die Module komplett fertiggestellt aus dem Werk auf die Baustelle kommen, ist es eine gewisse Herausforderung, den Transport zu organisieren. Aus zweierlei Hinsicht: zum einen muss die Wegführung so gestaltet werden, dass die Tieflader mit den bis zu 12 Meter langen Modulen um jede Strassenecke kommen, zum anderen braucht es eine optimale zeitliche Abstimmung, damit genügend Module just-in-time bei der Baustelle angeliefert und verbaut werden können. Im Falle von Champagne Biel wurden die Module mitten durch den Bieler Stadtverkehr und unter den Oberleitungen der Verkehrsbusse hindurch manövriert. Dies erforderte vom Lkw-Fahrer bei der Anlieferung der Module und vom Kranführer höchste Präzision.

Ebenso muss bei der Montage der tonnenschweren Module, insbesondere bei engen Platzverhältnissen durch Baumbestand oder andere Gebäude, dem Wind besondere Beachtung geschenkt werden.

Entscheidet man sich für einen Modulbau, empfiehlt es sich, mit einer erfahrenen Holzbaunternehmung zu arbeiten, da es von der Planung, über die Vorfertigung bis zur Montage und Fertigstellung abgestimmtes Know-how braucht. Ein weiterer Vorteil für ein umfangreiches Projekt ist, wenn eine grosse Produktionshalle zur Verfügung steht. Die Module können dann im Mehrschichtbetrieb mit den Subunternehmern gefertigt werden.

#### ► WEITERE INFORMATIONEN:

RENGGLI AG  
St. Georgstrasse 2  
6210 Sursee  
Telefon +41 41 925 25 25  
Fax +41 41 925 25 26  
mail@renggli.swiss  
www.renggli.swiss

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

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

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

**ISS KANAL SERVICES**

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



**ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber

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

**Werterhalt durch offene Rohre**

▶ **ABWASSER-ROHRSANIERUNG**



**InsaTech AG**  
 Abwasserrohrsanierungen

**InsaTech AG**  
 Weieracherstrasse 5  
 8184 Bachenbülach

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

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER  
 BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

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



▶ **BRANDSCHUTZ**

**JOMOS**

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

**Hauptsitz:**  
 Sagmattstrasse 5  
 4710 Balsthal  
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**

**VELUX®**

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

▶ **DIGITALISIERUNG**

**Schwyter  
 Digital**

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

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

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**



**Sicherheit.**

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

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

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

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN**

**WEISS D. WEISS AG**  
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen  
 Heizkessel- und  
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2  
 CH-8152 Glattbrugg

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

▶ **GARTEN**



**FLEXO**  
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
 für Ihren Garten**



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

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen  
**D. REICHMUTH GmbH**

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

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

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**



**Aandarta**  
 IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für  
**ABA IMMO**  
 by Abacus

**Aandarta AG**  
 Alte Winterthurerstrasse 14  
 CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch

**BDO**

Ihr Vertriebspartner für:

**ABA IMMO**  
 by Abacus

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

abaimmo@bdo.ch  
 Tel. 071 228 62 16

I-L

IMMOBILIENMARKT

**aclado®**  
business locations

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

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

**Aduno Kautio®**

**Mieten ohne Depot!**

AdunoKautio AG  
Hagenholzstrasse 56  
8050 Zürich

Gratis Hotline: ☎ 0800 100 201  
www.adunokautio.ch

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

**dealestate**  
www.dealestate.ch

**homegate.ch**  
Der Immobilienmarktplatz

Bei uns finden Ihre Kunden ein Zuhause.

Ihre Vermarktungsplattform:  
www.myhomegate.ch

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

**IMMO SCOUT 24**

**Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft**

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

**ImmoStreet.ch**

Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE

**extenso**  
Erweitert Ihre Leistung.

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

**fidevision**  
Betriebswirtschaftliche Lösungen

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

Ihr Vertriebspartner für  
**ABAIMMO**  
abacus business software

**GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE**

www.garaio-rem.ch



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

**IMMOMIG**

Software, Website & Portal

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

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



**MOR Informatik AG**

**MOR! LIVIS**  
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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

**Quorum Software**

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



Software für die Immobilienbewirtschaftung  
**ImmoTop2, Rimo R4**

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

KLIMAEXPERTEN

entfeuchten / heizen / kühlen / sanieren

**KRÜGER**

**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

OELTANKANZEIGE

**MARAG FLOW & GASTECH AG**  
Rauracherweg 3  
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

PARKMOBILIAR

**AX Ars Xterna**

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

ROHRSANIERUNG

**Promotec**

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

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE

*Magie des Spielens...*

**bürli**

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

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

**bimbo**  
macht spass

Planung  
Produktion  
Wartung  
Reparaturen

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

► TREPPEN-HANDLÄUFE

**FLEXO**  
Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe  
innen und aussen**

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

► WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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



**Trocknen, Entfeuchten, Schützen**

**LUNOR, G. KULL AG**  
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



– Wasserschaden-Sanierungen  
– Bauaustrocknung  
– Zerstörungsfreie Leckortung

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

**24H-Notservice 0848 76 25 24**

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

► WELLNESS-ANLAGEN

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

# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

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

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## SVIT AARGAU

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

## SVIT BEIDER BASEL

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

## SVIT BERN

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

## SVIT GRAUBÜNDEN

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

## SVIT OSTSCHWEIZ

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

## SVIT ROMANDIE

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

## SVIT SOLOTHURN

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

## SVIT TICINO

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

## SVIT ZENTRALSCHWEIZ

**Geschäftsstelle & Schulwesen:** Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern 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

## KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

## SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTEN-KAMMER SEK

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

## SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

## SVIT FM SCHWEIZ

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

## FACHKAMMER STWE SVIT

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

## SVIT SCHWEIZ

### SVIT Plenum

15.06.18 Tessin

### SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

26.04.18 SVIT Frühstück  
20.09.18 Generalversammlung  
15.11.18 SVIT Frühstück

### Basel

23.04.18 Generalversammlung  
07.12.18 SVIT Niggi Näggi

### Bern

24.04.18 InfoMeet  
30.05.18 Frühjahrsanlass  
23.08.18 InfoMeet  
13.09.18 Generalversammlung  
18.10.18 InfoMeet  
07./08.11.18 Berner Immobilienstage

### Graubünden

24.05.18 Generalversammlung

### Ostschweiz

07.05.18 Generalversammlung

### Romandie

26.04.18 Déjeuner des membres à Genève  
03.05.18 Assemblée générale et soirée des leaders de l'immobilier

### Solothurn

19.06.18 Fachvortrag  
06.09.18 SVIT-DAY  
15.11.18 Bänzejass

### Zentralschweiz

04.05.18 Generalversammlung  
30.08.18 Business Lunch

### Zürich

03.05.18 Stehlunch  
07.06.18 Stehlunch  
05.07.18 Sommerevent

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater

08.05.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich  
17.05.18 Generalversammlung, Hotel Zürichberg  
03.07.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich  
18.09.18 KUB FOCUS, Metropal Zürich  
06.11.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

### Schweizerische Schätzungs-experten-Kammer SEK

30.05.18 Generalversammlung, KUK Aarau  
12.06.18 Seminar «Gewerbe», FH Olten  
30.08.18 Seminar «Gewerbe», FH Olten  
20.09.18 Valuation Congress, KUK Aarau  
31.10.18 ERFA-Gruppe Zürich, Au Premier

### Schweizerische Maklerkammer SMK

23.10.18 Maklertag

### SVIT FM Schweiz

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



# immobilia

ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

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

**EINZELPREIS**  
7 CHF (inkl. MWST)

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

**VERLAG**  
SVIT Verlag AG  
Puls 5, Giessereistrasse 18  
8005 Zürich  
Telefon 044 434 78 88  
Telefax 044 434 78 99  
[www.svit.ch](http://www.svit.ch) / [info@svit.ch](mailto:info@svit.ch)

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

**DRUCK UND VERTRIEB**  
E-Druck AG, PrePress & Print  
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen  
Telefon 071 246 41 41  
Telefax 071 243 08 59  
[www.edruck.ch](http://www.edruck.ch), [info@edruck.ch](mailto:info@edruck.ch)

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

**INSERATEVERWALTUNG  
UND -VERKAUF**  
Wincons AG  
Margit Pfändler  
Rinaldo Grämiger  
Fischingerstrasse 66  
Postfach, 8370 Sirmach  
Telefon 071 969 60 30  
[info@wincons.ch](mailto:info@wincons.ch)  
[www.wincons.ch](http://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.

# Eine Badener Erfolgsgeschichte – seit 1988

Das Aargauer Immobilien-Dienstleistungsunternehmen feiert in diesem Jahr das 30-jährige Bestehen



Fotos: AMBASSADOR

## Mitarbeitende

**Seit genau 30 Jahren ist die AMBASSADOR Immobilien und Verwaltungs AG Ihre Partnerin für erfolgreiche Immobiliendienstleistungen im Raum Aargau und Zürich.**

### Ein sicherer Wert

Als regional wie auch überregional stark verankertes Immobilien-Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Baden im Kanton Aargau darf die AMBASSADOR Immobilien und Verwaltungs AG dieses Jahr ihr 30-jähriges Bestehen feiern. Im Laufe der Jahre und Jahrzehnte hat sich das Dienstleistungsangebot kontinuierlich weiterentwickelt. Mit den Erweiterungen der Geschäftsfelder ist sodann auch das Unternehmen laufend gewachsen. Gegründet im Jahre 1988, beschäftigt das Unternehmen heute 23 Immobilienfachleute und drei Lernende. Die Wurzeln hat man trotz des Wandels nie verloren, so liegen die

Geschäftsräumlichkeiten auch heute noch nahe dem Zentrum der schönen Bäderstadt.

### Dienstleistungen

Die AMBASSADOR Immobilien und Verwaltungs AG bietet ein umfassendes Dienstleistungsangebot an. Nebst den Kernregionen Aargau und Zürich werden auf Kundenwunsch Aufträge in den Bereichen Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum und Mietliegenschaften, Verkauf und Vermittlung oder Erst- und Wiedervermietung auch ausserhalb dieser Gebiete ausgeführt und erfolgreich abgeschlossen.

### Grundsätze und Wertvorstellungen

Professionalität, Kundenbindung und Nachhaltigkeit sind eine Selbstverständlichkeit im Alltagsgeschäft der AMBASSADOR Immobilien und Verwaltungs AG. «Unsere Kundinnen und Kunden dürfen sich sicher sein, dass sie in all unseren Geschäftsbereichen von

langjähriger Erfahrung profitieren und in ausgebildete Spezialisten vertrauen können», so Silvio Sieber, seit 2010 Geschäftsführer des Unternehmens.

Auf die stetige Förderung und Weiterbildung von Mitarbeitenden wird grossen Wert gelegt. So haben in den Jahren 2017 und 2018 fünf Mitarbeitende die Weiterbildung mit eidgenössischem Fachausweis abgeschlossen. Auch die Ausbildung von Lernenden darf mit Stolz als Unternehmenstradition bezeichnet werden.

Hervorragende Marktkenntnisse, Sozialkompetenz und überdurchschnitt-

licher Einsatz bilden Grundvoraussetzungen einer optimalen Betreuung jedes einzelnen Kunden. Bei der AMBASSADOR Immobilien und Verwaltungs AG können Sie auf diese Faktoren zählen. Der Zukunft und damit verbundenen bevorstehenden Herausforderungen, welcher Natur sie auch immer sein mögen, wird mit Zuversicht und Motivation entgegengeblickt, so dass auch in den kommenden 30 Jahren die Erfolgsgeschichte weiter geschrieben wird.

**AMBASSADOR**  
IMMOBILIEN UND VERWALTUNGS AG  
Mellingerstr. 1 5401 Baden Tel. 056 200 25 25 Fax 056 221 17 62  
www.ambassador-immo.ch mail@ambassador-immo.ch

Wir wissen, was passieren wird.



Wir sind im konstanten digitalen Austausch mit unseren Aufzügen. So können wir den Grossteil aller Probleme beheben, bevor sie überhaupt auftreten.

Schindler Your First Choice



**Schindler**